

**О подписании Проектного документа по программе технической помощи "Продвижение торговли в Казахстане" между Министерством индустрии и торговли Республики Казахстан, Государственным секретариатом по экономическим делам Правительства Швейцарии и Международным торговым центром**

Постановление Правительства Республики Казахстан от 18 октября 2004 года N 1069

      Правительство Республики Казахстан  **ПОСТАНОВЛЯЕТ:**

      1. Согласиться с подписанием Проектного документа по программе технической помощи "Продвижение торговли в Казахстане" между Министерством индустрии и торговли Республики Казахстан, Государственным секретариатом по экономическим делам Правительства Швейцарии и Международным торговым центром.

      2. Настоящее постановление вступает в силу со дня подписания.

*Премьер-Министр*

*Республики Казахстан*

         [N проекта]

[Дата]

 **Проектный документ**
**по программе технической помощи "Продвижение торговли**
**в Казахстане" между Министерством индустрии и торговли**
**Республики Казахстан, Государственным секретариатом**
**по экономическим делам Правительства Швейцарии**
**и Международным торговым центром**

Продолжительность: 2 года (+ 3 года)

Партнер: Министерство индустрии и торговли Республики Казахстан

Предполагаемая дата начала проекта: январь 2004 года

**Краткое описание:**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Целью проекта является укрепление устойчивого расширения и диверсификации экспорта малых и средних предприятий в Казахстане. Посредством всестороннего и целостного технического сотрудничества проект отвечает приоритетным потребностям, идентифицированным совместно с Правительством Казахстана во время подготовительной фазы данного проекта (RER 61/85).

Интервенции будут подчинены требованиям бенефициара, и будут строиться на трех основных областях. Были сформулированы следующие четыре главные цели:

Главная Цель 1: Повысить экспортную конкурентоспособность предприятий по переработке сельхозпродукции в тех областях, где экспортная конкурентоспособность определяется деятельностью самих предприятий (такой как дизайн продукции, управление качеством или маркетинг); и осуществить исследование экспортного потенциала сектора информационных технологий (ИТ).

Главная Цель 2: Улучшить бизнес-среду для экспортеров, укрепляя диалог заинтересованных сторон и государственного сектора в процессе подготовки стратегии торговли для сектора переработки сельхозпродукции.

Главная Цель 3: Укрепить организации, оказывающие услуги поддержки бизнеса, через повышение качества и расширение круга услуг, способных помочь потенциальным и действующим экспортерам стать более конкурентоспособными.

Главная Цель 4: Укрепление институтов Стандартизации, Управления Качеством, Аккредитации и Метрологии (СКАМ) Казахстана с тем, чтобы экспортеры могли лучше отвечать требованиям иностранных стандартов качества.

Проект запланирован на 5 лет. Изыскано финансирование первых двух лет с возможностью продления по результатам реализации проекта, определяемым промежуточной и финальной оценкой.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Проект финансируется Правительством Швейцарии

Всего: 2,303,279 долларов США

Из них выделено на сегодняшний день:

2004-2005 (I фаза): 805,408 долларов США,

(продолжение: 2006-2008 (II фаза): 1,497,872 долларов США)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Одобрено:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Дата:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

           от имени Министерства индустрии и

             торговли Республики Казахстан

Одобрено:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Дата:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

         от имени Государственного секретариата

      по экономическим делам Правительства Швейцарии

Одобрено: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Дата: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

        от имени Международного торгового центра

**Введение**

      Этот проектный документ представляет собой национальный компонент запланированной основной фазы Программы продвижения торговли в Центральной Азии для Казахстана. Проект является продолжением, для одной страны, работы одногодичной подготовительной программы "RER/61/85 - Продвижение торговли в Центральной Азии", Фазы оценки потребностей, которая финансировалась Государственным секретариатом Правительства Швейцарии по Экономическим делам (SECO), и осуществлялась Международным торговым центром (MTЦ), UNCTAD/WTO в 2002/2003 годах.

      Оценка и подтверждение потребностей были проведены в Кыргызской Республике, Казахстане, Таджикистане и Узбекистане для того, чтобы достичь глубокого понимания особенностей страновых и региональных потребностей в области продвижения торговли, а также для развития конструктивного партнерства со всеми четырьмя правительствами. Процесс представлял собой сотрудничество национального и международного штата всех четырех национальных офисов, регионального офиса и головного офиса МТЦ, а также более 40 национальных и международных консультантов.

      Программа, основанная на опыте предыдущей работы МТЦ в данном pегионе, охватила круг вопросов, важных для конкурентоспособности экспорта всех четырех стран. Эти вопросы включали оценку институциональных структур развития экспорта, готовности к электронной торговле, просвещенности бизнеса в вопросах ВТО, состояния развития на институциональном уровне и на уровне предприятий в области управления качеством, закупок государственного и частного секторов и торговой информации. Программа также включала модуль по улучшению доступа компаний Центральной Азии к рынку гуманитарных закупок для Афганистана. К числу важных результатов работы программы относятся анализы национальных и региональных потоков торговли, отчеты по оцененным потребностям всех четырех стран и региона, подготовка публикации руководства по управлению качеством совместно с четырьмя национальными институтами стандартизации, серия специализированных обучающих семинаров на национальном и региональном уровнях, а также встреча продавцов-покупателей для компаний Центральной Азии и агентств, осуществляющих гуманитарные закупки.

      Все работы программы осуществлялись под руководством Национальных директоров Проекта (НДП), назначенных соответствующими правительствами. В Казахстане НДП являлась г-жа Найля Абдимолдаева, позже г-жа Раушан Сембаева и г-жа Маржан Кузембаева, которые активно участвовали в течение всего периода в реализации программы по оценке потребностей, внося вклад своими взглядами и рекомендациями, а также практической поддержкой с стороны Правительства.

      Начиная с марта 2003 года, шаг за шагом вместе с правительствами и другими важными участниками программы были согласованы приоритеты будущей полномасштабной программы технической помощи национального масштаба. Результаты работы различных экспертов по оценке и подтверждению потребностей были оформлены в виде отчетов, которые были предоставлены заинтересованным сторонам для ответных комментариев. В мае 2003 года был подготовлен итоговый отчет, который включал выверенный анализ, а также вклады сторон по барьерам в торговле на уровне макро торговой среды во всех областях, охватываемых программой. Этот документ на русском языке был распространен среди четырех правительств Центральной Азии с приглашением дать комментарии к отчету и подготовить аналитические статьи о тенденциях развития торговли, приоритетах и стратегиях своей страны. Все статьи будут включены в публикацию "Центральная Азия на перекрестке международной торговли. Вызовы и возможности".

      Четырем правительствам было также предложено назначить группу представителей правительства и бизнеса для участия в технической встрече круглого стола, которая состоялась в начале июля 2003 года в г. Алматы, Казахстан. Эта встреча была кульминацией первого года работы программы. Два вклада - оценка потребностей развития торговли в четырех странах, произведенная и документированная в отчете экспертами МТЦ, и структура потребностей развития торговли и национальных приоритетов, сформулированных представителями правительств и бизнеса на встрече - легли в основу дискуссии в течение двух дней, посвященной приоритетам развития торговли четырех экономик Центральной Азии и выработке оптимального масштаба и параметров следующей фазы программы. Во время встречи было решено, что реализация программы должна быть продолжена в виде четырех национальных проектов, с видом на поддержку, где уместно, роста регионального сотрудничества в выбранных областях продвижения торговли и развития.

      На основе запросов, сформулированных национальными группами во время и после встречи, для каждой страны был разработан проект-предложение программы. В конце августа 2003 года этот документ-предложение был направлен правительствам и другим заинтересованным сторонам. В сентябре-октябре 2003 года миссия МТЦ посетила все четыре страны, провела встречи с министерствами, являющимися партнерами программы, ведомствами правительств, а также другими заинтересованными сторонами, как страновые офисы SECO и бизнес ассоциации и обсудила в индивидуальном порядке проект-предложение программы.

      Данный проект для Казахстана является результатом описанной выше тщательной предварительной работы, направленной на то, чтобы определить "что нужно сделать" и "как это должно быть сделано". Усилия скорее получить полную картину препятствий развитию торговли, нежели концентрироваться на отдельно взятой специфической проблеме, позволили разработать согласованный проект, в котором различные компоненты взаимно подкрепляют друг друга. Такой подход - с привлечением всех заинтересованных сторон - позволил развить союзничество и партнерство различных участников и других представителей технического сотрудничества в области торговли, способствуя обеспечению целенаправленного сотрудничества партнеров.

**А. Контекст**

**1. Экономика Казахстана**

      Казахстан является самой большой и наименее населенной страной в Центральной Азии, с населением около 15 миллионов жителей. Благодаря большим запасам минеральных ресурсов и огромной территории пахотных земель, Казахстан является одной из наиболее состоятельных стран СНГ, с валовым национальным доходом на душу населения 1997 долларов США.

      Хотя экономика растет быстро и доход на душу населения высок, сохраняется значительный уровень неравенства и 19,8 процентов населения имеет доходы ниже величины прожиточного минимума. Страна также имеет один из самых низких социальных показателей в Центральной Азии, включая доступ к безопасной питьевой водой и уровень заболеваемости туберкулезом. Тем не менее, благодаря высоким темпам экономического роста, положение в области занятости улучшается, и уровень безработицы падает, достигнув 8,8 процентов к концу 2003 года.

      Казахстан заложил основу экономического роста на раннем этапе переходного процесса. Со времени приобретения независимости в 1991 году страна одной из первых среди стран СНГ предприняла самые ранние и наиболее радикальные реформы. Уже в начале переходного периода цены были либерализованы, перекосы в торговле сокращены, и малые и средние предприятия приватизированы. По преодолению спада переходного периода, экономика страны значительно улучшилась в последние годы, ведомая опережающим развитием нефтяной и металлургической отраслей, обеспечивающих почти половину выпуска промышленного производства.

      Помимо политики Правительства, стремительный рост экономики страны был поддержан впечатляющим ростом экспорта, темпы которого достигают 10 процентов в год. В основном экспортируются сырьевые продукты, в структуре которых нефть, металлы и пшеница составляют около 80 процентов от общего объема экспорта. Такая недиверсифицированная экономическая структура с уклоном на эксплуатацию минеральных ресурсов, генерирует сравнительно небольшую занятость и приводит к концентрации экономической активности в определенных регионах, тем самым существенно способствуя сохраняющемуся неравенству доходов. Продолжает существовать определенная зависимость экономики от внешней конъюнктуры на мировых рынках сырья. Те или иные тенденции на мировых рынках способны оказать воздействие на формирование обменного курса тенге и способствовать его реальному укреплению, что, в свою очередь, может снизить конкурентоспособность отечественных производителей на внешних рынках.

      Все эти вопросы бросают вызов Правительству в деле управления экспортным потенциалом для обеспечения устойчивого благосостояния людей и его равномерного распределения. Правительство осознает эти приоритеты и изыскивает пути улучшения политики расходов, в частности, в социальной области, и продвижения экономической диверсификации и роста в несырьевых секторах экономики. Переключив акцент своей политики с импортозамещения на экспорто-ориентированный рост, Правительство увеличивает бюджетные расходы на развитие институтов поддержки торговли и инфраструктуры торговли. Для того чтобы большая часть населения смогла почувствовать плоды происходящего роста экономики, необходимы дальнейшие усилия по диверсификации в более трудоемкие сектора для повышения занятости и доходов.

**2. Донорская поддержка малых и средних предприятий и развития экспорта**

      Невзирая на то, что экономика Казахстана неуклонно развивается, уровень бедности, особенно, в сельской местности, остается сравнительно высоким. Оценочная фаза программы МТЦ показала, что большинство связанных с бизнесом проектов, работающих в Казахстане, сконцентрированы на улучшении бизнес среды, оказывая скорее прямую помощь в управлении на уровне компаний и в области снижения бедности, нежели помощь поддержке экспорта.

*Азиатский Банк Развития (АБР)*

      Казахстан присоединился к АБР в 1994 году. Стратегия АБР в Казахстане направлена на поддержку реформ Правительства, институциональной перестройки, и социальной защиты через содействие управлению природными ресурсами; укрепление потенциала долгосрочного роста, и поощрения развития частного сектора. Стратегия также делает акцент на развитии инфраструктуры, в особенности, на проектах реабилитации, образования и обучения, развития сельского хозяйства и сельской местности. В 2002 году, АБР начал подготовку новой Страновой Стратегии и Программы, которая включает программу помощи на 2004-2006 гг.

*Европейский Союз (ЕС)*

      ЕС в целом является вторым торговым партнером Казахстана после СНГ и придает большую важность развитию условий своей торговли с Казахстаном в контексте свободной рыночной экономики. Европейский Союз поддерживает вступление Казахстана в ВТО и продолжает принимать меры для развития торговли ЕС и его инвестиций в Казахстан, в частности, поддерживая технической помощью экономические и законодательные реформы.

      ЕС запускает несколько проектов в этих и других областях: Поддержка вступления Казахстана в ВТО; небольшой проект в рамках Проекта политических консультаций, адресованный нормативно-правовым аспектам, в частности,  законопроекта "О техническом регулировании" и помощь Правительству в повышении качества высшего образования в области международного торгового права и ВТО с общим бюджетом 1 миллион евро.

      Недавно ЕС запустил "стол справок", работающий в режиме прямого доступа (онлайновый режим) для экспортеров из развивающихся стран. "Стол справок" предоставляет практическую и всестороннюю информацию об импортных тарифах и преференциях ЕС, торговой статистике, соответствующих правилах происхождения и требованиях таможенной документации. Предоставляется также возможность обмена информацией в онлайновом режиме между импортерами ЕС и экспортерами из развивающихся стран.

      Проект ТАСИС  **"Поддержка сельхозпроизводителей - Поддержка создания вертикальной структуры рынка"**  начал свою работу в июне 2001 года и имеет целью увеличить продажи местной сельскохозяйственной продукции на основе создания интегрированных систем маркетинга, тем самым, повышая производительность и рентабельность отрасли. Ключевые работы проекта включают предоставление технической помощи и обучение в содействии экспорту продуктов питания в четырех пилотных регионах Казахстана. Проект также охватывает вопросы гармонизации стандартов на пищевую продукцию с международными требованиями.

*Европейский Банк Реконструкции и Развития (ЕБРР)*

      Работа ЕБРР в Казахстане сфокусирована на построении доходных активов в секторе нефти и газа и на развитии сектора малых и средних предприятий.

      Построены также прочные и действенные отношения между Банком и Правительством по финансированию транспорта и муниципальных сфер. ЕБРР также достиг значительного увеличения использования Программы финансирования торговли и недавно запущенной Программы зерновых расписок (Grain Receipts Programme).

*SECO*

      Государственный секретариат Правительства Швейцарии по Экономическим делам (SECO), совместно с Международной финансовой корпорацией (IFC) группы Всемирного Банка, и Агентством международного развития США (USAID), инвестировали средства в грантовое финансирование технической помощи ориентированным на рост малым и средним предприятиям (МСП), которые были идентифицированы в регионе Центрально-азиатским Фондом малых предприятий (SEAF). Эти средства помогают фонду, занимающемуся капитальными инвестициями в МСП, упорядочить и отфильтровать свои операции, тем самым, увеличивая предоставление капитала МСП.

*Программа BAS в Центральной Азии*

      Программа была создана в октябре 2001 года и первоначально финансировалась Правительством Японии. В настоящее время средства выделяет Правительство Швейцарии. Исполняемая Европейским Банком Реконструкции и Развития, программа имеет целью помочь развитию малых и средних предприятий, принадлежащих местным гражданам, через предоставление грантов (50% затрат на сумму до $10,000) на исследования и развитие проектов, подготовку бюджета, консультации по системам качества и системам управления ИТ. Общий бюджет программы составляет $1.7 миллиона.

*Агентство Международного Развития США (ЮСАИД)*

      ЮСАИД продолжает поддерживать критически важные структурные реформы в Казахстане, хотя большая часть его помощи адресована частным или местным группам и институтам, а не центральному Правительству, и направлена на развитие партнерства между Американскими и Казахстанскими институтами. В области экономических реформ, агентство продолжает уделять особое внимание вопросам торговли и инвестиций, в частности, членству Казахстана в ВТО. Кроме поддержки вступления в ВТО, ЮСАИД будет оказывать техническую помощь в развитии более благоприятной среды для расширения возможностей торговли и инвестиций в Казахстан. Помощь ЮСАИД ускорит прогресс в создании коммерческой нормативно-правовой базы, необходимой для укрепления уверенности инвесторов через обеспечение института частной собственности и передачу субъектам рынка прав проведения коммерческих операций. В области бюджетного и финансового реформирования, ЮСАИД увеличит поддержку качественного налогового администрирования, реформ межгосударственных финансов, и реформирования бюджетной системы на национальном и местном уровнях, а также продолжит оказание помощи реформам финансового сектора в области рынка капитала, реформам пенсионной системы, банковского надзора и бухгалтерского учета.

      Проект по развитию предпринимательства (ЮСАИД/Прагма) - это Центрально-Азиатская региональная программа, работающая на различных уровнях во всех 5 странах. Проект в Казахстане был запущен в 2000 году. Он оказывает предприятиям ряд услуг по планированию и прочему консалтингу, чтобы помочь им в развитии.

      С бюджетом в $9 миллионов в год и штатом около 20 человек, проект открыл основной офис в г. Алматы и 4 региональных офиса. К декабрю 2002 году проект провел оценку примерно 400 компаний и тесно работал с почти 100 компаниями.

      Основные потребности, идентифицированные проектом, включают:

      обучение маркетингу;

      консультирование по управлению финансами;

      доступ к позволительному финансированию торговли;

      улучшение транспортировки;

      снижение пограничных барьеров.

      "Повышение содействию торговли и доступа на рынки через соответствие стандартам MAS-Q" (программа MAS-Q) - это региональная программа Центральной Азии, которая делает фокус на содействии торговле и доступу на рынки путем повышения знания международных норм в области метрологии, аккредитации, стандартов и сертификации (MAS-Q), таким образом, продвигая выгоды от международных стандартов и взаимного признания процедур сертификации и аккредитации.

*Группа Всемирного Банка*

      С июля 1992 года Всемирный Банк предоставил 22 займа на общую сумму 1.9 миллиарда долларов США. Первоначально основное внимание уделялось реформам финансового и частного секторов, направленным на переход государственных активов в частную собственность, сокращение практики директивных кредитов, реструктуризацию предприятий и создание основ, ориентированного на рынок банковского сектора. В условиях нынешнего экономического роста и снижения потребности во внешнем заимствовании, Правительство Республики Казахстан перенесло акцент стратегии сотрудничества с Всемирным Банком на политический диалог и передачу знания. Тем не менее, ключевые сферы долгосрочного сотрудничества Правительства и Всемирного Банка включают водное и лесное хозяйства, охрану окружающей среды и сельское хозяйство.

      Правительство Республики Казахстан не располагает полной информацией обо всех существующих программах доноров, работающих в Казахстане. Поэтому нет полной текущей базы данных по деятельности доноров.

      В Таблице приведена информация о программах, которые наиболее близки к предлагаемой программе поддержки торговли малых и средних предприятий, и которые, возможно, могут дополнить деятельность, запланированную в рамках данного проекта.

**Таблица 1. Техническая помощь в области развития торговли и поддержки предприятий**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 ДОНОР  ! НАЗВАНИЕ     !  ОБЛАСТЬ   ! НАЧАЛО- !  ОБЪЕМ    !КОММЕНТА-

        ! ПРОЕКТА      !  ОКАЗАНИЯ  ! КОНЕЦ   !(ДОЛЛАРЫ   !РИИ

        !              !  ПОМОЩИ    !         ! США)      !

-------------------------------------------------------------------

Прави-  !ЕБРР/Программа  Поддержка    2001г.-   нет        Испол-

тельство!оказания        МСП через    нет       данных     няется

Швей-   !консультацион-  привлечение  данных               ЕБРР

царии,  !ных услуг       квалифици-

SECO    !бизнесу (ВАS)   рованных

                         бизнес

                         консуль-

                         тантов

ЕС/      1) Профес-      Реформы      1) Апрель 1) 900000  Министер-

ТАСИС    сиональное      государст-   2003г.-   Евро;      ство Ин-

         обучение МСП;   венного      октябрь              дустрии и

         2) Фонды        управления,  2004г.;   2) 200000  Торговли

         инвестиций;     реструкту-             Евро;      Респуб-

         3) Поддержка    ризация      2) Май               лики

         интегрирован-   государст-   2003г.-              Казахстан

         ного марке-     венных       апрель    3) 2 млн.

         тинга сельского предприя-    2004г.;   Евро;

         хозяйства;      тий, разви-

         4) TRACECA      тие част-    3) Июнь

         (Транспортный   ного сек-    2001 г.-

         коридор Европа- тора, инф-   июнь

         Кавказ-         раструктуры  2004г.;

         Централь-       транспорта

         ная Азия);      и телеком-

                         муникаций,

                         построение

                         эффектив-

                         ного произ-

                         водства

                         продуктов

                         питания.

GTZ      Экономическое   Поддержка    нет       нет        Работают

         развитие;       правовых     данных    данных     в Алматы,

         Развитие        регулирующих                      Астане,

         менеджмента;    реформ в ин-                      Кокче-

         Услуги в        ститутах,                         таве,

         сельском        связанных с                       Павлодаре

         хозяйстве;      торговлей

         Обучение по

         управлению

         качеством;

         Снижение

         бедности;

         Судебные и

         правовые ре-

         формы в Цент-

         ральной Азии

         и Кавказе.

ПРООН    1. Программа    1. Поддержка 1)Февраль 1) 1.2 млн.

         "Шелковый       торговли и   2000 г.-  долларов

         Путь": Наращи-  транспорта   нет дан-  США;

         вание потен-    в кратко- и  ных

         циала регио-    средне-                2) 0,5 млн.

         нального сот-   срочной      2)1995г.- долларов

         рудничества и   перспективе. нет       США;

         развития;       2. Развитие  данных;   3) 0,3 млн.

         2. Продвиже-    МСП.                   долларов

         ние МСП;        3. Бизнес    3) Май    США;

         3. Бизнес       инкубаторы.  2000г.-

         Инкубаторы в                 декабрь

         Каспийском                   2004г.

         регионе.

ЮСАИД/   Проект по       Поддержка    начало-   нет        Центры

Корпора- Развитию        предприятий, 2000г.    данных     по Раз-

ция      Предпринима-    Работа по                         витию

Прагма   тельства        покупке-                          Предпри-

(Pragma)                 продаже                           ниматель-

         MAS-Q программа Метрология,  начало-              ства

                         аккредита-   2001г.               находятся

                         ция, стан-                        в Алма-

                         дарты и сер-                      ты, Усть-

                         тификация                         Камено-

                         (MAS-)                            горске,

                                                           Павло-

                                                           даре,

                                                           Уральске

                                                           и Атырау

ЮСАИД/   Развитие        Проекты      нет       нет

Фонд     Частных         поддержки    данных    данных

Евразия  Предприятий     МСП.

Все-     1) Казахстан-   Ключевые     нет       нет        1. Со-

мирный   ский Совмест-   области      данных    данных     финанси-

Банк     ный Проект      включают                          рование

         Экономического  макроэконо-                       Банком и

         Исследования;   мику, водное                      Прави-

                         и лесное                          тельством

         2) Проект       хозяйства,

         дорожного       окружающую                        2. Заем

         Транспорта;     среду и                           Банка

                         сельское                          Прави-

                         хозяйство.                        тельству

АБР      Транспорт и     Улучшение    нет       нет        Эти

         Коммуникации    инфраструк-  данных    данных     прог-

                         туры транс-                       раммы

                         порта и ком-                      являются

                         муникаций,                        займами

                         а также

                         улучшение

                         условий

                         жизни и

                         здоровья

                         в отдельных

                         сельских

                         поселений.

USAID/   1) Альянс       Укрепление   1. 2002-  нет

ACDI/    Микро-финансов  кредитных    2006 гг.  данных

VOCA     Центральной     товариществ

         Азии (CAMFA):   в Казахстане,

         2) Программа    Кыргызстане,

         Инвестиций      Таджикистане

         Сообществ       и Узбекистане

         (CAIP)

         3) Казахстан-

         ский Фонд

         кредитных

         товариществ

         (KCLF)

USAID/   Программа       Улучшение    1999-     нет

Winrock  Фермер-         работы       2003 гг.  данных

Inter-   Фермеру,        фермеров и

national Республики      агробизнеса

         Центральной

         Азии (Farmer-

         to-Farmer

         Program,

         Central

         Asian

         Republics)

SECO/    Фонд малых      Инвестиции   нет       нет

IEC/     и средних       в МСП,       данных    данных

USAID    предприятий     Управление

         Центральной

         Азии (SEAF)

Корпус   Азиатский       Развитие     нет       нет

мило-    Кредитный Фонд  малого       данных    данных

сердия   (ACF), новый    бизнеса

         независимый

         фонд кредито-

         вания малого

         бизнеса в

         г. Алматы

Фонд     Программа       Микрокреди-  Завершен

Соpoca/  экономических   тование      в дек.

|USAID/  реформ          микро-       2003 г.

ACDI/                    бизнеса,

VOCA                     бизнес-

                         инкубаторы,

                         консалтин-

                         говые услуги

Между-   Проект по       Развитие     Начало    нет        Этот

народная Развитию        лизинга      окт.,     данных     проект

Финан-   лизинга                      2003 г.-             является

совая    в Центральной                нет                  продолже-

Корпо-   Азии                         данных               нием ныне

рация                                                      дейст-

(IFC/                                                      вующего

USAID)                                                     партнер-

                                                           ского

                                                           проекта

                                                           по раз-

                                                           витию

                                                           лизинга

                                                           в Цент-

                                                           ральной

                                                           Азии с

                                                           подклю-

                                                           чением

                                                           Казах-

                                                           стана.

MASHA V/ Маркетинговое   Развитие     нет       нет        Обучение,

Правите- продвижение     Экспорта     данных    данных     серия

льство   товаров за                                        семина-

Израиля  рубежом                                           ров, осу-

                                                           ществляе-

                                                           мых Ка-

                                                           захстан-

                                                           ской Ас-

                                                           социацией

                                                           Бизнес

                                                           Инкуба-

                                                           торов и

                                                           Иннова-

                                                           ционных

                                                           центров.

SECO/    MTЦ/KAZ/97/019  Развитие     1 июля,   US $

ПРООH    Продвижение     экспорта в   1998 г.   375000

         Торговли и      Казахстане   до 30     (US $300000

         Развитие        через помощь апреля,   SECO,US $

         Экспорта        развитию     2002 г.   75000

                         экспорта               ПРООН)

                         отобранным

                         швейным пред-

                         приятиям и

                         развитие

                         торгово-ин-

                         формационных

                         ресурсов.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**В. Проблемы, подлежащие решению и стратегия проекта**

**1. Проблемы, подлежащие решению**

      Улучшение внешней торговли требует совершенствования многих составляющих, таких как, политическая среда, благоприятствующая конкурентоспособности предприятий, стратегия развития внешней торговли, доступ к финансовым услугам и услугам бизнес-консалтинга, диверсификация продуктов и услуг, включая повышение качества для соответствия требованиям целевых рынков, и диверсификация и расширение рынков.

      Предлагаемый проект охватывает отобранный круг приоритетных потребностей, идентифицированных и оцененных МТЦ в сотрудничестве с Правительством. Приоритеты потребностей были определены во время встречи в г. Алматы (1-2 июля, 2003 г.), детализированы в течение лета 2003 года и подтверждены во время миссии МТЦ в начале октября 2003 года.

      Подлежащие решению потребности и проблемы сгруппированы в три области: помощь на уровне предприятий, помощь развивающимся институтам поддержки бизнеса и развитие национальных/отраслевых стратегий, как способов развития диалога между государственным и частным сектором.

      Чтобы повысить экспортную конкурентоспособность отдельных предприятий, в дополнение к мерам продвижения экспорта, необходимы общие меры повышения производительности, качества и технологий, как самих производителей, так и их вспомогательных производств. Предприятиям нужна помощь разного характера в развитии их торговли, при этом точный профиль помощи зависит от этапа развития и вида предприятия. Отсутствие экспортных продуктов обуславливается, например, требованиями качества более требовательных рынков, отсутствием информации о рынках экспорта, отсутствием навыков управления и нехваткой квалифицированных специалистов торговли и производства в недавно созданных (или приватизированных) МСП, имеющих экспортный потенциал.

      Для повышения конкурентоспособности также необходимо совершенствование соответствующих институтов развития торговли. На национальном уровне нет ни действенной институциональной инфраструктуры и общего координирующего механизма развития конкурентоспособности и экспорта, ни эффективных структур поддержки торговли (таких как, профессиональные организации и палаты), которые могли бы оказывать специализированные услуги поддержки торговли экспортирующему сообществу.

      Эффективные связи государственного и частного секторов находятся на стадии развития, и межинституциональная и межфункциональная координация требует консолидации и укрепления. Существующие организации частного сектора образуют слабое лобби интересов бизнеса, не имея реального влияния или авторитета, не будучи хорошо скоординированным и адекватно финансируемым, каковыми являются организации частного сектора в других странах.

      Проблемы, определенные в трех основных областях, кратко представлены ниже:

*1. На уровне предприятий*

      развитие продукции и рынка: отсутствие или ограниченная номенклатура экспортируемых продуктов, отвечающих требованиям качества более требовательных рынков; необходимость диверсификации экспорта и по продуктам, и по рынкам;

      развитие продаж: предприятия не всегда четко понимают разницу между продвижением торговли, работой с общественностью, маркетингом, собственно продажей и пост-продажной деятельностью. Это сказывается и на том, как компании планируют свою деятельность, и на информации, которая им нужна для должного планирования; в целом, большинство предприятий все еще склонны вести себя скорее как получатели требований/заказов потребителей, нежели активные искатели своих потребителей;

      нехватка квалифицированных коммерческих и профессиональных кадров управления в недавно созданных (или приватизированных) МСП с экспортным потенциалом;

      руководители предприятий больше сосредоточены на производстве и не воспринимают услуги, сопровождающие продукцию, частью полного пакета, требуемого международными клиентами;

      руководители предприятий не имеют четкого понимания различий рыночного спроса в разных странах, что создает сверх-оптимистичные ожидания в отношении экспорта в определенные страны;

      понимание руководителями цепочки создания стоимости и ее использования в процессе подготовки маркетинговых планов ограничено, и мешает их вхождению с новыми продуктами и услугами на глобальные рынки. Это также препятствует пониманию практики построения сети между различными компаниями и организациями, как на национальных, так и на внешних рынках;

      отсутствие торговой информации и знаний, как использовать такую информацию в целях развития бизнеса на уровне предприятий, ограничивает способность предприятия нацеливаться на новых клиентов;

      значительное количество производимой в стране продукции не соответствует требованиям качества более требовательных рынков. В целом, все еще действуют старые Советские стандарты;

      отсутствие связей между предприятиями, институтами поддержки торговли (ИПТ) ведомствами и Правительством очевидно. Построение многосторонней сети между предприятиями, ИПТ, неправительственными организациями (НПО) и правительственными организациями играет важную роль для создания должным образом функционирующей национальной структуры продвижения торговли.

*2. Уровень структур поддержки бизнеса*

      отсутствие эффективной институциональной инфраструктуры и общего механизма для координации продвижения торговли и развития экспорта;

      отсутствие эффективных организаций поддержки торговли (таких, как профессиональные организации и палаты), которые могли бы оказывать специализированные услуги поддержки торговли экспортирующему сообществу с целью повышения экспертизы этого сообщества в области методов внешней торговли и/или как сделать свою продукцию более конкурентной на международных рынках;

      отсутствие знаний у работников национальных органов стандартизации, в частности, в области международных стандартов и взаимного признания процедур подтверждения соответствия;

      слабые отраслевые ассоциации, которые не могут полноценно функционировать в качестве легитимных фокусов для бизнеса, чтобы обсуждать общие для всех вопросы экспорта и представлять интересы всех казахстанских компаний.

*3. Уровень национальной и отраслевой стратегии*

      отсутствуют всесторонние и целостные национальная и отраслевая стратегии.

      Это также подразумевает:

      отсутствие диалога между заинтересованными сторонами, который обеспечил бы обозначение проблем экспорта и предоставил бы возможность провести "мозговой шторм" имеющихся для страны возможностей, угроз, сильных и слабых сторон и объединить силы в решении проблем;

      отсутствие механизмов практического осуществления разработки стратегий внешней торговли, включая механизмы партнерства государственного и частного секторов;

      отсутствие эффективных связей между частным и государственным сектором и недостаточная координация между институциональными звеньями и функциональными элементами на уровне страны;

      недостаточное понимание и применение возможностей электронной торговли.

      Страны Центральной Азии сильно желают воспользоваться преимуществами новых информационных технологий и технологий коммуникации в разработке программ и проектов в рамках своих национальных торговых стратегий.

*4. Стратегия проекта*

      Как было описано в предыдущем разделе, существует широкий круг проблем, влияющих на торговый потенциал предприятий Центральной Азии. Неконкурентоспособность многих продуктов на международных рынках проистекает от недостатков знаний и навыков руководств и работников предприятий, от отсутствия или нехватки услуг поддержки бизнеса, таких как торговая информация, подтверждение качества или финансирование торговли, и от макросреды, не благоприятствующей официально зарегистрированной торговле.

      Поэтому для программы технической помощи развитию торговли в такой обстановке трудно, с одной стороны, ввиду множества потребностей сохранить достаточный фокус при весьма ограниченных ресурсах, а с другой - избежать селективных интервенций в небольшое количество проблемных областей, которые, навряд ли, произведут требуемый устойчивый эффект повышения экспортной конкурентоспособности предприятий. Поскольку препятствий развитию торговли много, устранение одного или двух из них в сумме будет недостаточно для изменения ситуации.

      Этот проект был разработан с учетом этих сдерживающих факторов. Более того, ощутимые результаты должны быть достигнуты в течение короткого периода времени (5 лет), тогда как многие факторы, влияющие на результаты экспорта, остаются за пределами влияния программы технической помощи. Результаты должны быть также устойчивыми и выгодными для значительного количества предприятий, то есть, недостаточно просто повысить экспорт отобранного числа компаний за время реализации проекта. И последнее, главными бенефициарами должны быть МСП, даже если они менее всего готовы к мировой конкуренции.

      Процесс разработки проекта был построен на результатах оценки и подтверждения потребностей, и в процессе консультаций с Правительством во время первой фазы программы, как описано во введении. Всем сторонам ясно, что в рамках одной программы можно проработать только ограниченное число из всех существующих препятствий развитию экспорта, и глубинный анализ проблемы во время реализации первой фазы внес значительный вклад в кристаллизацию приоритетов для интервенции. Тем не менее, области, требующие оказания технической помощи и указанные Правительством, многочисленны, охватывая как функциональные области развития внешней торговли, так и приоритетные отрасли. В процессе детализации деятельности проекта учитывались сравнительная важность соответствующих препятствий торговле, равно как и сравнительные сильные стороны экспертизы МТЦ и помощь, оказываемая другими донорами.

      В свете этих факторов стратегией проекта был выбран отраслевой подход. Интервенции должны быть ориентированы на спрос и строиться на трех основах - поддержка предприятий, развитие организаций поддержки бизнеса и содействие диалогу между заинтересованными сторонами, который может, в свою очередь, привести к сфокусированным улучшениям макросреды. Далее, проект будет поддерживать обмен информацией и расширенное сотрудничество между специализированными институтами, а также операции между компаниями в странах Центральной Азии.

*5. Отраслевой подход*

      МСП как экспортеры находятся в невыгодном положении с точки зрения многих аспектов. Для них проблемно воспользоваться возможностями рынков, требующих больших объемов продукции, однородных стандартов и бесперебойных поставок. Их структура затрат страдает от неспособности добиться экономически выгодных закупок сырья и комплектующих, а также от того, что они не могут привлечь специалистов, обладающих рыночной прозорливостью, знающих логистику или способных провести обучение, и которые необходимы в условиях динамичной конкурентной среды.

      Однако на международном уровне опыт все больше свидетельствует, что объединение (кластеризация) и создание сетей помогает МСП повысить их конкурентоспособность. Объединение в группы предприятий, производящих аналогичную продукцию, помогает каждому предприятию такой группы специализироваться, привлекает поставщиков и покупателей и генерирует пул специалистов и провайдеров услуг. Внешние экономические выгоды, которые могут быть получены, варьируют от статических выгод, таких как более легкий доступ к сырьевым и исходным материалам для производства, до динамических выгод как стремительное распространение новых идей. Нахождение в составе одной отрасли и в одном месте также способствует принятию совместных действий, поскольку раз объединившись в группу, предприятиям легче донести свои нужды до различных институтов и рынков. Они также становятся более привлекательными как группа клиентов со специфическими потребностями на рынке бизнес услуг. Конкуренция между компаниями остается, но она не должна останавливать их в объединении сил для преодоления общих узких проблем. Приводятся аргументы, что именно такое сочетание конкуренции и сотрудничества позволило кластерам добиться большего успеха по сравнению с индивидуальными МСП.

      Опыт подсказывает, что внешние силы могут способствовать формированию кластеров и сетей МСП. Более того, можно более выгодно комбинировать донорские ресурсы при работе с группами аналогичных предприятий. Коллективный подход требует меньших затрат, чем помощь индивидуальным предприятиям, и он способствует большему распространению знаний среди бенефициаров, развитию сотрудничества и целевому использованию ресурсов для устранения препятствий в торговле, которые влияют на всю группу предприятий.

*6. Ориентация на рынок*

      Динамичные и успешные МСП ориентированы на клиентов. Включение ориентации на клиента в подходы, используемые проектом, помогает компаниям идентифицировать их ключевые проблемы в отношении конкурентоспособности, определить, какая помощь наиболее уместна и какое требуется сотрудничество между предприятиями, чтобы обеспечить заказы. Поэтому проект делает большой акцент на исследованиях рынка, особенно, во время первой фазы, и на содействии прямому взаимодействию между продавцом и покупателем.

**2. Три главные области проекта**

       Прямая помощь предприятиям: Компании могут быстро указать на многочисленные проблемы, с которыми они сталкиваются в мире бизнеса. Однако, при непосредственной встрече с покупателями, например, на встрече продавцов-покупателей с агентствами гуманитарных закупок в г. Алматы, организованной в июле 2002, они осознали, что не знают ноу-хау экспорта, и зачастую также не имеют производственной компетенции. Проект ставит целью помочь тем компаниям, которые наиболее подготовлены и мотивированы к экспорту и готовы к изменениям и улучшениям, подавая пример для других компаний. Однако проект также планирует предложить обучение и другие услуги более широкой группе предприятий, уделяя особое внимание выбору правильного момента проведения таких работ, т.е. тогда, когда компании поймут, что для обслуживания определенного рынка, они должны изменить свои подходы в бизнесе. Все мероприятия на уровне предприятий будут осуществляться в тесном сотрудничестве с национальными провайдерами бизнес услуг, и таким образом проект будет обучать на местах организации, оказывающие услуги.

       Наращивание потенциала и развитие организаций, оказывающих бизнес услуги: сегодня сектор бизнес услуг развит только отчасти и многие предприятия не привыкли покупать предлагаемые услуги. Повышенная информированность о существующих услугах, а также рост осведомленности руководителей предприятий о выгодах использования услуг на принципе субподряда помогут росту национальных провайдеров услуг. Однако сами провайдеры услуг также не имеют специализированных знаний в области торговли и особенностей отрасли. С этими провайдерами и будет работать проект, чтобы помочь сделать инфраструктуру поддержки предприятий более устойчивой. В процессе оказания прямой помощи предприятиям предусматриваются два направления - обучение и другая прямая помощь провайдерам услуг, а также "обучение на местах". Участвующие провайдеры услуг получат пользу от сотрудничества с проектом через приобретение новых возможностей работы на рынке и информацию из первых рук, а проект получит партнера в лице такой организации и сможет эффективно использовать свои средства. Будет поощряться создание независимых отраслевых ассоциаций и структур "самопомощи".

       Разработка стратегии торговли для расширения диалога между и внутри государственного и частного секторов и обеспечения улучшения макро-среды: Проект имеет задачу помочь процессу разработки стратегий торговли, но более широкой целью является укрепление взаимодействия между разными заинтересованными сторонами. Работы начнутся с обучающих семинаров, служащих платформой для формулирования проблем, во время которых обмен информацией и совместная работа могут заложить основу доверия между индивидуальными участниками. Участники выработают общую позицию и разработают возможные решения проблем. В продолжение рабочие группы изучат решения сформулированных проблем и, с помощью МТЦ, инициативная группа будет работать над проектом стратегии. Эта стратегия, в разработке которой примут участие все заинтересованные стороны, но которая будет ориентирована на потребности предприятий, послужит основой для будущей деятельности всех сторон и для дальнейшей работы в рамках проекта.

      Проект задуман как растущий, меняющийся и адаптирующийся к изменениям бизнес среды, новым возможностям и извлеченным урокам. В период осуществления проекта будут проводиться интенсивные консультации со всеми заинтересованными сторонами, особенно, с группами, вовлеченными в разработку стратегии.

      Проект рассчитан на период пяти лет, разделенных на две фазы. По окончанию первой фазы будет проведен анализ с целью оценки целесообразности, исполнения и успешности осуществленных работ. На основе результатов данного анализа и, в частности, на основе наработанного опыта, будет принято решение о продолжении второй фазы проекта, в его либо первоначальной, либо адаптированной форме.

**С. Главные цели, результаты и работы**

*ЦЕЛЬ РАЗВИТИЯ: Укрепить экономическое развитие Казахстана через устойчивую диверсификацию экспорта.*

**1. Помощь на уровне предприятий**

       ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ 1

      Увеличить экспортную конкурентоспособность предприятий отрасли сельскохозяйственной переработки, в тех областях, где конкурентоспособность экспорта определяется работой самих предприятий, и провести исследование экспортного потенциала сектора информационных технологий (ИТ).

       Результат 1.1: Проведено исследование отрасли сельхозпереработки, результаты проанализированы и подготовлена база для разработки торговой стратегии отрасли (Цель 2) и для оказания прямой помощи предприятиям.

      Мероприятие 1.1.1 Собрать и обработать всю имеющуюся информацию из национальных и международных источников.

      Мероприятие 1.1.2 Провести анализ цепочки добавленной стоимости доминирующих подотраслей (например, переработки мяса, овощей и фруктов, напитки).

      Мероприятие 1.1.3 Провести оценку динамики рынка, требований покупателя и условий вхождения в существующие и целевые рынки доминирующих подотраслей.

      Мероприятие 1.1.4 Проанализировать и подготовить результаты для представления на первой учредительной встрече заинтересованных сторон (Шаг 2.1.1).

       Результат 1.2: Проведена диагностика до 30 предприятий, имеющих экспортный потенциал, и результаты диагностики представлены им.

      Мероприятие 1.2.1 На основе исследований сектора и используя предложенные с мест и согласованные критерии, отобрать группу кандидатов для диагностики предприятий.

      Мероприятие 1.2.2 Адаптировать методологию МТЦ диагностики компаний к отрасли сельхозпереработки в Казахстане.

      Мероприятие 1.2.3 Провести диагностику предприятий отобранной группы совместно с национальными провайдерами бизнес услуг.

      Мероприятие 1.2.4 Информировать предприятия об индивидуальных итогах диагностики и общего состояния группы предприятий.

       Результат 1.3: До 5 пилотных предприятий с экспортным потенциалом, отобранных согласно критериям МТЦ, получают индивидуальную помощь в улучшении их экспортной деятельности.

      Мероприятие 1.3.1 Определить сильнейших кандидатов из группы диагностированных предприятий на основе результатов диагностики и мотивации руководства предприятий развивать экспорт.

      Мероприятие 1.3.2 Сформулировать и подписать партнерские соглашения о соответствующих обязательствах с предприятиями, которые будут бенефициарами прямой помощи.

      Мероприятие 1.3.3 Помочь предприятиям, совместно с национальными провайдерами бизнес услуг, разработать их индивидуальные планы действий на основе их индивидуальных потребностей и ресурсов.

      Мероприятие 1.3.4 Разработать схемы разделения затрат по оказанию технической помощи.

      Мероприятие 1.3.5 Помочь осуществить индивидуальный план действий в сотрудничестве с национальными провайдерами бизнес услуг.

      Мероприятие 1.3.6 Помочь создать систему безопасности производства продуктов питания (НАССР) на отдельных отобранных предприятиях.

      Мероприятие 1.3.7 Помочь отдельным предприятиям сертифицировать системы НАССР иностранным органом по сертификации.

       Результат 1.4: Более широкая группа предприятий получает помощь в областях, критических для экспортной конкурентоспособности.

      Мероприятие 1.4.1 Определить общие потребности на уровне предприятий и согласовать их приоритетность на основе диагностики предприятий и результатов учредительной встречи заинтересованных сторон.

      Мероприятие 1.4.2 Заполнение пробелов знаний управления экспортом через обучение в группах, осуществляемое в сотрудничестве с местными партнерами.

      Мероприятие 1.4.3 Повышение востребованных знаний рынка через услуги анализа рынков (включая Мероприятие 1.1.3) и через помощь в установлении прямых контактов с покупателями.

      Мероприятие 1.4.4 Работа с потребностями в информации через помощь провайдерам бизнес услуг в приобретении и распространении информации на основе спроса, выраженного бизнес сообществом.

       Результат 1.5: Экспортный потенциал сектора ИТ Казахстана оценен и результаты распространены среди заинтересованных сторон.

      Мероприятие 1.5.1 Провести исследование экспортного потенциала сектора ИТ.

      Мероприятие 1.5.2 Результаты оценки экспортного потенциала сектора ИТ консолидированы в отчете и распространены среди заинтересованных сторон.

**2. Помощь в разработке отраслевой и национальной стратегий торговли**

       ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ 2

      Улучшить бизнес-среду для экспортеров, укрепляя диалог государственного и частного секторов в процессе подготовки стратегий торговли отрасли сельхозпереработки.

       Результат 2.1: Сформирована постоянная рабочая группа отрасли переработки сельхозпродукции и согласованы основные направления стратегии.

      Мероприятие 2.1.1 Провести координационное совещание заинтересованных сторон для принятия ими соответствующих обязательств. Представить и обсудить на встрече результаты обзора отрасли, анализа цепочек добавленной стоимости и исследований рынка, согласовать концептуальные стратегические вопросы и мнения; сформировать постоянную рабочую группу(ы) и инициативную группу (ИГ) и сформировать график работы.

      Мероприятие 2.1.2 Внести результаты в рабочий план МТЦ по оказанию помощи на уровне предприятий и на институциональном уровне.

       Результат 2.2: Инициативной группой, включающей представителей всех групп заинтересованных сторон, разработана отраслевая стратегия торговли при поддержке проекта.

      Мероприятие 2.2.1 Помочь ИГ расписать план разработки стратегии и определиться с потребностями информационного обеспечения через предоставление инструментов, методологии и информации.

      Мероприятие 2.2.2 Помочь ИГ провести некоторые идентифицированные целевые исследования.

      Мероприятие 2.2.3 Помочь ИГ разработать проекты Стратегии отрасли и Плана действий для предприятий и провайдеров услуг и распространить проекты данных документов среди заинтересованных сторон.

      Мероприятие 2.2.4 Провести второе консультативно-координационное совещание всех заинтересованных сторон (бизнеса, провайдеров услуг, правительства, доноров) для рассмотрения проекта Плана действий, согласования фокуса стратегии и интервенций.

      Мероприятие 2.2.5 Помочь ИГ завершить проект стратегии и план осуществления стратегии, которые будут распространены для рассмотрения и комментариев среди всех заинтересованных сторон.

      Мероприятие 2.2.6 Поддерживать ИГ в переговорах о поддержке, требуемой от Правительства, доноров и других агентств.

      Мероприятие 2.2.7 Помочь ИГ в организации Национального Симпозиума по Торговле с участием заинтересованных сторон и привлеченных лиц для согласования отраслевой стратегии торговли, плана ее осуществления и мониторинга, и утверждения всеми заинтересованными сторонами своих обязательств.

**3. Помощь развитию организаций, оказывающих услуги поддержки бизнеса**

       ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ 3:

      Укрепить организации, предоставляющие услуги по поддержки бизнеса через повышение качества и расширение круга услуг, которые могут помочь потенциальным и действующим экспортерам стать более конкурентоспособными.

       Результат 3.1: Определены соответствующие работающие в стране провайдеры бизнес-услуг и из них отобраны участники проекта.

      Мероприятие 3.1.1 Провести инвентаризацию провайдеров бизнес-услуг.

      Мероприятие 3.1.2 Помочь опубликовать и распространить справочник Провайдеров бизнес-услуг в печатном формате и электронном режиме прямого доступа (онлайновом).

      Мероприятие 3.1.3 Выбрать провайдеров услуг, способных и мотивированных оказывать помощь предприятиям отрасли в идентифицированных областях. (Результат 1).

       Результат 3.2: Усилен потенциал провайдеров бизнес-услуг (включая отраслевые ассоциации и Институты поддержки торговли) в плане самостоятельного определения ими потребностей в обучении, целевых потребностей предприятий отрасли сельхозпереработки в услугах и в ходе сотрудничества по реализации проекта.

      Мероприятие 3.2.1 Организовать совместно с провайдерами бизнес-услуг, вовлеченными в работу проекта, семинар по планированию.

      Мероприятие 3.2.2 Выработать общий план действий, включающий ресурсы провайдера бизнес-услуг и проекта.

      Мероприятие 3.2.3 Содействовать провайдерам бизнес-услуг совершенствовать и оказывать востребованные услуги путем привлечения их в работы в рамках Цели 1. Сформулировать и подписать партнерские соглашения с отобранными провайдерами услуг, определяя соответствующие обязательства сторон.

      Мероприятие 3.2.4 Содействовать развитию новых услуг с тем, чтобы заполнить востребованные ниши существующих бизнес-услуг для отрасли сельхозпереработки.

      Мероприятие 3.2.5 Предоставлять консультации по структурированию системы обучения и аккредитации консультантов в области торговли и бизнес-консалтинга в других странах (совместно с Казахстанским учебным заведением).

**4. Помощь в развитии инфраструктуры Стандартизации, Управления Качеством, Аккредитации и Метрологии (СКАМ)**

       ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ 4:

      Укрепление Казахстанских национальных институтов Стандартизации, Управления Качеством, Аккредитации и Метрологии (СКАМ) с тем, чтобы экспортеры могли лучше отвечать требованиям иностранных рынков.

       Результат 4.1: Проведен анализ законодательства СКАМ и регулирующая инфраструктура приведена в соответствие с требованиями Соглашения ВТО по Техническим Барьерам Торговле (ТБТ) и международных стандартов.

      Мероприятие 4.1.1 Провести анализ действующего законодательства СКАМ и технического регулирования.

      Мероприятие 4.1.2 Внести предложения по изменениям в  законопроект о техническом регулировании и изменениям в инфраструктуре СКАМ для обеспечения гладкого отправления нового закона до вступления его в силу.

      Мероприятие 4.1.3 Организовать учебный тур для руководящих работников КАЗМЕМСТ и Правительства РК в несколько стран Европы для получения информации из первых рук о СКАМ и регулирующей инфраструктуре в данных странах.

       Результат 4.2: Аккредитация испытательных и калибровочных лабораторий.

      Мероприятие 4.2.1 Обучение максимум 25 человек из 10 отобранных лабораторий и национального органа по аккредитации.

      Мероприятие 4.2.2 Провести анализ пробелов в работе отобранных лабораторий по Международным стандартам "Общие требования к компетенции испытательных и калибровочных лабораторий" (ISO/IEC 17025) и предоставить помощь с тем, чтобы они могли соответствовать требованиям данного стандарта.

      Мероприятие 4.2.3 Организовать участие лабораторий в программах межлабораторных сравнений (proficiency testing).

      Мероприятие 4.2.4 Организовать для некоторых отобранных лабораторий аккредитацию иностранным органом по аккредитации, являющимся полноправным членом Международной конференции по аккредитации лабораторий (ILAC).

       Результат 4.3: Функционирование Национального органа по аккредитации в соответствии с международными стандартами.

      Мероприятие 4.3.1 Провести анализ пробелов деятельности национального органа по аккредитации лабораторий, руководствуясь Международным стандартом "Системы аккредитации поверочных и испытательных лабораторий. Общие требования к функционированию и признанию" (58 ISO/IEC).

      Мероприятие 4.3.2 Оказать помощь в устранении выявленных пробелов.

      Мероприятие 4.3.3 Предоставить обучение в разработке программ proficiency testing.

      Мероприятие 4.3.4 Организовать стажировку сотрудников КАЗМЕМСТ в Национальном органе аккредитации лабораторий развитой страны.

      Мероприятие 4.3.5 Организовать участие КАЗМЕМСТ в процессе предварительной оценки ILAC, Международной организации по стандартизации (ISO) и Организации ООН по промышленному развитию (UNIDO) (Рrе-рееr Evaluation Process).

       Результат 4.4: Наращивание потенциала в области Системы стандартов управления окружающей средой (ISO 14000) и Стандартов охраны труда и техники безопасности (OHSAS 18000).

      Мероприятие 4.4.1 Провести вводные семинары по ISO 14000 и OHSAS 18000 и их значения для международной торговли.

**D. Вклады сторон**

**1. Правительственные организации, исполняющие проект**

      Партнер проекта, Министерство индустрии и торговли Республики Казахстан в лице Комитета торговли, вносит свой вклад в натуральном виде, таком как, рабочее время работников, предоставление служебных помещений, организация семинаров, устный/письменный перевод на официальный (казахский) язык и распространение отчетов среди заинтересованных организаций.

      Основным кадровым вкладом партнера проекта является Национальный Директор Программы (НПД), выступающий в качестве официального координатора правительства и несущего ответственность за общее своевременное осуществление проекта, координацию с другими министерствами/организациями, ассоциированными с проектом, за связи с представителями Правительства Республики Казахстан на высоком уровне и разрешение политических вопросов.

**2. Международный Торговый Центр (UNCTAD/WTO)**

      МТЦ обеспечивает общее руководство, техническую поддержку и мониторинг проекта. Штат проекта, национальные и международные консультанты нанимаются на конкурсной основе. МТЦ осуществляет все финансовые и административные процедуры, связанные с планированием, мониторингом, управлением, реализацией и оценкой данного проекта, в соответствии с правилами ООН и согласованным рабочим планом.

**3. Правительство Швейцарии**

      Правительство Швейцарии вносит свой вклад, как указано в рамках различных Результатов ниже. Консолидированный бюджет включен в раздел "I. Бюджет"

       Результат 1.1:  **Проведено исследование отрасли сельхозпереработки, результаты проанализированы и подготовлена база для разработки торговой стратегии отрасли (Цель 2) и для оказания прямой помощи предприятиям**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

        СТАТЬИ         !  ВСЕГО      !        I ФАЗА        !   II ФАЗА

                       !             !  2004 год !2005 год! III-IV ГОДА

--------------------------------------------------------------------------

Бюджет-!    Описание   !Раб./ ! US$  !Р/М ! US$  !Р/М !US$! Р/М !  US$

ная    !               !месяцы!      !    !      !    !   !     !

линия  !               !      !      !    !      !    !   !     !

--------------------------------------------------------------------------

        Советник МТЦ,

        Цепочка

11.03   Добавленной

        Стоимости        0.5   7,000   0.25  3,500           0.25  3,500

        Межд.

        Консультант,

11.51   Исследование

        Рынка            2.0  30,000    0.8 11,250            1,2  18,750

        Поездки,

        Руководство

        проекта,

16.02   МТЦ                    6,000         6,000                   0

17.02   Нац.

        Консультанты     7.0  10,500    4.0  6,000            3.0   4,500

          Поездки Нац.

        Консультанта,

  15.02   Б.Л.17.02              2,000         2,000                   0

        Нац.

        Консультанты,

        Целевые

17.03   Рынки            8.0  12,000    4.0  6,000            4.0   6,000

        Поездки Нац.

        Консультанта,

15.03   Б.Л.17.03              9,000         4,000                  5,000

        ВСЕГО ПО

        РЕЗУЛЬТАТУ 1.1        76,500        38,750       0         37,750

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

              Результат 1.2:  **Проведена диагностика до 30 предприятий, имеющих экспортный потенциал, и результаты диагностики представлены им**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

        СТАТЬИ         !  ВСЕГО      !   I ФАЗА             !   II ФАЗА

                       !             !2004 год   !2005 год! III-IV ГОДЫ

--------------------------------------------------------------------------

Бюджет-!    Описание   !P/M   ! US$  !Р/М ! US$  !Р/М !US$! Р/М !  US$

ная    !               !      !      !    !      !    !   !     !

линия  !               !      !      !    !      !    !   !     !

--------------------------------------------------------------------------

        Советник МТЦ,

        Оценка

11,04   Предприятий

        Межд.            0,5    7000  0,5  7000                    0

        Консультант,

        Оценка

11,52   Предприятий

        Нац.             1,0   15000  0,5  7000            0,5   8000

        Консультант,

        Оценка

17,04   Предприятий      2,0    3000  2,0  3000                    0

        Поездки

        Нац.

        Консультанта

15,04   Б.Л.17.04               1000       1000                    0

--------------------------------------------------------------------------

        Всего по

        результату 1.2          26000      18000        0         8000

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

              Результат 1.3:  **До 5 пилотных предприятий с экспортным потенциалом, отобранных согласно критериям МТЦ, получают индивидуальную помощь в улучшении их экспортной деятельности.**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

        СТАТЬИ         !  ВСЕГО      !   I ФАЗА             !   II ФАЗА

                       !             !2004 год   !2005 год! III-IV ГОДЫ

--------------------------------------------------------------------------

Бюджет-!    Описание   !P/M   ! US$  !Р/М ! US$  !Р/М !US$! Р/М !  US$

ная    !               !      !      !    !      !    !   !     !

линия  !               !      !      !    !      !    !   !     !

--------------------------------------------------------------------------

11.53   Межд.

        Консультант,

        Помощь П         6.0   72,000            1.0  15,000 5.0  57,000

17.05   Нац.

        Консультант,

        Помощь Пр       30.0   45,000  2.0 3,000 2.0  3,000 26.0  39,000

15.05   Поездки Нац.

        Консультанта,

        Б.Л             17.0    3,000                 1,000        2,000

        Гранты (Схема

        Разделения

22.01   Затрат)               100,000                            100,000

11.54   Межд.

        Консультант,

        НАССР            3.0   45,000                        3.0  45,000

32.02   Обучение Групп,

        НАССР                   3,000                              3,000

        Гранты (Схема

        Разделения

22.02   Затрат)                20,000                             20,000

------------------------------------------------------------------------

        ВСЕГО ПО

        РЕЗУЛЬТАТУ 1.3        288,000      3,000     19,000      266,000

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

              Результат 1.4:  **Более широкая группа предприятий получает помощь в областях, критических для экспортной конкурентоспособности.**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

        СТАТЬИ         !  ВСЕГО      !   I ФАЗА             !   II ФАЗА

                       !             !2004 год   !2005 год! III-IV ГОДЫ

--------------------------------------------------------------------------

Бюджет-!    Описание   !P/M   ! US$  !Р/М ! US$  !Р/М !US$! Р/М !  US$

ная    !               !      !      !    !      !    !   !     !

линия  !               !      !      !    !      !    !   !     !

--------------------------------------------------------------------------

        Советник МТЦ,

        Помощь Более

11.05   Широкой Группе

        Предприятий      1.0   14,000                       1.0   14,000

15.06   Поездки

        Советника МТЦ,

        Б.Л.:            11.05  6,000                              6,000

21.02   Контракт

        (Подготовка

        издания)                5,000                              5,000

        Обучение

        в группах

32.03   (4 предмета)           50,000                             50,000

--------------------------------------------------------------------------

        ВСЕГО ПО

        РЕЗУЛЬТАТУ 1.4         75,000   0         0               75,000

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

              Результат 1.5:  **Экспортный потенциал сектора ИТ Казахстана оценен и результаты распространены среди заинтересованных сторон.**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

        СТАТЬИ         !  ВСЕГО      !   I ФАЗА             !   II ФАЗА

                       !             !2004 год   !2005 год! III-IV ГОДЫ

--------------------------------------------------------------------------

Бюджет-!    Описание   !P/M   ! US$  !Р/М ! US$  !Р/М !US$! Р/М !  US$

ная    !               !      !      !    !      !    !   !     !

линия  !               !      !      !    !      !    !   !     !

--------------------------------------------------------------------------

17.06   Нац.

        Консультант,

        Сектор ИТ        2.0   3,000                        2.0   3,000

15.07   Поездки Нац.

        Консультанта,

        Б.Л.            17.0   3,000                              3,000

11.06   Поездки МТЦ,

        Сектор ИТ              6,000                              6,000

11.55   Межд.

        Консультант,

        Сектор ИТ

        (3 консультанта\*

        1 р/м)           3.0  45,000                        3.0  45,000

21.03   Контракт

        (Перевод,

        Копирование)           7,000                              7,000

--------------------------------------------------------------------------

        ВСЕГО ПО

        РЕЗУЛЬТАТУ 1.5        64,000    0         0              64,000

--------------------------------------------------------------------------

              Результат 2.1:  **Сформирована постоянная рабочая группа отрасли переработки**

**сельхозпродукции и согласованы основные направления стратегии.**

**Результат 2.2: Инициативной группой, включающей представителей всех групп заинтересованных сторон, разработана отраслевая стратегия торговли при поддержке проекта.**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

        СТАТЬИ         !  ВСЕГО      !   I ФАЗА             !   II ФАЗА

                       !             !2004 год   !2005 год! III-IV ГОДЫ

--------------------------------------------------------------------------

Бюджет-!    Описание   !P/M   ! US$  !Р/М ! US$  !Р/М !US$! Р/М !  US$

ная    !               !      !      !    !      !    !   !     !

линия  !               !      !      !    !      !    !   !     !

--------------------------------------------------------------------------

11.07   Советник МТЦ,

        Стратегия Отрасли 1.0  14,000  1.0 14,000                     0

15.08   Поездки МТЦ,

        Б.Л. 11.07

        (2 поездки)             6,000       6,000                     0

11.56   Межд.

        Консультант,

        Стратегия От.    1.5   22,500  1.0 15,000           0.5   7,500

17.07   Отрасли)

        Поездки Нац.

        Консультанта,

        Б.Л.            18.0   24,000 18.0 24,000                     0

15.09   17.07                   4,000       4,000                     0

21.04   Контракт

        (Исследования)         40,000      35,000                 5,000

        Обучение групп

        (Встречи

32.04   участников

        и Симпозиум)           22,000       5,000                17,000

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

        ВСЕГО ПО

        РЕЗУЛЬТАТУ

        2.1-2.2               132,500     103,000      0         29,500

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Результат 3.1:  Определены соответствующие работающие в стране провайдеры бизнес-услуг и из них отобраны участники проекта**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

        СТАТЬИ         !  ВСЕГО      !   I ФАЗА             !   II ФАЗА

                       !             !2004 год   !2005 год! III-IV ГОДЫ

--------------------------------------------------------------------------

Бюджет-!    Описание   !P/M   ! US$  !Р/М ! US$  !Р/М !US$! Р/М !  US$

ная    !               !      !      !    !      !    !   !     !

линия  !               !      !      !    !      !    !   !     !

--------------------------------------------------------------------------

11.08   Советник МТЦ,

        Бизнес Услуги    1.0   14,000  1.0 14,000                   0

15.1    Поездки МТЦ,

        Б.Л. 11.08              6,000       6,000                   0

        Нац.

        Консультанты,

        Бизнес

17.08   Услуги           3.0    4,500  3.0  4,500                   0

15.11   Поездки Нац.

        Консультанта,

        Б.Л. 17.7               2,000       2,000                   0

        Расходуемые

        материалы

41.02   (Издания,

        и т.д.)                 7,000                           7,000

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

        ВСЕГО ПО

        РЕЗУЛЬТАТУ 3.1  33,500             26,500       0       7,000

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Результат 3.2: Усилен потенциал провайдеров бизнес-услуг (включая отраслевые ассоциации и Институты поддержки торговли) в плане самостоятельного определения ими потребностей в обучении, целевых потребностей предприятий отрасли сельхозпереработки в услугах и в ходе сотрудничества по реализации проекта.**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

        СТАТЬИ         !  ВСЕГО      !   I ФАЗА             !   II ФАЗА

                       !             !2004 год   !2005 год! III-IV ГОДЫ

--------------------------------------------------------------------------

Бюджет-!    Описание   !P/M   ! US$  !Р/М ! US$  !Р/М !US$! Р/М !  US$

ная    !               !      !      !    !      !    !   !     !

линия  !               !      !      !    !      !    !   !     !

--------------------------------------------------------------------------

        Межд.

        Консультант,

        Бизнес

11,57   Услуги           1,0   15000                        1,0   15000

        Гранты индивид.

        помощи (схема

22,03   разделения

        затрат)                40000                  10000       30000

32,05   Обучение групп         10000                              10000

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

        ВСЕГО ПО

        РЕЗУЛЬТАТУ 3.2         65000       0          10000       55000

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

              Результат 4.1:  **Проведен анализ законодательства СКАМ и регулирующая инфраструктура приведена в соответствие с требованиями Соглашения ВТО по Техническим Барьерам Торговле (ТБТ) и международных стандартов**

       Результат 4.2:  **Аккредитация испытательных и калибровочных лабораторий**

       Результат 4.3:  **Функционирование Национального органа по аккредитации в соответствии с международными стандартами**

       Результат 4.4:  **Наращивание потенциала в области ISO 14000 и OHSAS 18000.**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

        СТАТЬИ         !  ВСЕГО      !   I ФАЗА             !   II ФАЗА

                       !             !2004 год   !2005 год! III-IV ГОДЫ

--------------------------------------------------------------------------

Бюджет-!    Описание   !P/M   ! US$  !Р/М ! US$  !Р/М !US$! Р/М !  US$

ная    !               !      !      !    !      !    !   !     !

линия  !               !      !      !    !      !    !   !     !

--------------------------------------------------------------------------

11.09   Советник МТЦ,

        СКАМ              2.0  28,000  1.0 14,000             1   14,000

15.12   Поездки

        МТЦ, Б.Л. 11.09         5,000       5,000                      0

        Межд.

        Консультант,

11.58   аккредитация

        лабораторий       3.0  45,000  0.5  7,500  0.5 7,500  2   30,000

        Межд.

        Консультант,

        Орган

11.6    аккредитации

        нац. лаб.         3.0  45,000                         3   45,000

        Межд.

        Консультанты,

        ISO

11.59   14000 и OHSAS

        18000             1.5  22,500                        1.5  22,500

17.09   Нац.

        Консультанты,

        СКАМ             30.0  45,000  6.0  9,000  2.0 3,000  22  33,000

15.13   Поездки,

        Нац.

        Консультант,

        Б.Л. 17.09              4,000                              4,000

        Обучение групп

        (обучение и

32.06   обучающие туры)        65,000      18,000                 47,000

        Контракт

        (аккредитация

        программы

        межлабораторных

21.05   сравнений

        proficiency

        testing)               50,000      10,000                 40,000

--------------------------------------------------------------------------

        ВСЕГО ПО

        РЕЗУЛЬТАТУ

        4.1-4.4               309,500      63,500     10,500     235,500

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Е. Риски**

      Данный проектный документ для Казахстана был разработан, как описано во введении, на основе тщательных кабинетных исследований и работы на местах, а также посредством оценки потребностей и проведения консультаций на высоком уровне. Первый проект документа был представлен Правительству в конце августа 2003 года, затем последовала миссия в Алматы и Астану в конце сентября 2003 года. Также были запрошены комментарии со стороны регионального офиса SECO, Генерального Консульства Швейцарии в Казахстане и других заинтересованных сторон. Комментарии всех сторон были полностью учтены в процессе подготовки окончательной версии проектного документа. Ожидается, что государственный и частный секторы страны будут активно участвовать в осуществлении проекта при поддержке Национального Менеджера Проекта.

      Несмотря на вышеизложенное, проект все же может столкнуться с рядом рисков, способных повлиять на полное достижение целей проекта. Главный риск связан с готовностью и обязательством бизнес сектора, провайдеров бизнес услуг и Правительства вступить в конструктивный диалог по препятствиям экспорту и стратегиям экспорта, а также реализации ими своей части требуемых изменений. Некоторые риски связаны со способностью систем и институтов исполнять запланированное и справляться с новыми или непредвиденными обстоятельствами по мере их возникновения. Конкретные риски в контексте конкретных мероприятий перечислены в Таблице (см. "G. Показатели, мониторинг и оценка") в графе "Допущения/предположения", т.е., если эти конкретные допущения/предположения окажутся неверными, возникает угроза успешному достижению соответствующего результата. Однако ни одно из данных предположений не считается невозможным.

      Задержки в осуществлении рабочего плана могут возникнуть по причине потенциальных проблем с набором квалифицированных национальных консультантов. Дополнительно могут возникнуть некоторые задержки с организацией работы на местах международных консультантов, работающих последовательно по двум или трем странам-участницам проектов ввиду требуемых специальных процедур и необходимости выработки идеального графика, приемлемого для всех сторон.

      Что касается успеха экспорта Казахстанских предприятий, главную роль играют макроэкономическая среда и политическая стабильность, и проект не может оказать влияние на эти факторы.

**F. Управление и осуществление**

      Международный торговый центр (МТЦ) UNCTAD/WTO, будет осуществлять проект в тесном сотрудничестве и под общим руководством Министерства индустрии и торговли Республики Казахстан.

      Структура управления проектом будет разработана в соответствии с общими Целями Проекта и с учетом опыта, наработанного во время первой фазы проекта по оценке потребностей в 2002 и 2003 годах. Основной целью является делегирование национальным офисам большой ответственности за осуществление проекта.

      Общее управление программой будет осуществляться назначенным сотрудником проекта в тесном сотрудничестве с региональным советником торговли в головном офисе и под общим руководством Главы отдела по Арабским странам, Европе и СНГ (ОАЕС).

      Управление проектом на местах осуществляет Главный технический советник (ГТС), работающий под непосредственным руководством Главы ОАЕС. ГТС отвечает за техническое консультирование и руководство на протяжении всего периода исполнения проекта, и будет руководить национальным штатом сотрудников проекта. ГТС выступает координатором проекта в регионе и способствует региональной взаимодополняемости в ходе реализации проекта, обеспечивая своевременное реагирование Национальных менеджеров Проекта (НМП) для обеспечения непрерывности мероприятий и, в случае необходимости, рекомендаций относительно поправок к принятому рабочему плану. Мобильность ГТС и передвижение между странами региона, за которые он/она несет ответственность, определяется на основе "потребностей и требований" Правительств этих стран и национальных офисов. ГТС поддерживает контакты с Правительствами региона, а также с представителями донорских организаций и обеспечивает хорошие связи с общественностью в регионе.

      Планирование и управление проектом на уровне страны доверены НМП, которым помогают Национальный ассистент Проекта (НАП) и Национальный административный ассистент (НАА). Отбор этих сотрудников, как и ГТС, проводится согласно процедурам открытого конкурса ООН, и в случае необходимости замены, применяются такие же конкурсные процедуры. Назначенный НМП отвечает за текущее управление национальным проектом и обеспечивает эффективное и своевременное осуществление всех мероприятий в стране. Он/она отвечает за обеспечение административной поддержки деятельности проекта на местах и организацию процесса отбора Национальных Консультантов в соответствии с процедурами ООН. НМП также осуществляет мониторинг работы Консультантов и ГТС, и соответствующий НМП активно участвуют в координационных встречах доноров и инициируют такие встречи там, где они не проводились на данный момент.

      В основных областях проекта, таких как, помощь предприятиям отрасли, разработка стратегии или СКАМ, будут привлекаться на кратко- и среднесрочной основе национальные консультанты, кандидатуры которых будут отобраны на конкурсной основе и согласованы с Министерством индустрии и торговли РК.

      Региональный советник по продвижению торговли (РСПТ) из штата головного офиса МТЦ работает под общим руководством Главы отдела по Арабским странам, Европе и СНГ и под прямым руководством ответственного за проект сотрудника МТЦ. РСПТ отвечает за управление деятельностью проекта из головного офиса, поддерживая текущую связь с национальными офисами, консультируя и оказывая поддержку в административных и профессиональных вопросах. РСПТ координирует работу национальных офисов и задействованных экспертных подразделений МТЦ, а также поддерживает эффективный обмен информацией между различными сторонами. Данный сотрудник также отвечает за мониторинг работ Проекта, координацию откликов от различных участвующих сторон, и отслеживает изменения потребностей прямых бенефициаров.

      Для обеспечения эффективного мониторинга и оценки деятельности проекта, ГТС и НМП, в сотрудничестве с РСПТ, регулярно докладывают Главе ОАЕС об осуществлении проекта и достижении запланированных целей.

      Поскольку поддержка Правительства жизненно важна для успешной реализации проекта, Правительство будет активно вовлечено в реализацию проекта.

      Национальный Директор Проекта (НДП), назначенный Министерством индустрии и торговли Республики Казахстан, отвечает за общее руководство проектом и успешные результаты с казахстанской стороны. Работа НДП как вклад Правительства в проект не оплачивается проектом.

      В дополнение, Правительство может решить создать Организационный комитет (ОК), в состав которого войдут представители Правительства РК, государственного и частного сектора и других заинтересованных донорских организаций, работающих в области торговли. ОК обеспечивал бы координацию деятельности проекта с другими действующими в стране инициативами в области торговли, анализировал бы результаты работы проекта на регулярной основе и давал бы рекомендации по коррективным мерам (техническое задание для Комитета можно разработать совместно с заинтересованными сторонами проекта).

      Следуя порядку, который будет совместно определен, НМП, и другие назначенные сотрудники МТЦ будут регулярно отчитываться перед либо только НПД, либо перед НДП и ОК о ходе реализации проекта и достижении его целей. Он/она будет выступать докладчиком на встречах ОК и обеспечивать, под руководством представителей соответствующих ответственных лиц министерств и МТЦ, соблюдение рекомендаций ОК в текущей деятельности проекта.

      Кроме того, предлагается, чтобы НДП и НМП проводили регулярные встречи (например, раз в квартал), для анализа прогресса и определения будущего направления.

      Будет запущен веб-сайт проекта, с ограниченным доступом для всех участников проекта, и с общим доступом для общественности в целях обеспечения эффективного обмена информацией.

      Будет обеспечено регулярное распространение результатов проекта через веб-сайты всех участвующих институтов, пресс-релизы и привлечение прессы во все мероприятия, организуемые в рамках проекта.

**G. Показатели, мониторинг и оценка**

 **Свод показателей мониторинга**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

   !     Описание    !   Ключевые     !   Источник       ! Допущения/

   !     проекта     !   показатели   !   поверки        ! риски

--------------------------------------------------------------------------

    Цель развития:    Динамика ВВП      Отчет по

                      Индекс            человеческому

    Укрепить          человеческого     развитию

    экономическое     развития

    развитие          Объемы экспорта   Торговая

    Казахстана через                    статистика

    устойчивую        Номенклатура

    диверсификацию    экспортируемых

    экспорта.         продуктов

1    **ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ 1:**  Повышение         Ежегодный обзор     Малые и средние

                      экспорта отдель-  участников проекта  предприятия с

    Увеличить         ных предприятий   под руководством    экпортным

    экспортную                          ГТС (базовая        потенциалом

    конкуренто-       Доля участвующих  линия: диагностика  существуют и

    способность       в проекте пред-   предприятий,        мотивированы/

    предприятий       приятий, которые  отчетность пред-    могут быть

    отрасли           модифицируют      приятий)            мотивированы в

    сельско-          свои продукты/                        активном участии

    хозяйственной     услуги для соот-                      в проекте техни-

    переработки,      ветствия требо-   Независимая оценка  ческой помощи

    в тех областях,   ваниям иностран-  экспертов изменений

    где конкуренто-   ного рынка        процедур бизнеса

    способность                         после интервенции

    экспорта опреде-  Доля предприятий,

    ляется работой    меняющих свои

    самих предприя-   процедуры управ-

    тий, и провести   ления в областях,

    исследование      охватываемых

    экспортного       проектом

    потенциала

    сектора информа-

    ционных техноло-

    гий (ИТ).

1.1 Результат 1.1:    Консолидированный  Документация

    Проведено         отчет              проекта в

    исследование                         Казахстанском

    отрасли сельхоз-                     офисе МТЦ

    переработки,

    результаты про-

    анализированы и

    подготовлена

    база для разра-

    ботки торговой

    стратегии отрасли

    (Цель 2) и для

    оказания прямой

    помощи предприя-

    тиям

1.2 Результат 1.2:    Подготовлены       Проектная          Руководителей

    Проведена диаг-   отчеты по инди-    документация       компаний можно

    ностика до 30     видуальным                            убедить, что

    предприятий,      компаниям и                           время, потра-

    имеющих экспорт-  общему состоянию                      ченное на

    ный потенциал,    групп предприятий                     оценку, стоит

    и результаты                                            того

    диагностики

    представлены им

1.3 Результат 1.3:    Развитие экспорт-  Ежегодный обзор    Отбор подхо-

    До 5 пилотных     ной деятельности   ГТСом участников   дящих консуль-

    предприятий с     пилотных пред-     проекта            тантов, обла-

    экспортным        приятий                               дающих требуе-

    потенциалом,                                            мой компетен-

    отобранных сог-   Системы НАССР                         нией в каждом

    ласно критериям   внедрены и готовы                     индивидуальном

    МТЦ, получают     к сертификации                        случае

    индивидуальную

    помощь в улучше-

    нии их экспортной

    деятельности

1.4 Результат 1.4:    Число предприятий, Отчеты по обуче-   Руководители/

    Более широкая     обученных по кон-  нию, подготовлен-  сотрудники

    группа            кретному предмету, ные тренерами;     компаний хотят

    предприятий       получающих торго-  отчеты по встре-   и мотивированы

    получает помощь   вую информацию и   чам продавцов-     улучшить свои

    в областях,       умеющих выявить    покупателей        навыки в опре-

    критических для   требования поку-                      деленных

    экспортной кон-   пателей            Подготовка         областях

    курентоспособ-    Оценка предприя-   отчетов оценки

    ности.            тиями качества     обучения тренерами

                      обучения и полу-   и участниками

                      ченной информации

                                         Ответная информа-

                                         ция от поставщиков

                                         торговой информации

                                         Оценка, спустя

                      Спрос на торговую  6-12 месяцев

                      информацию         после проведения

                                         обучения, в про-

                      Доля предприятий,  цессе ежегодного

                      применяющих        обзора участников

                      знания на практике проекта, под

                                         руководством ГТС

1.5 Результат 1.5:    Экспортный потен-  Отчет по экспорт-  Участники

    Экспортный        циал сектора ИТ    ному потенциалу    сотрудничают,

    потенциал сек-    оценен             сектора ИТ         предоставляя

    тора ИТ Казах-                       Проектная          необходимую

    стана оценен и                       документация       информацию

    результаты

    распространены

    среди заинтере-

    сованных сторон

2    **ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ 2:**

    Улучшить бизнес-  Стратегия          Оценка постоянных  Достаточное

    среду для экс-    разработана        рабочих групп      количество

    портеров, ук-     в тесном                              Казахстанских

    репляя диалог     сотрудничестве                        участников

    государствен-     и принята                             взяли на себя

    ного и частого                                          достаточные

    секторов в                                              обязательства

    процессе под-                                           на протяжении

    готовки страте-                                         всего процесса

    гий торговли

    отрасли сельхоз-

    переработки

2.1 Результат 2.1:    Создание           Протоколы          Заинтересован-

    Сформирована      рабочих групп      заседаний          ность участни-

    постоянная        Деятельность       рабочих групп      ков процесса

    рабочая группа    рабочих групп                         достаточная

    сектора сельхоз-                                        для формирова-

    переработки, и                                          ния активной

    основные направ-                                        рабочей группы

    ления стратегии

    согласованы

2.2 Результат 2.2:    Документ           Проектная          Инициативная

    Инициативной      подготовлен,       документация       группа

    группой, вклю-    его обсудили                          выполняет свои

    чающей предста-   все заинтересо-                       обязательства

    вителей всех      ванные стороны

    групп заинтере-   и представили

    сованных сторон,  в Правительство

    разработана       Республики

    отраслевая стра-  Казахстан

    тегия торговли

    при поддержке

    проекта

3    **ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ 3:**  Рост бизнеса       Ответная реакция   "Вытеснение"

    Укрепить органи-  участвующих        провайдеров        местных провай-

    зации, предостав- провайдеров        бизнес услуг,      деров услуг

    ляющие услуги     бизнес услуг       участвующих в      донорскими

    поддержки бизнеса Расширение         проекте            организациями/

    через повышение   спектра пред-                         НПО не достигло

    качества и круга  лагаемых           Публикация         того уровня,

    услуг, которые    услуг              справочника        когда продажа

    могут помочь      Удовлетворен-      бизнес-услуг       услуг стано-

    потенциальным и   ность клиентов                        вится невоз-

    действующим       знаниями и         Ежегодный обзор    можной, делая

    экспортерам       подходами          участников         тем самым

    стать более       участвующих        проекта под        бизнес провай-

    конкуренто-       провайдеров        руководством       деров услуг

    способными.       бизнес услуг       ГТС                неустойчивым

3.1 Результат 3.1:    Издание            Проектная          Существующие

    Определены соот-  справочника        документация       провайдеры

    ветствующие       бизнес услуг                          бизнес услуг

    работающие в      для отрасли                           заинтересованы

    стране провай-    сельхоз-                              в большем

    деры бизнес       переработки                           взаимодействии

    услуг и из них                                          с предприя-

    отобраны                                                тиями отрасли

    участники

    проекта

3.2 Результат 3.2:    Численность        Отчеты по обуче-   Существующие

    Усилен потенциал  участвующих        нию, подготовлен-  провайдеры

    провайдеров биз-  провайдейров       ные тренерами и    бизнес услуг

    нес услуг (вклю-  бизнес услуг в     отчеты по оценке   заинтересованы

    чая отраслевые    обучении и их      обучения, подго-   в улучшении

    ассоциации и      оценка данного     товленные участни- своих навыков

    Институты Под-    обучения и приме-  ками

    держки Торговли)  нение ими знаний

    в плане само-                        Посещаемость,

    стоятельного      Численность        несмотря на неко-

    определения ими   провайдеров        торые затраты со

    потребностей в    бизнес услуг,      стороны участников

    обучении, целе-   участвующих в

    вых потребностей  оказании услуг     Ответная реакция

    в услугах пред-   в рамках проекта   от провайдеров

    приятий отрасли   и развитии их      бизнес услуг,

    сельхоз-          потенциала         участвующих в

    переработки и                        проекте

    в ходе сотрудни-  Рост числа         (отчет о результатах

    чества по реали-  клиентов и расши-  инвентаризации

    зации проекта.    рение круга пре-   провайдеров биз-

                      доставляемых услуг нес-услуг и поло-

                                         жение конкретных

                                         провайдеров услуг

                                         по завершению

                                         сотрудничества)

4    **ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ 4:**                     Оценка КАЗМЕМСТом  КАЗМЕМСТ

                                         Ежегодный обзор    воспользуется

    Укрепление                           участников         помощью в

    Казахстанских                        проекта ГТСом      идентифициро-

    национальных                                            ванных им

    институтов Стан-                                        областях и

    дартизации,                                             последует

    Качества, Аккре-                                        рекомендациям

    дитации и Метро-

    логии (СКАМ)

    с тем, чтобы

    экспортеры могли

    лучше отвечать

    требованиям

    иностранных

    рынков.

4.1 Результат 4.1:    Законодательство   Законопроект

    Проведен анализ   о переходе к тех-  Отчет с

    законодательства  ническому регули-  рекомендациями

    СКАМ и регулирую- рованию учитывает

    щая инфраструк-   рекомендации

    тура приведена в

    соответствие с

    требованиями

    Соглашения ВТО

    по Техническим

    Барьерам Торговле

    (ТБТ) и между-

    народных стандар-

    тов

4   Результат 4.2:    Проведено меж-     Обучающие

    Испытательные и   лабораторное       материалы

    калибровочные     сравнение          Текущие отчеты

    лаборатории       (proficiency       лабораторий,

    аккредитованы     testing)           участвующих в

                      Отдельные лабо-    проекте

                      ратории аккре-

                      дитованы органи-   Отчеты по

                      зациями, приз-     proficiency

                      нанными на между-  testing

                      народном уровне    Документация

                                         для аккредитации

                                         (заявления,

                                         переговоры,

                                         и т.д.)

4.1 Результат 4.3.:   Заполнение про-    Отчет анализа

    Национальный      белов в работе     пробелов

    орган по аккре-   национальных

    дитации функцио-  органов аккреди-   Обучающие

    нирует в соответ- тации              материалы и

    ствии с между-                       оценка участни-

    народными стан-   Персонал нацио-    ков

    дартами           нального органа

                      аккредитации       Проект программы

                      обучен.            proficiency

                                         testing

                      Программа

                      proficiency        Краткий обзор

                      testing разрабо-   процесса предва-

                      тана               рительной оценки

                                         (prе-рееr

                                         evaluation process).

                      Национальный

                      персонал полнос-

                      тью участвует в

                      процессе пред-

                      варительной оценки

                      (Рrе-рееr

                      Evaluation Process).

4.2 Результат 4.4:    Число сотрудников, Материалы семинара

    Наращивание       обученных по ISO

    потенциала в      14000 и OHSAS      Отзывы участников

    области ISO       18000

    14000 и OHSAS

    18000.

--------------------------------------------------------------------------

**Н. Индикативный рабочий план**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

         Задача                  !      Фаза I            !       Фаза II

                                 !    Год I              !Год !Год III-IV

                                 !                        !2005!

                                 !1 2 3 4 5 6 7 8 9 1 1 1!

                                 !                  0 1 2!

--------------------------------------------------------------------------

**ЦЕЛЬ РАЗВИТИЯ:**  Укрепить

экономическое развитие Казахстана

через устойчивую диверсификацию

экспорта.

**ПЕРВООЧЕРЕДНАЯ ЦЕЛЬ 1:**

Увеличить экспортную конкуренто-

способность предприятий отрасли

сельскохозяйственной переработки,

в тех областях, где конкуренто-

способность экспорта опреде-

ляется работой самих предприятий,

и провести исследование экспорт-

ного потенциала сектора информа-

ционных технологий (ИТ).

Результат 1.1: Проведено

исследование отрасли сельхоз-

переработки, результаты про-

анализированы и подготовлена

база для разработки торговой

стратегии отрасли (Цель 2) и

для оказания прямой помощи

предприятиям

Мероприятие 1.1.1 Собрать и

обработать всю имеющуюся

информацию из национальных

и международных источников         **Х**

Мероприятие 1.1.2 Провести

анализ цепочки добавленной

стоимости доминирующих

подотраслей (например,

переработки мяса, овощей и

фруктов, напитки)                 Х Х Х Х

Мероприятие 1.1.3 Провести

оценку динамики рынка,

требований покупателя и усло-

вий вхождения в существующие

и целевые рынки доминирующих

подотраслей                           Х Х Х Х

Мероприятие 1.1.4

Проанализировать и подготовить

результаты для представления

на первой учредительной встрече

заинтересованных сторон

(Шаг 2.1.1).                          Х Х Х

Результат 1.2: Проведена

диагностика до 30 предприятий,

имеющих экспортный потенциал,

и результаты диагностики

представлены им.

Мероприятие 1.2.1 На основе

исследований сектора и исполь-

зуя предложенные с мест и

согласованные критерии,

отобрать группу кандидатов

для диагностики предприятий.            Х

Мероприятие 1.2.2 Адаптировать

методологию МТЦ диагностики

компаний к отрасли сельхоз-

переработки в Казахстане.             Х Х

Мероприятие 1.2.3 Провести

диагностику предприятий

отобранной группы совместно с

национальными провайдерами

бизнес услуг                            Х Х Х

Мероприятие 1.2.4

Информировать предприятия

об индивидуальных итогах

диагностики и общего состояния

группы предприятий.                           Х

Результат 1.3:

До 5 пилотных предприятий

с экспортным потенциалом,

отобранных согласно критериям

МТЦ, получают индивидуальную

помощь в улучшении их экспортной

деятельности.

Мероприятие 1.3.1 Определить                  Х

сильнейших кандидатов из группы

диагностированных предприятий на

основе результатов диагностики

и мотивации руководства пред-

приятий развивать экспорта.

Мероприятие 1.3.2 Сформулировать              Х

и подписать партнерские соглашения

о соответствующих обязательствах

с предприятиями, которые будут

бенефициарами прямой помощи.

Мероприятие 1.3.3 Помочь                        Х Х

предприятиям, совместно с

национальными провайдерами бизнес

услуг, разработать их индивидуаль-

ные планы действий на основе их

индивидуальных потребностей

и ресурсов.

Мероприятие 1.3.4 Разработать                       Х

схемы разделения затрат по

оказанию технической помощи.

Мероприятие 1.3.5 Помочь                              Х Х   Х   Х

осуществить индивидуальный

план действий в сотрудничестве

с национальными провайдерами

бизнес услуг.

Мероприятие 1.3.6 Помочь                                        Х

создать систему безопасности

производства продуктов питания

(НАССР) на отдельных отобранных

предприятиях.

Мероприятие 1.3.7 Помочь                                        Х

отдельным предприятиям

сертифицировать системы НАССР

иностранным органом по

сертификации.

Результат 1.4: Более широкая

группа предприятий получает

помощь в областях, критических

для экспортной конкуренто-

способности.

Мероприятие 1.4.1 Определить            Х  Х  Х

общие потребности на уровне

предприятий и согласовать их

приоритетность на основе

диагностики предприятий и

результатов учредительной

встречи заинтересованных

сторон

Мероприятие 1.4.2 Заполнение                          Х  Х  Х   Х

пробелов знаний управления

экспортом через обучение в

группах, осуществляемое в

сотрудничестве с местными

партнерами.

Мероприятие 1.4.3 Повышение                     Х  Х

востребованных знаний рынка

через услуги анализа рынков

(включая Мероприятие 1.1.3)

и через помощь в установлении

прямых контактов с покупателями.

Мероприятие 1.4.4 Работа                                   Х   Х

с потребностями в информации

через помощь провайдерам

бизнес услуг в приобретении

и распространении информации

на основе спроса, выраженного

бизнес сообществом.

Результат 1.5: Экспортный

потенциал сектора ИТ Казахстана

оценен и результаты распростра-

нены среди заинтересованных

сторон.

Мероприятие 1.5.1 Провести                                     Х

исследование экспортного

потенциала сектора ИТ.

Мероприятие 1.5.2 Результаты                                   Х

оценки экспортного потенциала

сектора ИТ консолидированы

в отчете и распространены

среди заинтересованных сторон.

**ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ 2:**

Улучшить бизнес-среду для

экспортеров, укрепляя диалог

государственного и частного

секторов в процессе подготовки

стратегий торговли отрасли

сельхозпереработки.

Результат 2.1: Сформирована

постоянная рабочая группа

отрасли переработки сельхоз-

продукции и согласованы

основные направления стратегии.

Мероприятие 2.1.1 Провести                  Х

координационное совещание

заинтересованных сторон для

принятия ими соответствующих

обязательств. Представить и

обсудить на встрече результаты

обзора отрасли, анализа цепочек

добавленной стоимости и

исследований рынка, согласовать

концептуальные стратегические

вопросы и мнения; сформировать

постоянную рабочую группу(ы) и

инициативную группу (ИГ) и

сформировать график работы.

Мероприятие 2.1.2 Внести                  Х

результаты в рабочий план МТЦ

по оказанию помощи на уровне

предприятий и на институцио-

нальном уровне.

Результат 2.2: Инициативной

группой, включающей представи-

телей всех групп заинтересован-

ых сторон, разработана отраслевая

стратегия торговли при поддержке

проекта.

Мероприятие 2.2.1 Помочь ИГ               Х Х

расписать план разработки

стратегии и определиться с

потребностями информационного

обеспечения через предоставление

инструментов, методологии и

информации

Мероприятие 2.2.2 Помочь ИГ               Х Х

провести некоторые идентифици-

рованные целевые исследования.

Мероприятие 2.2.3 Помочь ИГ               Х Х

разработать проекты Стратегии

отрасли и Плана действий для

предприятий и провайдеров услуг

и распространить проекты данных

документов среди заинтересован-

ных сторон.

Мероприятие 2.2.4 Провести                    Х

второе консультативно-координа-

ционное совещание всех заинтере-

сованных сторон (бизнеса,

провайдеров услуг, правительства,

доноров) для рассмотрения

проекта Плана действий, согласо-

вания фокуса стратегии и интер-

венций.

Мероприятие 2.2.5 Помочь ИГ                  Х Х Х

завершить проект стратегии и план

осуществления стратегии, которые

будут распространены для рассмот-

рения и комментариев среди всех

заинтересованных сторон.

Мероприятие 2.2.6 Поддерживать               Х Х Х

ИГ в переговорах о поддержке,

требуемой от Правительства,

доноров и других агентств.

Мероприятие 2.2.7 Помочь ИГ                      Х Х

в организации Национального

Симпозиума по Торговле с

участием заинтересованных

сторон и привлеченных лиц для

согласования отраслевой

стратегии торговли, плана ее

осуществления и мониторинга,

и утверждения всеми заинтере-

сованными сторонами своих

обязательств.

**ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ 3:**

Укрепить организации,

предоставляющие услуги по

поддержки бизнеса через повышение

качества и расширение круга услуг,

которые могут помочь потенциальным

и действующим экспортерам стать

более конкурентоспособными.

Результат 3.1: Определены

соответствующие работающие

в стране провайдеры бизнес-услуг

и из них отобраны участники

проекта

Мероприятие 3.1.1 Провести              Х

инвентаризацию провайдеров

бизнес-услуг

Мероприятие 3.1.2 Помочь                Х

опубликовать и распространить

справочник Провайдеров бизнес-

услуг в печатном формате и

электронном режиме прямого

доступа (онлайновом)

Мероприятие 3.1.3 Выбрать                 Х

провайдеров услуг, способных и

мотивированных оказывать помощь

предприятиям отрасли в

идентифицированных областях.

(Результат 1)

Результат 3.2: Усилен потенциал

провайдеров бизнес-услуг (включая

отраслевые ассоциации и Институты

поддержки торговли) в плане

самостоятельного определения ими

потребностей в обучении, целевых

потребностей предприятий отрасли

сельхозпереработки в услугах и

в ходе сотрудничества по

реализации проекта.

Мероприятие 3.2.1 Организовать              Х

совместно с провайдерами бизнес-

услуг, вовлеченными в работу

проекта, семинар по планированию

Мероприятие 3.2.2 Выработать                Х

общий план действий, включающий

ресурсы провайдера бизнес-услуг

и проекта.

Мероприятие 3.2.3 Содействовать               Х  Х  Х  Х  Х  Х   Х   Х

провайдерам бизнес-услуг совершен-

ствовать и оказывать востребован-

ные услуги путем привлечения их

в работы в рамках Цели 1.

Сформулировать и подписать парт-

нерские соглашения с отобранными

провайдерами услуг, определяя

соответствующие обязательства

сторон.

Мероприятие 3.2.4 Содействовать                       Х  Х  Х   Х   Х

развитию новых услуг с тем, чтобы

заполнить востребованные ниши

существующих бизнес-услуг для

отрасли сельхозпереработки.

Мероприятие 3.2.5. Предоставлять                      Х  Х  Х   Х   Х

консультации по структурированию

системы обучения и аккредитации

консультантов в области торговли

и бизнес-консалтинга в других

странах (совместно с Казахстанским

учебным заведением).

**ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ 4:**

Укрепление Казахстанских

национальных институтов

Стандартизации, Управления

Качеством, Аккредитации и

Метрологии (СКАМ) с тем, чтобы

экспортеры могли лучше отвечать

требованиям иностранных рынков

Результат 4.1: Проведен анализ

законодательства СКАМ и

регулирующая инфраструктура

приведена в соответствие с

требованиями Соглашения ВТО

по Техническим Барьерам Торговле

(ТБТ) и международных стандартов

Мероприятие 4.1.1 Провести анализ   Х Х Х Х Х Х Х Х Х Х Х

действующего законодательства

СКАМ и технического регулирования

Мероприятие 4.1.2 Внести            Х Х Х Х Х Х Х Х Х Х Х

предложения по изменениям в

законопроект о техническом

регулировании и изменениям

в инфраструктуре СКАМ для

обеспечения гладкого отправления

нового закона до вступления его

в силу

Мероприятие 4.1.3 Организовать          Х Х Х Х Х Х Х Х Х

учебный тур для руководящих

работников КАЗМЕМСТ и

Правительства РК в несколько

стран Европы для получения

информации из первых рук о СКАМ

и регулирующей инфраструктуре в

данных странах.

Результат 4.2: Аккредитация                       Х Х Х Х  Х   Х

испытательных и калибровочных

лабораторий

Мероприятие 4.2.1 Обучение                        Х Х Х Х  Х   Х

максимум 25 человек из 10

отобранных лабораторий и

национального органа по

аккредитации.

Мероприятие 4.2.2 Провести                        Х Х Х Х  Х   Х

анализ пробелов в работе

отобранных лабораторий по

Международным стандартам

"Общие требования к компетенции

испытательных и калибровочных

лабораторий" (ISO/IEC 17025)

и предоставить помощь с тем,

чтобы они могли соответствовать

требованиям данного стандарта.

Мероприятие 4.2.3 Организовать                    Х Х Х Х  Х   Х

участие лабораторий в программах

межлабораторных сравнений

(proficiency testing).

Мероприятие 4.2.4 Организовать

для некоторых отобранных

лабораторий аккредитацию

иностранным органом по

аккредитации, являющимся

полноправным членом Между-

народной конференции по ак-

кредитации лабораторий (ILAC).

Результат 4.3: Функционирование

Национального органа по аккре-

дитации в соответствии с между-

народными стандартами

Мероприятие 4.3.1 Провести                                     Х

анализ пробелов деятельности

национального органа по

аккредитации лабораторий,

руководствуясь Международным

стандартам "Системы аккреди-

тации поверочных и испытатель-

ных лабораторий. Общие

требования к функционированию

и признанию" (58 ISO/IEC).

Мероприятие 4.3.2 Оказать                                      Х

помощь в устранении выявленных

пробелов

Мероприятие 4.3.3 Предоставить                                 Х

обучение в разработке программ

рrоficiency testing.

Мероприятие 4.3.4 Организовать                                 Х

стажировку сотрудников КАЗМЕМСТ

в Национальном органе аккреди-

тации лабораторий развитой страны.

Мероприятие 4.3.5 Организовать                                 Х

участие КАЗМЕМСТ в процессе

предварительной оценки ILAC,

Международной организации по

стандартизации (ISO) и Органи-

зации ООН по промышленному

развитию (UNIDO) (Рrе-peer

Evaluation Process).

Результат 4.4: Наращивание

потенциала в области Системы

стандартов управления окружающей

средой (ISO 14000) и Стандартов

охраны труда и техники безо-

пасности (OHSAS 18000).

Мероприятие 4.4.1 Провести                                     Х

вводные семинары по ISO 14000

и OHSAS 18000 и их значения для

международной торговли.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

       Примечание РЦПИ: в таблице Х означает заштрихованную клетку.

**I. Бюджет**

 **Бюджет проекта, вклад Правительства Швейцарии в долларах США**

Страна:           КАЗАХСТАН

Номер проекта:    KAZ/61/90

Название проекта: Продвижение торговли в Казахстане

**КАЗАХСТАН**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

        СТАТЬИ           !  ВСЕГО      !   I ФАЗА              !   II ФАЗА

                         !             !2004 год   !2005 год ! III-IV ГОДЫ

--------------------------------------------------------------------------

Бюд-  !    Описание      !Р/М   ! US$  !Р/М ! US$  !Р/М !US$ ! Р/М !  US$

жетная!                  !      !      !    !      !    !    !     !

линия !                  !      !      !    !      !    !    !     !

--------------------------------------------------------------------------

**10     Штат проекта:**

11.01  Главный             11.0          2.5         2.5        6.0

       Технический               139,700     31,750     31,750      76,200

       Советник

       (в регионе)

11.02  Региональный        12.0          3.0         3.0        6.0

       Советник                  126,000      31,500     31,500     63,000

       Продвижения

       Торговли

11.03  Советник МТЦ, Ре-   0.5   7,000  0.25  3,500            0.25  3,500

       цепочка до-   зуль-

       бавленной     тат

       стоимости     1.1

11.04  Советник МТЦ, Ре-   0.5   7,000  0.5   7,000                      0

       оценка пред-  зуль-

       приятий       тат

                     1.1-

                     1.2

11.05  Советник МТЦ, Ре-   1.0   14,000                        1.0  14,000

       поддержка     зуль-

       более широкой тат

       группы пред-  1.4

       принимателей

11.06  Поездки МТЦ,  Ре-          6,000                              6,000

       сектор ИТ     зуль-

                     тат

                     1.5

11.07  Советник МТЦ, Output 1.0  14,000  1.0   14,000                    0

       стратегия     2.1-

       отрасли       2.2

11.08  Советник МТЦ, Ре-    1.0  14,000  1.0   14,000                    0

       бизнес услуги зуль-

                     тат

                     3.1-

                     3.2

11.09  Советник МТЦ, Ре-    2.0  28,000  1.0   14,000         1.0   14,000

       СКАМ          зуль-

                     тат

                     4.1-

                     4.4

11.51  Межд.         Ре-    2.0  30,000  0.8   11,250         1.2   18,750

       Консультант,  зуль-

       обследование  тат

       рынка         1.1

11.52  Межд.         Ре-    1.0  15,000  0.5    7,000         0.5    8,000

       Консультант,  зуль-

       оценка        тат

       предприятий   1.1-

                     1.2

11.53  Межд.         Ре-    6.0                       1.0     5.0

       Консультанты, зуль-       72,000                 15,000      57,000

       оценка        тат

       предприятий   1.3

11.54  Межд.         Ре-    3.0  45,000                       3.0   45,000

       Консультанты, зуль-

       НАССР         тат

                     1.3

11.55  Межд.         Ре-    3.0  45,000                       3.0   45,000

       Консультанты, зуль-

       сектор ИТ     тат

       (3 консуль-   1.5

       танта\*1р/м)

11.56  Межд.         Ре-    1.5  22,500   1.0  15,000         0.5    7,500

       Консультант,  зуль-

       стратегия     тат

       отрасли       2.1-

                     2.2

11.57  Межд.         Ре-    1.0  15,000                       1.0   15,000

       Консультант,  зуль-

       бизнес услуги тат

                     3.2

11.58  Межд.         Ре-    3.0           0.5         0.5     2.0

       Консультант,  зуль-       45,000        7,500     7,500      30,000

       аккредитация  тат

       лабораторий   4.1-

                     4.4

11.59  Межд.         Ре-    1.5  22,500                       1.5   22,500

       Консультанты, зуль-

       ISO 14000 и   тат

       OHSAS 18000   4.1-

                     4.4

11.6   Межд.         Ре-    3.0  45,000                       3.0   45,000

       Консультант,  зуль-

       орган аккре-  тат

       дитации нац.  4.1-

       лабораторий   4.4

11.63  Оценка и      Ре-    2.0  30,000             0.5 8,000 1.5   22,000

       отслеживание  гион

--------------------------------------------------------------------------

    11.99  Всего

    международный

    персонал                 742,700    156,500   93,750      492,450

--------------------------------------------------------------------------

13.01  Национальный

       Ассистент

       Проекта и

       Административный

       Ассистент           88.0         20.0       20.0         48.0

                              101,000       23,000      23,000     55,000

--------------------------------------------------------------------------

    13.99  Всего

    административная

    поддержка                 101,000       23,000      23,000     55,000

--------------------------------------------------------------------------

15.01  Поездки,

       штат  проекта           30,000        5,000        5,000    20,000

15.02  Поездки, Нац. Ре-

       консультант,  зуль-

       Б.Л. 17.02    тат

                     1.1        2,000        2,000                      0

15.03  Поездки,      Ре-

       Нац.          зуль-

       консультант,  тат

       Б.Л. 17.03    1.1        9,000        4,000                  5,000

15.04  Поездки,      Ре-

       Нац.          зуль-

       Консультант,  тат

       Б.Л 17.04     1.2        1,000        1,000                      0

15.05  Поездки,      Ре-

       Нац.          зуль-

       Консультант,  тат

       Б.Л 17.05     1.3        3,000                    1,000      2,000

15.06  Поездки       Ре-

       Советника     зуль-

       МТЦ, Б.Л.     тат

       11.05         1.4        6,000                               6,000

15.07  Поездки,      Ре-

       Нац.          зуль-

       Консультант,  тат

       Б.Л. 17.06    1.5        3,000                               3,000

15.08  Поездки МТЦ,  Ре-        6,000        6,000                      0

       Б.Л. 11.07    зуль-

       (2 поездки)   тат

                     2.1-

                     2.2

15.09  Поездки,      Ре-        4,000        4,000                      0

       Нац.          зуль-

       Консультант,  тат

       Б.Л. 17.07    2.1-

                     2.2

15.1   Поездки       Ре-

       МТЦ, Б.Л.     зуль-

       11.08         тат

                     3.1        6,000        6,000                      0

15.11  Поездки,      Ре-

       Нац.          зуль-

       Консультант,  тат

       Б.Л. 17.08    3.1        2,000        2,000                      0

15.12  Поездки       Ре-

       МТЦ, Б.Л.     зуль-

       11.09         тат

                     4.1-

                     4.4        5,000        5,000                      0

15.13  Поездки       Ре-

       Нац.          зуль-

       Консультанта, тат

       Б.Л. 17.09    4.1-

                     4.4        4,000                               4,000

--------------------------------------------------------------------------

  15.99 Всего поездки

        проекта             81,000     35,000     6,000       40,000

--------------------------------------------------------------------------

16.01  Поездки,

       менеджмент

       проекта                 35,000       10,000      10,000     15,000

16.02  Поездки       Ре-

       МТЦ,          зуль-

       менеджмент    тат

       проекта       1.1        6,000        6,000                      0

--------------------------------------------------------------------------

  16.99 Всего

        поездки

        MTЦ                 41,000     16,000        10,000        15,000

---------------------------------------------------------------------------

17.01  Национальный         48.0         12.0       12.0      24.0

       Менеджер

       Проекта                  122,000      31,000    31,000      60,000

17.02  Нац.          Ре-

       Консуль-      зуль-

       танты         тат

                     1.1    7.0   10,50  4.0  6,000           3.0   4,500

17.03  Нац.          Ре-    8.0  12,000  4.0  6,000           4.0   6,000

       Консуль-      зуль-

       танты,        тат

       целевые       1.1

       рынки

17.04  Нац.          Ре-

       Консультант,  зуль-

       оценка        тат

       предприятий   1.2    2.0  3,000   2.0  3,000                     0

17.05  Нац.          Ре-   30.0          2.0       2.0        26.0

       Консультант,  зуль-

       поддержка     тат         45,000      3,000      3,000      39,000

       предприятий   1.3

17.06  Нац.          Ре-

       Консультант,  зуль-

       сектор ИТ     тат

                     1.5    2.0   3,000                       2.0   3,000

17.07  Нац.          Ре-

       Консультанты  зуль-

       (стратегия    тат

       отрасли)      2.1-

                     2.2   18.0  24,000  18.0  24,000                   0

17.08  Нац.          Ре-

       Консультанты, зуль-

       бизнес услуги тат    3.0   4,500   3.0   4,500                   0

                     3.1

17.09  Нац.          Ре-   30.0           6.0          2.0      22.0

       Консультанты, зуль-

       СКАМ          тат         45,000         9,000      3,000   33,000

                     4.1-

                     4.4

--------------------------------------------------------------------------

 17.99 Всего

       национальный

       профессиональный

       персонал              269,000       86,500     37,000    145,500

--------------------------------------------------------------------------

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

--------------------------------------------------------------------------

**20     КОНТРАКТЫ:**

--------------------------------------------------------------------------

21.02  Контракт      Ре-

       (издание      зуль-

       публикаций)   тат

                     1.4         5,000                            5,000

21.03  Контракт      Ре-

       (перевод,     зуль-

       копирование)  тат

                     1.1-

                     1.5         7,000                            7,000

21.04  Контракт      Ре-

       (исследо-     зуль-

       вания)        тат

                     2.1-

                     2.2        40,000     35,000                 5,000

21.05  Контракт      Ре-        50,000     10,000                40,000

       (аккреди-     зуль-

       тация,        тат

       программа     4.1-

       межлабора-    4.4

       торных

       сравнений

       "Proficiency

       testing")

21.07  Контракт      Ре-         8,000                3,000       5,000

       (поддержка    гион

       веб-сайта)

22.01  Гранты        Ре-

       (схемы        зуль-

       разделения    тат

       затрат)       1.3       100,000                          100,000

22.02  Гранты        Ре-

       (разделение   зуль-

       затрат на     тат

       сертификацию) 1.3        20,000                           20,000

22.03  Гранты        Ре-

       индивидуаль-  зуль-

       ной помощи    тат

       (схемы разде- 3.2        40,000               10,000      30,000

       ления затрат)

23.01  Перевод       Регион     15,000                5,000      10,000

--------------------------------------------------------------------------

29     ИТОГО

       КОМПОНЕНТ             285,000      45,000     18,000     222,000

--------------------------------------------------------------------------

**30     ОБУЧЕНИЕ:**

--------------------------------------------------------------------------

32.01  Обучение

       штата и

       региональ-

       ные меро-

       приятия                 60,000     10,000     10,000      40,000

32.02  Обучение      Ре-

       групп,        зуль-

       НАССР         тат

                     1.3        3,000                             3,000

32.03  Обучение      Ре-

       групп (4      зуль-

       предмета)     тат

                     1.4       50,000                            50,000

32.04  Обучение      Ре-

       групп         зуль-

       (встреча      тат

       участников    2.1-

       и симпозиум)  2.2       22,000      5,000                 17,000

32.05  Обучение      Ре-

       групп         зуль-

                     тат

                     3.2       10,000                            10,000

32.06  Обучение      Ре-

       групп         зуль-

       (обучение     тат

       и обучающие   4.1-

       туры)         4.4       65,000      18,000                47,000

32.09  Обучение      Ре-       60,000                 23,000     37,000

       групп         гион

       (встреча

       продавцов

       и покупа-

       телей)

32.1   Региональные  Ре-

       мероприятия   гион      10,000                            10,000

--------------------------------------------------------------------------

39    ИТОГО КОМПОНЕНТ:        280,000      33,000     33,000    214,000

--------------------------------------------------------------------------

**40    ОБОРУДОВАНИЕ**

--------------------------------------------------------------------------

41.01  Расходуемое

       оборудование             4,000       1,500      1,500      1,000

41.02  Расходуемые   Ре-

       материалы     зуль-

       (публикации   тат

       и т.д.)       3.1        7,000                             7,000

41.06  Торговая      Ре-

       информация    гион       5,000                             5,000

42.01  Оборудование            10,000       2,500       2,500     5,000

43.01  Аренда

       помещения               48,000      12,000      12,000    24,000

--------------------------------------------------------------------------

49     ИТОГО КОМПОНЕНТ:        74,000      16,000      16,000    42,000

--------------------------------------------------------------------------

**50**

--------------------------------------------------------------------------

51.01  Эксплуатация

       и ремонт

       оборудования             6,000       1,000       1,000     4,000

52.01  Отчетность              20,000       5,000       5,000    10,000

53.01  Разное                 138,600      28,000      25,000    85,600

--------------------------------------------------------------------------

59.    ИТОГО КОМПОНЕНТ        164,600      34,000      31,000    99,600

--------------------------------------------------------------------------

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

--------------------------------------------------------------------------

56.13  Накладные

       расходы

       (13% от всего)         264,979      57,850      34,808    172,322

--------------------------------------------------------------------------

**99.   ИТОГО ПО ПРОЕКТУ**     2,303,279     502,850     302,558  1,497,872

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 © 2012. РГП на ПХВ «Институт законодательства и правовой информации Республики Казахстан» Министерства юстиции Республики Казахстан