

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.

П р е м ь е р - М и н и с т р

Республики Казахстан

[N п р о е к т а]

[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

К р а т к о е о п и с а н и е :

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 (МТЦ), UNCTAD/WTO
в 2 0 0 2 / 2 0 0 3 г о д а х .

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 консултантов.

Программа, основанная на опыте предыдущей работы МТЦ в данном регионе, 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 (онлайн 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 онлайн 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).

S E C O

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 Центральном-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 позвольтельному 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 ПРОЕКТА	ОБЛАСТЬ ОКАЗАНИЯ ПОМОЩИ	НАЧАЛО- КОНЕЦ	ОБЪЕМ (ДОЛЛАРЫ США)	КОММЕНТА- РИИ
-----	-----	-----	-----	-----	-----
Прави- тельство Швей- царии, СЕСО	ЕБРР/Программа оказания консультацион- ных услуг бизнесу	Поддержка МСП через привлечение услуг (BAS)	2001г.- нет данных	нет данных	Испол- няется ЕБРР квалифици- рованных бизнес консультантов
ЕС/ ТАСИС	1) Профес- сиональное обучение МСП; 2) Фонды инвестиций; 3) Поддержка интегрирован- ного марке- тинга	Реформы государст- венного управления, реструкту- ризация государст- венных сельского предприя-	1) Апрель 2003г.- октябрь 2004г.; 2) Май 2003г.- апрель 2004г.;	1) 900000 Евро; 2) 200000 Евро; 3) 2 млн. Евро;	Министер- ство Ин- дустрии и Торговли Респуб- лики Казахстан

хозяйства; тий, разви-
 4) TRASECA 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": Нараци-	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. Продвижение МСП;	МСП.			долларов
	3. Бизнес Инкубаторы в Каспийском регионе.	3. Бизнес Инкубаторы в Каспийском регионе.	3) Май		США; 2000г.- декабрь 2004г.
ЮСАИД/ Корпорация Прагма (Pragma)	Проект по Развитию Предпринимательства MAS-Q программа	Поддержка предприятий, Работа по покупке-продаже Метрология, аккредитация, стандарты и сертификация (MAS -)	начало- 2000г.	нет данных	Центры по Развитию Предпринимательства находятся в Алматы, Усть-Каменогорске, Павлодаре, Уральске
ЮСАИД/ Фонд Евразия	Развитие Частных Предприятий МСП.	Проекты поддержки		нет данных	нет данных
Всемирный Банк	1) Казахстанский Совместный Проект Экономического Исследования;	Ключевые области включают макроэкономическое и лесное	нет данных	нет данных	1. Софинансирование Банком и Правительством хозяйства,
	2) Проект дорожного Транспорта; хозяйство.	окружающую среду и сельское хозяйство.			2. Заем Банка Правительством
АБР	Транспорт и Коммуникации	Улучшение инфраструктуры транспорта и ком-	нет данных	нет данных	Эти программы являются

муникаций,

займами

а так же
улучшение
условий
жизни и
здоровья
в отдельных
сельских

поселений.

USAID/
ACDI/
VOCA

1) Альянс

Микро-финансов

Укрепление

кредитных

1. 2002- нет
2006 гг. данных

Центральной

товариществ

Азии (SAMFA):

в Казахстане,

2) Программа

Кыргызстане,

Инвестиций

Таджикистане

Сообществ

и Узбекистане

(C A I P)

3) К а з а х с т а н -

с к и й Ф о н д

к р е д и т н ы х

т о в а р и щ е с т в

(KCLF)

USAID/
Winrock
Inter-
national

Программа

Фермер-

Фермеры,

Республики

Улучшение

работы

1999-

2003 гг. данных

фермеров и

агробизнеса

Ц е н т р а л ь н о й

А з и и (F a r m e r -

t o - F a r m e r

Р г о г р а м ,

С e n t r a l

А s i a n

Republics)

SECO/
IEC/
USAID

Фонд малых

и средних

предприятий

Инвестиции

в МСП,

нет

данных

нет

данных

Управление

Ц е н т р а л ь н о й

Азии (SEAF)

Корпус милосердия	Азиатский Кредитный Фонд (ACF),	Развитие малого новый	нет данных	нет данных
			бизнеса независимый фонд кредитования малого бизнеса в	

г. Алматы

Фонд Сороса/ USAID/ ACDI/ VOCA	Программа экономических реформ	Микрокредитование микро-	Завершен в дек. 2003 г. бизнеса, бизнес- инкубаторы, консалтин-
---	--------------------------------------	-----------------------------	---

говые услуги

Международная Финансовая Корпорация (IFC/ USAID)	Проект по Развитию лизинга в Центральной Азии	Развитие лизинга	Начало окт., 2003 г.- нет данных	нет данных	Этот проект является продолжением ныне действующего партнерского проекта развития лизинга в Центральной Азии с подключением Казах-
--	---	---------------------	--	---------------	--

стана.

MASHA V/ Правительство	Маркетинговое продвижение товаров за	Развитие Экспорта	нет данных	нет данных	Обучение, серия семина-
---------------------------	--	----------------------	---------------	---------------	-------------------------------

Израиля рубежом

ров, осу-
ществляе-
мых Ка-
захстан-
ской Ас-
социацией
Бизнес
Инкуба-
торов и
Иннова-
ционных

центров.

SECO/ ПРООН	МТЦ/KAZ/97/019	Развитие	1 июля,	US \$
	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.

Э т о т а к ж е п о д р а з у м е в а е т :

отсутствие диалога между заинтересованными сторонами, который обеспечил бы обозначение проблем экспорта и предоставил бы возможность провести "мозговой штурм" 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 с е к т о р о в ;

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 с и т у а ц и и .

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 глубокий 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 получают 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 окончании 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

Г Л А В Н А Я Ц Е Л Ь 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 п р е д п р и я т и й .

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

п р я м о й

п о м о щ и .

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 п о м о щ и .

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

Г Л А В Н А Я Ц Е Л Ь 2

Улучшить бизнес-среду для экспортеров, укрепляя диалог государственного и частного секторов в процессе подготовки стратегий торговли отрасли с е л ь х о з п е р е р а б о т к и .

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 (о н л а й н о в о м) .

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

с т р а н а х .

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) (Pre-peer Evaluation Process).

Результат 4.4: Нарращивание 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		! <u>И ФАЗА</u>		! II ФАЗА	
		!		! 2004 год ! 2005 год !		! III-IV ГОДА	
Бюджет-!		! Раб./ ! US\$		! P/M ! US\$		! P/M ! US\$	
ная !		! месяцы !		! !		! !	
линия !		! !		! !		! !	
				С о в е т н и к		М Т Ц ,	
				Ц е п о ч к а			
1 1 . 0 3				Д о б а в л е н н о й			
Стоимости		0.5	7,000	0.25	3,500	0.25	3,500
				М е ж д .			
				К о н с у л ь т а н т ,			
1 1 . 5 1				И с с л е д о в а н и е			
Рынка		2.0	30,000	0.8	11,250	1,2	18,750
				П о е з д к и ,			
				Р у к о в о д с т в о			
				п р о е к т а ,			
16.02 МТЦ		6,000	6,000	0			

1 7 . 0 2					Н а ц .		
Консультанты	7.0	10,500	4.0	6,000		3.0	4,500
					П о е з д к и	Н а ц .	
					К о н с у л ь т а н т а ,		
15.02	Б.Л.17.02		2,000		2,000		0
					Н а ц .		
					К о н с у л ь т а н т ы ,		
Целевые							
17.03	Рынки	8.0	12,000	4.0	6,000	4.0	6,000
					П о е з д к и	Н а ц .	
					К о н с у л ь т а н т а ,		
15.03	Б.Л.17.03	9,000	4,000		5,000		
					В С Е Г О	П О	
	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	!	И ФАЗА	!	II ФАЗА	!	III-IV ГОДЫ	!
	!		!	2004 год	!	2005 год	!		!
Бюджет-!	Описание	!P/M	!	US\$	!	P/M	!	US\$	!
на я !		!	!		!	!	!		!
линия !		!	!		!	!	!		!

					С о в е т н и к	М Т Ц ,			
					О ц е н к а				
1 1 , 0 4					П р е д п р и я т и й				
Межд.		0,5	7000	0,5	7000				0
					К о н с у л ь т а н т ,				
					О ц е н к а				
1 1 , 5 2					П р е д п р и я т и й				
Нац.		1,0	15000	0,5	7000		0,5	8000	
					К о н с у л ь т а н т ,				
					О ц е н к а				
17,04	Предприятий	2,0	3000	2,0	3000				0
					П о е з д к и				

		Н а ц .		
		К о н с у л ь т а н т а		
15,04	Б.Л.17.04	1000	1000	0

		В с е г о п о		
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\$	!P/M	! US\$	!P/M	!US\$!	P/M	! US\$
на я !		!	!	!	!	!	!	!	!
линия !		!	!	!	!	!	!	!	!

1 1 . 5 3		М е ж д .		
		К о н с у л ь т а н т ,		
Помощь П	6.0	72,000	1.0	15,000 5.0 57,000

1 7 . 0 5		Н а ц .		
		К о н с у л ь т а н т ,		
Помощь Пр	30.0	45,000	2.0	3,000 2.0 3,000 26.0 39,000

1 5 . 0 5		П о е з д к и		
		Н а ц .		
		К о н с у л ь т а н т а ,		
Б.Л	17.0	3,000	1,000	2,000

		Г р а н т ы (С х е м а		
		Р а з д е л е н и я		
22.01 Затрат)	100,000			100,000

1 1 . 5 4		М е ж д .		
		К о н с у л ь т а н т ,		
НАССР	3.0	45,000	3.0	45,000

3 2 . 0 2		О б у ч е н и е		
		Г р у п п ,		
НАССР	3,000			3,000

		Г р а н т ы (С х е м а		
		Р а з д е л е н и я		
22.02 Затрат)	20,000			20,000

		В	С	Е	Г	О	П	О
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\$	!P/M	! US\$	!P/M	!US\$	! P/M	! US\$
на я !		!	!	!	!	!	!	!	!
линия !		!	!	!	!	!	!	!	!

1 1 . 0 5	Предприятий	1.0	14,000	Советник Помощь Широкой Группе		1.0	14,000
1 5 . 0 6				Поездки Советника МТЦ,			
Б.Л.:		11.05	6,000				6,000
2 1 . 0 2				Контракт (Подготовка			
	издания)		5,000				5,000
				Обучение в группах			
32.03	(4 предмета)		50,000				50,000

		В	С	Е	Г	О	П	О
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\$	!P/M	! US\$	!P/M	!US\$	! P/M	! US\$
на я !		!	!	!	!	!	!	!	!
линия !		!	!	!	!	!	!	!	!

1 7 . 0 6				Н а ц .			
	Сектор ИТ	2.0	3,000	К о н с у л ь т а н т ,	2.0	3,000	
1 5 . 0 7				П о е з д к и	Н а ц .		
	Б.Л.	17.0	3,000	К о н с у л ь т а н т а ,		3,000	
1 1 . 0 6				П о е з д к и	М Т Ц ,		
	Сектор ИТ		6,000			6,000	
1 1 . 5 5				М е ж д .			
				К о н с у л ь т а н т ,			
				С е к т о р И Т			
				(3	к о н с у л ь т а н т а *		
	1 р/м)	3.0	45,000			3.0	45,000
2 1 . 0 3				К о н т р а к т			
				(П е р е в о д ,			
	Копирование)		7,000			7,000	

				В С Е Г О		П О	
	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 п р о е к т а .

СТАТЬИ	!	ВСЕГО	!	И ФАЗА	!	II ФАЗА	!
	!		!	2004 год	!	2005 год	!
Бюджет-!	Описание	!P/M	! US\$	!P/M	! US\$	!P/M	!US\$!
на я	!	!	!	!	!	!	!
линия	!	!	!	!	!	!	!
1 1 . 0 7				С о в е т н и к		М Т Ц ,	
	Стратегия Отрасли	1.0	14,000	1.0	14,000		0
1 5 . 0 8				П о е з д к и		М Т Ц ,	
				Б . Л .		1 1 . 0 7	
	(2 поездки)		6,000		6,000		0

1 1 . 5 6				М е ж д .			
	Стратегия От.	1.5	22,500	1.0	15,000	0.5	7,500
1 7 . 0 7				О т р а с л и)			
				П о е з д к и		Н а ц .	
	Б.Л.	18.0	24,000	18.0	24,000		0
15.09	17.07		4,000		4,000		0
2 1 . 0 4				К о н т р а к т			
	(Исследования)		40,000		35,000		5,000
				О б у ч е н и е		г р у п п	
				(В с т р е ч и			
3 2 . 0 4				у ч а с т н и к о в			
	и Симпозиум)		22,000		5,000		17,000
				В С Е Г О		П О	
				Р Е З У Л Ь Т А Т У			
	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\$	!	P/M	!	US\$	!
н а я	!	!	!	!	!	!	!	!	!	!
л и н и я	!	!	!	!	!	!	!	!	!	!
1 1 . 0 8					С о в е т н и к				М Т Ц ,	
	Бизнес Услуги	1.0	14,000	1.0	14,000					0
1 5 . 1					П о е з д к и				М Т Ц ,	
	Б.Л. 11.08		6,000		6,000					0
									Н а ц .	
									К о н с у л ь т а н т ы ,	
									Б и з н е с	
17.08	Услуги	3.0	4,500	3.0	4,500					0
1 5 . 1 1					П о е з д к и				Н а ц .	
									К о н с у л ь т а н т а ,	

Б.Л. 17.7	2,000	2,000	0
41.02		Р а с х о д у е м ы е м а т е р и а л ы (И з д а н и я ,	
и т.д.)	7,000		7,000

		В С Е Г О	П О
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	!	И ФАЗА	!	И ФАЗА	!	И ФАЗА	!	И ФАЗА
	!		!	2004 год	!	2005 год	!	III-IV ГОДЫ	!	
Бюджет-!	Описание	!P/M	! US\$	!P/M	! US\$	!P/M	!US\$	! P/M	! US\$	
на я	!	!	!	!	!	!	!	!	!	!
линия	!	!	!	!	!	!	!	!	!	!

						М е ж д .				
						К о н с у л ь т а н т ,				
						Б и з н е с				
11,57	Услуги	1,0	15000					1,0	15000	
						Г р а н т ы		и н д и в и д .		
						п о м о щ и		(с х е м а		
22,03						р а з д е л е н и я				
	затрат)		40000					10000		30000
32,05	Обучение групп		10000							10000

		В С Е Г О	П О
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: Нарастивание 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\$	!P/M	! US\$	!P/M	!US\$!	P/M	! US\$
на я	!	!	!	!	!	!	!	!	!
линия	!	!	!	!	!	!	!	!	!

1 1 . 0 9				Советник				МТЦ,	
	СКАМ	2.0	28,000	1.0	14,000			1	14,000
1 5 . 1 2						Поездки			
	МТЦ, Б.Л. 11.09		5,000		5,000				0
						Межд.			
						Консультант,			
1 1 . 5 8						аккредитация			
	лабораторий	3.0	45,000	0.5	7,500	0.5	7,500	2	30,000
						Межд.			
						Консультант,			
						Орган			
1 1 . 6						аккредитации			
	нац. лаб.	3.0	45,000					3	45,000
						Межд.			
						Консультанты,			
						I S O			
1 1 . 5 9			1 4 0 0 0			и O H S A S			
	18000	1.5	22,500					1.5	22,500
1 7 . 0 9						Нац.			
						Консультанты,			
	СКАМ	30.0	45,000	6.0	9,000	2.0	3,000	22	33,000
1 5 . 1 3						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

К о н т р а к т (а к к р е д и т а ц и я п р о г р а м м ы м е ж л а б о р а т о р н ы х с р а в н е н и й п р о ф і с і е н с у				
2 1 . 0 5	testing)	50,000	10,000	40,000

		В С Е Г О П О Р Е З У Л Ь Т А Т У		
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 Казахских предприятий, главную роль играют макроэкономическая среда и политическая стабильность, и проект не может оказать влияние на эти факторы.

Г. 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 иницируют 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
п р я м ы х б е н е ф и ц и а р о в .

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 НДП, 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	экспортным			
	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
самых предприя- процедуры управ-
тий, и провести ления в областях,
исследование охватываемых
экспортного проектом

п о т е н ц и а л а
с е к т о р а и н ф о р м а -
ц и о н н ы х т е х н о л о -

гий (ИТ).

1.1 Результат 1.1: Консолидированный Документация
Проведено отчет проекта в
исследование Казахстанском
отрасли сельхоз- офисе МТЦ

п е р е р а б о т к и ,
р е з у л ь т а т ы п р о -
а н а л и з и р о в а н ы и
п о д г о т о в л е н а
б а з а д л я р а з р а -
б о т к и т о р г о в о й
с т р а т е г и и о т р а с л и
(Ц е л ь 2) и д л я
о к а з а н и я п р я м о й
п о м о щ и п р е д п р и я -

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

д и а г н о с т и к и

представлены им

1.3 Результат 1.3: Развитие экспорт- Ежегодный обзор Отбор подхо-
До 5 пилотных ной деятельности ГТСом участников дящих консуль-

предприятий с экспортным потенциалом, отобранных согласно критериям МТЦ, получают	пилотных предприятий Системы НАССР внедрены и готовы к сертификации	проекта	тантов, обладающих требуемой компетенцией в каждом индивидуальном случае
---	--	---------	--

индивидуальную
помощь в улучшении их экспортной

деятельности

1.4 Результат 1.4: Более широкая группа предприятий получает помощь в областях, критических для экспортной конкурентоспособности.	Число предприятий, обученных по конкретному предмету, получающих торговую информацию и умеющих выявить требования покупателей Оценка предприятий качества обучения и полученной информации Ответная информация от поставщиков	Отчеты по обучению, подготовленные тренерами; отчеты по встречам продавцов-покупателей Подготовка отчетов оценки обучения тренерами и участниками информации	Руководители/сотрудники компаний хотят и мотивированы улучшить свои навыки в определенных областях
--	---	--	--

Оценка, спустя
Спрос на торговую информацию после проведения обучения, в процессе ежегодного обзора участников знания на практике проекта, под

руководством ГТС

1.5 Результат 1.5: Экспортный потенциал сектора ИТ Казахстана оценен и	Экспортный потенциал сектора ИТ оценен	Отчет по экспортному потенциалу сектора ИТ Проектная документация результаты	Участники сотрудничают, предоставляя необходимую информацию
---	--	--	---

распространены
среди заинтересованных сторон

2 ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ 2:

Улучшить бизнес-среду для экспортеров, укрепляя диалог государственного и частного секторов в процессе подготовки стратегии	Стратегия разработана в тесном сотрудничестве и принята	Оценка постоянных рабочих групп	Достаточное количество Казахстанских участников взяли на себя достаточные обязательства на протяжении всего процесса
---	---	---------------------------------	--

г и й
о т р а с л и т о р г о в л и
с е л ь х о з -

переработки

2.1 Результат 2.1: Сформирована постоянная рабочая группа сектора сельхозпереработки, и основные направ-	Создание рабочих групп Деятельность рабочих групп	Протоколы заседаний рабочих групп	Заинтересованность участников процесса достаточная для формирования активной рабочей группы
---	--	--------------------------------------	---

л е н и я с т р а т е г и и

согласованы

2.2 Результат 2.2: Инициативной группой, включающей представителей групп заинтересованных сторон, разработана	Документ подготовлен, его обсудили все заинтересованные стороны, отраслевая	Проектная документация и представили в Правительство Республики Казахстан	Инициативная группа выполняет свои обязательства стороны
--	---	--	--

о т р а с л е в а я с т р а -
т е г и я т о р г о в л и
п р и п о д д е р ж к е

проекта

3 ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ 3: Рост бизнеса Укрепить органи-	участствующих	Ответная реакция провайдеров	"Вытеснение" местных провай-
--	---------------	------------------------------	------------------------------

зации, предоставляющие услуги поддержки бизнеса через повышение качества и круга услуг, которые могут помочь потенциальным и действующим экспортерам стать более конкурентоспособными.	провайдеров бизнес услуг Расширение спектра предлагаемых услуг Удовлетворенность клиентов знаниями и подходами участвующих провайдеров бизнес услуг ГТС	бизнес услуг, участвующих в проекте Публикация справочника бизнес-услуг Ежегодный обзор участников проекта под руководством неустойчивым Проектная документация	деров услуг донорскими организациями/ НПО не достигло того уровня, когда продажа услуг становится невозможной, делая тем самым бизнес провайдеров услуг Существующие провайдеры бизнес услуг заинтересованы в большем взаимодействии с предприятиями отрасли
3.1 Результат 3.1:	Изданы	Проектная документация	Существующие провайдеры бизнес услуг заинтересованы в большем взаимодействии с предприятиями отрасли
Определены соответствующие работающие в стране провайдеры бизнес услуг и из них отобраны	справочника бизнес услуг для отрасли сельхоз-переработки		
у ч а с т н и к и			

проекта

3.2 Результат 3.2:	Численность	Отчеты по обучению, подготовленные тренерами и отчеты по оценке обучения, подготовленные участниками и применение ими знаний	Существующие провайдеры бизнес услуг заинтересованы в улучшении своих навыков
Усилен потенциал провайдеров бизнес услуг (включая отраслевые ассоциации и	участвующих провайдеров бизнес услуг в обучении и их оценка данного		
Институты Поддержки Торговли)	Поддержки Торговли)	обучения и применение ими знаний	ками
в плане самостоятельного определения потребностей в обучении, вых потребностей в услугах предприятий отрасли	Численность провайдеров бизнес услуг, целе- оказании услуг в рамках проекта и развитии их	Посещаемость, несмотря на некоторые затраты со стороны участников участвующих в Ответная реакция от провайдеров 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:

Укрепление	Оценка КАЗМЕМС	Том КАЗМЕМС
Казахстанских	Ежегодный обзор	воспользуется
национальных	участников	помощью в
институтов Стан-	проекта ГТС	идентифициро-
дартизации,		ванных им
Качества, Аккре-		областях и
		последует
		рекомендациям
	д и т а ц и и	и М е т р о -
	л о г и и	(С К А М)
	с т е м ,	ч т о б ы
	э к с п о р т е р ы	м о г л и
	л у ч ш е	о т в е ч а т ь
		т р е б о в а н и я м
		и н о с т р а н н ы х

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	
	т р е б о в а н и я м и		
С о г л а ш е н и я	В Т О		
п о	Т е х н и ч е с к и м		
Б а р ь е р а м	Т о р г о в л е		

(Т Б Т) и между -
на р о д н ы х с т а н д а р -

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
рат о р и и а к к р е -
дитованы органи- Отчеты по
зациями, приз- proficiency
нанными на между- testing
народном уровне Документация
для аккредитации
(з а я в л е н и я ,
п е р е г о в о р ы ,

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
t e s t i n g
П р о г р а м м а
proficiency Краткий обзор
testing разрабо- процесса предва-
тана рительной оценки
(p r e - p e e r
evaluation process).
Н а ц и о н а л ь н ы й
п е р с о н а л п о л н о с -
т ь ю у ч а с т в у е т в
п р о ц е с с е п р е д -

варительной оценки
(Pre - peer

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
1 4 0 0 0 и O H S A S
1 8 0 0 0 .

Н. Индикативный рабочий план

Задача	!	Фаза I						!	Фаза II						
	!	Год I						!	Год III-IV						
	!							!							
								!	2 0 0 5 !						
		!	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 для предприятиям	отрасли оказания	(Цель прямой	2) помощи	и
Мероприятие обработать информацию и международных источников	1.1.1 всю из Х	Собрать и имеющуюся национальных		
Мероприятие анализ стоимости подотраслей переработки фруктов, напитки)	1.1.2 цепочки доминирующих (например, мяса, ХХХХ	Провести добавленной овощей и		
Мероприятие оценку требований входных и целевые подотраслей	1.1.3 динамики покупателя и рынки ХХХХ	Провести рынка, и усло- существующие доминирующих		
Мероприятие Проанализировать результаты на первой заинтересованных (Шаг 2.1.1).	и для учредительной ХХХ	1.1.4 подготовить представления встрече сторон		
Результат диагностика имеющих и результаты представлены им.	1.2: до 30 экспортный	Проведена предприятий, потенциал, диагностики		
Мероприятие исследований заявленные согласованные отобрать для диагностики предприятий.	1.2.1 сектора Х	На и основе исполь- с мест критерии, кандидатов		
Мероприятие методологию	1.2.2 МТЦ	Адаптировать 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									X
схемы	разделения	затрат	по							
оказанию технической помощи.										
Мероприятие 1.3.5	Помочь							X	X	X
осуществить	индивидуальный									
план	действий	в	сотрудничестве							
с	национальными	провайдерами								
бизнес услуг.										
Мероприятие 1.3.6	Помочь									X
создать	систему	безопасности								
производства	продуктов	питания								
(НАССР)	на	отдельных	отобранных							
предприятиях.										
Мероприятие 1.3.7	Помочь									X
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							X	X	X
общие	потребности	на	уровне							
предприятий	и	согласовать	их							
приоритетность	на	основе								
диагностики	предприятий	и								
результатов	учредительной									
встречи	заинтересованных									
сторон										
Мероприятие 1.4.2	Заполнение							X	X	X
пробелов	знаний	управления								
экспортом	через	обучение	в							
группах,	осуществляемое	в								
сотрудничестве	с	местными								
партнерами.										
Мероприятие 1.4.3	Повышение								X	X
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.			X X
Результат 1.5: Экспортный потенциал сектора ИТ Казахстана оценен и результаты распростра- нены среди заинтересованных сторон.			
Мероприятие 1.5.1 Провести исследование экспортного потенциала сектора ИТ.			X
Мероприятие 1.5.2 Результаты оценки экспортного потенциала сектора ИТ консолидированы в отчете и распространены среди заинтересованных сторон.			X
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 координационное совещание заинтересованных сторон для			X

принятия обязательств.	ими	соответствующих		
обсудить	на	Представить	и	
обзора	отрасли,	встрече	результаты	
добавленной		анализа	цепочек	
исследований		стоимости	и	
концептуальные		рынка,	согласовать	
вопросы	и	мнения;	сформировать	
постоянную	рабочую	группу(ы)	и	
инициативную	группу	(ИГ)	и	
сформировать график работы.				
Мероприятие	2.1.2	Внести		X
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		X X
расписать		план	разработки	
стратегии	и	определимся	с	
потребностями		информационного		
обеспечения		через	предоставление	
инструментов,		методологии	и	
информации				
Мероприятие	2.2.2	Помочь ИГ		X X
провести		некоторые	идентифици-	
рованные целевые исследования.				
Мероприятие	2.2.3	Помочь ИГ		X X
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 второе консультативно-координационное совещание всех заинтересованных сторон (бизнеса, провайдеров услуг, правительства, доноров) для рассмотрения проекта Плана действий, согласования фокуса стратегии и интервенций.

X

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

X X X

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

X X X

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.

X X

ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ 3:

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

Результат соответствующие в стране и из них проекта	3.1:	Определены работающие провайдеры бизнес-услуг отобранные участники	
Мероприятие 3.1.1 Провести инвентаризацию бизнес-услуг		провайдеров	X
Мероприятие 3.1.2 Опубликовать справочник услуг в электронном доступе (онлайновом)		и Помочь Провайдеров печатном режиме распространить бизнес-формате и прямого	X
Мероприятие 3.1.3 Провайдеров мотивированных предприятиям идентифицированных (Результат 1)		Выбрать услуг, способных и оказывать помощь предприятиям отрасли в областях.	X
Результат провайдеров отраслевые поддержки самостоятельного потребностей потребностей сельхозпереработки в ходе реализации проекта.	3.2:	Усилен потенциал бизнес-услуг (включая Институты и в плане ими целевых отрасли услуг и по	
Мероприятие 3.2.1 совместно с провайдерами вовлеченными в проект, семинар по планированию		ассоциации торговли) в определении обучении, предприятий в услугах сотрудничества по	X
Мероприятие 3.2.2 общий план ресурсов и проекта.		Выработать действий, включающий провайдера бизнес-услуг	X

Мероприятие 3.2.3 Содействовать
 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
 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).

ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ 4:

Укрепление Казахстанских
 национальных институтов
 Стандартизации, Управления
 Качествен, 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	Х	Х	Х	Х	Х	Х	Х	Х	Х	Х	Х	Х
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	Х	Х	Х	Х	Х	Х	Х	Х	Х	Х	Х	Х
Мероприятие 4.1.3 Организовать учебный тур для работников КАЗМЕМСТ Правительства РК в несколько стран Европы для получения информации из первых рук о СКАМ и регулирующей инфраструктуре в данных странах.	Х	Х	Х	Х	Х	Х	Х	Х	Х	Х	Х	Х
Результат 4.2: Аккредитация испытательных и калибровочных лабораторий							Х	Х	Х	Х	Х	Х
Мероприятие 4.2.1 Обучение максимум 25 человек из 10 отобранных лабораторий национального органа по аккредитации.							Х	Х	Х	Х	Х	Х
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.							Х	Х	Х	Х	Х	Х
Мероприятие 4.2.3 Организовать участие лабораторий в программах							Х	Х	Х	Х	Х	Х

межлабораторных (proficiency testing).		сравнений	
Мероприятие	4.2.4	Организовать	
для некоторых лабораторий		отобранных	
иностранным		аккредитацию	
аккредитации,		органом	по
полноправным		являющимся	
народной		членом	Между-
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 анализ пробелов		деятельности	X
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 помощь в устранении пробелов		выявленных	X
Мероприятие 4.3.3 Предоставить обучение в разработке программ proficiency testing.			X
Мероприятие 4.3.4 Организовать стажировку сотрудников в Национальном органе		КАЗМЕМСТ	X
аккредитации лабораторий развитой страны.		аккреди-	
Мероприятие 4.3.5 Организовать участие КАЗМЕМСТ в процессе предварительной оценки ILAC, Международной организации по стандартизации (ISO) и Органи-			X

зации развитию Evaluation Process).	ООН (UNIDO)	по (Pre-peer	промышленному
Результат потенциала стандартов средой охраны пасности (OHSAS 18000).	4.4: в области управления (ISO 14000) и	Наращивание Системы окружающей Стандартов безо-	
Мероприятие 4.4.1 Провести вводные семинары и OHSAS 18000 международной	и по их значения для торговли.	ISO 14000	X

Примечание РЦПИ: в таблице X 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- жетная линия	Описание	! P/M	! US\$	! P/M	! US\$
		!	!	!	!
		!	!	!	!
10 Штат проекта:					
11.01	Главный	11.0	2.5	2.5	6.0
	Технический	139,700	31,750	31,750	76,200
			С о в е т н и к		
	(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 - з у л ь -
б а в л е н н о й т а т

стоимости 1.1

11.04 Советник МТЦ, Ре- 0.5 7,000 0.5 7,000 0
оценка пред - з у л ь -
п р и я т и й т а т
1 . 1 -

1.2

11.05 Советник МТЦ, Ре- 1.0 14,000 1.0 14,000
поддержка з у л ь -
более широкой т а т
г р у п п ы п р е д - 1 . 4

принимателей

11.06 Поездки МТЦ, Ре- 6,000 6,000
сектор И Т з у л ь -
т а т

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 з у л ь -
т а т
3 . 1 -

3.2

11.09 Советник МТЦ, Ре- 2.0 28,000 1.0 14,000 1.0 14,000
С К А М з у л ь -
т а т
4 . 1 -

4.4

11.51 Межд. Ре- 2.0 30,000 0.8 11,250 1.2 18,750
Консультант, з у л ь -
обследование т а т

рынка 1.1

11.52 Межд. Ре- 1.0 15,000 0.5 7,000 0.5 8,000
Консультант, з у л ь -

		о ц е н к а				т а т		
		п р е д п р и я т и й				1 . 1 -		
1.2								
11.53	Межд.	Ре-	6.0			1.0	5.0	
	Консультанты, зуль-		72,000			15,000	57,000	
		о ц е н к а				т а т		
предприятий 1.3								
11.54	Межд.	Ре-	3.0	45,000		3.0	45,000	
				Консультанты,		зуль -		
				Н А С С Р		т а т		
1.3								
11.55	Межд.	Ре-	3.0	45,000		3.0	45,000	
				Консультанты,		зуль -		
				с е к т о р И Т		т а т		
				(3 к о н с у л ь -		1 . 5		
танта*1р/м)								
11.56	Межд.	Ре-	1.5	22,500	1.0	15,000	0.5	7,500
				Консультант,		зуль -		
				с т р а т е г и я		т а т		
				о т р а с л и		2 . 1 -		
2.2								
11.57	Межд.	Ре-	1.0	15,000		1.0	15,000	
				Консультант,		зуль -		
				б и з н е с у с л у г и		т а т		
3.2								
11.58	Межд.	Ре-	3.0		0.5	0.5	2.0	
	Консультант, зуль-		45,000		7,500	7,500	30,000	
				а к к р е д и т а ц и я		т а т		
				л а б о р а т о р и й		4 . 1 -		
4.4								
11.59	Межд.	Ре-	1.5	22,500		1.5	22,500	
				Консультанты,		зуль -		
				I S O 1 4 0 0 0 и		т а т		
				O H S A S 1 8 0 0 0		4 . 1 -		
4.4								
11.6	Межд.	Ре-	3.0	45,000		3.0	45,000	
				Консультант,		зуль -		

		о р г а н		а к к р е -		т а т	
		д и т а ц и и		н а ц .		4 . 1 -	
лабораторий 4.4							
11.63	Оценка и	Ре-	2.0	30,000	0.5	8,000	1.5 22,000
				о т с л е ж и в а н и е		г и о н	
				1 1 . 9 9		В с е г о	
				м е ж д у н а р о д н ы й			
персонал				742,700	156,500	93,750	492,450
1 3 . 0 1				Н а ц и о н а л ь н ы й			
				А с с и с т е н т			
				П р о е к т а		и	
				А д м и н и с т р а т и в н ы й			
Ассистент				88.0	20.0	20.0	48.0
				101,000	23,000	23,000	55,000
				1 3 . 9 9		В с е г о	
				а д м и н и с т р а т и в н а я			
поддержка				101,000	23,000	23,000	55,000
1 5 . 0 1				П о е з д к и ,			
штат проекта		30,000	5,000	5,000	20,000		
1 5 . 0 2		П о е з д к и ,		Н а ц .		Р е -	
				к о н с у л ь т а н т ,		з у л ь -	
		Б . Л .		1 7 . 0 2		т а т	
1.1		2,000	2,000	0			
1 5 . 0 3		П о е з д к и ,				Р е -	
		Н а ц .				з у л ь -	
				к о н с у л ь т а н т ,		т а т	
Б.Л. 17.03		1.1	9,000	4,000	5,000		
1 5 . 0 4		П о е з д к и ,				Р е -	
		Н а ц .				з у л ь -	
				К о н с у л ь т а н т ,		т а т	
Б.Л 17.04		1.2	1,000	1,000	0		
1 5 . 0 5		П о е з д к и ,				Р е -	
		Н а ц .				з у л ь -	
				К о н с у л ь т а н т ,		т а т	
Б.Л 17.05		1.3	3,000	1,000	2,000		

15.06		Поездки				Результат
		Советника				
		МТЦ, Б.Л.				
11.05	1.4	6,000		6,000		
15.07		Поездки,				Результат
		Нац.				
		Консультант,				
Б.Л. 17.06	1.5	3,000		3,000		
15.08		Поездки МТЦ, Ре-	6,000	6,000		0
		Б.Л.	11.07			результат
		(2 поездки)				
					2	1-
	2.2					
15.09		Поездки, Ре-	4,000	4,000		0
		Нац.				результат
		Консультант,				
		Б.Л.	17.07			2.1-
	2.2					
15.1		Поездки				Результат
		МТЦ, Б.Л.				
		11.08				
	3.1	6,000	6,000	0		
15.11		Поездки,				Результат
		Нац.				
		Консультант,				
Б.Л. 17.08	3.1	2,000	2,000	0		
15.12		Поездки				Результат
		МТЦ, Б.Л.				
		11.09				
					4	1-
	4.4	5,000	5,000	0		
15.13		Поездки				Результат
		Нац.				
		Консультанта,				
		Б.Л.	17.09			4.1-
	4.4	4,000				4,000

		1 5 . 9 9		В с е г о		п о е з д к и	
проекта		81,000		35,000		6,000 40,000	
1 6 . 0 1		П о е з д к и , м е н е д ж м е н т					
проекта		35,000 10,000		10,000 15,000			
1 6 . 0 2		П о е з д к и М Т Ц , м е н е д ж м е н т				Р е - з у л ь - т а т	
проекта		1.1 6,000		6,000		0	
		1 6 . 9 9		В с е г о			
				п о е з д к и			
МТЦ		41,000		16,000		10,000 15,000	
17.01		Национальный		48.0 12.0		12.0 24.0	
				М е н е д ж е р			
Проекта		122,000 31,000		31,000 60,000			
1 7 . 0 2		Н а ц . К о н с у л ь - т а н т ы				Р е - з у л ь - т а т	
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	
		К о н с у л ь - т а н т ы , ц е л е в ы е				з у л ь - т а т 1 . 1	
рынки							
1 7 . 0 4		Н а ц . К о н с у л ь т а н т , о ц е н к а				Р е - з у л ь - т а т	
предприятий		1.2 2.0 3,000		2.0 3,000 0			
17.05		Нац. Ре-		30.0 2.0		2.0 26.0	
		К о н с у л ь т а н т , поддержка тат				з у л ь - 3,000 39,000	
предприятий		1.3					
1 7 . 0 6		Н а ц . К о н с у л ь т а н т , с е к т о р И Т				Р е - з у л ь - т а т	
1.5		2.0 3,000		2.0 3,000			

1 7 . 0 7	Н а ц .						Р е -
				К о н с у л ь т а н т ы			з у л ь -
				(с т р а т е г и я			т а т
				о т р а с л и)			2 . 1 -
2.2	18.0	24,000	18.0	24,000		0	
1 7 . 0 8	Н а ц .						Р е -
				К о н с у л ь т а н т ы ,			з у л ь -
	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
				К о н с у л ь т а н т ы ,			з у л ь -
	СКАМ	тат		45,000	9,000	3,000	33,000
						4 . 1 -	
						4 . 4	

1 7 . 9 9				В с е г о			
					н а ц и о н а л ь н ы й		
					п р о ф е с с и о н а л ь н ы й		
	персонал			269,000	86,500	37,000	145,500

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

2 0 К О Н Т Р А К Т Ы :

2 1 . 0 2	К о н т р а к т						Р е -
	(и з д а н и е						з у л ь -
	п у б л и к а ц и й)						т а т
1.4	5,000		5,000				
2 1 . 0 3	К о н т р а к т						Р е -
	(п е р е в о д ,						з у л ь -
	к о п и р о в а н и е)						т а т
					1 . 1 -		
1.5	7,000		7,000				
2 1 . 0 4	К о н т р а к т						Р е -
	(и с с л е д о -						з у л ь -
	в а н и я)						т а т
					2 . 1 -		
2.2	40,000	35,000		5,000			

21.05	Контракт	Ре-	50,000	10,000	40,000
		(а к к р е д и -			з у л ь -
		т а ц и я ,			т а т
		п р о г р а м м а			4 . 1 -
		м е ж л а б о р а -			4 . 4
		т о р н ы х			
		с р а в н е н и й			
		" P r o f i c i e n c y			
	testing")				
21.07	Контракт	Ре-	8,000	3,000	5,000
		(п о д д е р ж к а			г и о н
	веб-сайта)				
2 2 . 0 1	Г р а н т ы				Р е -
	(с х е м ы				з у л ь -
	р а з д е л е н и я				т а т
	затрат) 1.3	100,000	100,000		
2 2 . 0 2	Г р а н т ы				Р е -
	(р а з д е л е н и е				з у л ь -
	з а т р а т н а				т а т
	сертификацию) 1.3	20,000	20,000		
2 2 . 0 3	Г р а н т ы				Р е -
	индивидуаль -				з у л ь -
	н о й п о м о щ и				т а т
	(схемы разде-	3.2	40,000	10,000	30,000
	ления затрат)				
23.01	Перевод	Регион	15,000	5,000	10,000

2 9	И Т О Г О				
	КОМПОНЕНТ		285,000	45,000	18,000
					222,000

3 0	О Б У Ч Е Н И Е :				

3 2 . 0 1	О б у ч е н и е				
	ш т а т а и				
	р е г и о н а л ь -				
	н ы е м е р о -				
	приятия	60,000	10,000	10,000	40,000
3 2 . 0 2	О б у ч е н и е				Р е -
	г р у п п ,				з у л ь -

			Н	А	С	С	Р			т	а	т	
		1.3	3,000				3,000						
3 2 . 0 3			О б у ч е н и е							Р е -			
			г р у п п (4							з у л ь -			
			п р е д м е т а)							т а т			
		1.4	50,000				50,000						
3 2 . 0 4			О б у ч е н и е							Р е -			
			г р у п п							з у л ь -			
			(в с т р е ч а							т а т			
			у ч а с т н и к о в							2 . 1 -			
	и симпозиум)	2.2	22,000	5,000			17,000						
3 2 . 0 5			О б у ч е н и е							Р е -			
			г р у п п							з у л ь -			
									т	а		т	
		3.2	10,000				10,000						
3 2 . 0 6			О б у ч е н и е							Р е -			
			г р у п п							з у л ь -			
			(о б у ч е н и е							т а т			
			и о б у ч а ю щ и е							4 . 1 -			
	туры)	4.4	65,000	18,000			47,000						
32.09	Обучение		Ре-			60,000			23,000		37,000		
			г р у п п								г и о н		
										(в с т р е ч а			
										п р о д а в ц о в			
										и п о к у п а -			
	телей)												
3 2 . 1				Р е г и о н а л ь н ы е							Р е -		
	мероприятия		гион			10,000					10,000		

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

4 0			О Б О Р У Д О В А Н И Е										

4 1 . 0 1				Р а с х о д у е м о е									
	оборудование		4,000	1,500		1,500	1,000						
4 1 . 0 2			Р а с х о д у е м ы е							Р е -			
			м а т е р и а л ы							з у л ь -			
			(п у б л и к а ц и и							т а т			
	и т.д.)	3.1	7,000				7,000						

4 1 . 0 6	Т о р г о в а я					Р е -
информация	гион	5,000		5,000		
42.01	Оборудование	10,000	2,500	2,500	5,000	
4 3 . 0 1					А р е н д а	
	помещения		48,000	12,000	12,000	24,000
49	ИТОГО КОМПОНЕНТ:		74,000	16,000	16,000	42,000
5	0					
5 1 . 0 1				Э к с п л у а т а ц и я		
				и	р е м о н т	
	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
5 6 . 1 3				Н а к л а д н ы е		
				р а с х о д ы		
	(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