

ларында білікті мамандар дайындаудағы қызметтерін үйлестіру қажеттілігі айқын. Болондық үрдіс шеңберінде жоғары мектептер жүйесін стандарттау бағытында дами отырып, ШЫҰ-ға мүше мемлекеттер Қытайдың, Ресейдің, Қазақстанның және басқа елдердің дәстүрлі ұлттық білім беру модельдеріне сәйкес талаптар жиынтығы арқылы болондық жүйе мазмұнын байыта түсудің қайталанбас мүмкіндіктеріне ие. Өзара байланыс логикасы айқын – қарама-қарсы қою емес, керісінше, бірін-бірі толықтыру.

Шанхай ынтымақтастық ұйымының құрылуы Орталық Азия елдеріне өзара тиімді қатынастар үрдісі мен интеграциялық байланыстарға тек қауіпсіздік және трансшекаралық байланыстар тұрғысынан ғана емес, білім беру саласы мен социо-мәдени жобалар тұрғысынан қарауға мүмкіндік берді. Шанхай Ынтымақтастығы Ұйымы Университеті халықаралық білім беру кеңістігіне интеграциялана отырып, өзінің потенциалы мен халықаралық деңгейдегі құзіреттіліктерге ие жоғары білікті мамандар дайындаудың инновациялық тұрғыда дайындаудың жинақталған тәжірибесін жүзеге асыруға дайын Қазақстан жоғары оқу орындарына тамаша мүмкіндіктер беріп отыр. Шанхай Ынтымақтастығы Ұйымының Университеті халықаралық білім берудің жаңа моделін құруда.

1. Болонская декларация. Совместное заявление европейских министров образования. г. Болонья, 19 июня

1999 года // <http://www.inf.tsu.ru/Webdesign/bpros.nsf/news/010920051>

2. Vesti.kz. – 2010 жыл 12 наурыз.

3. Путин В.В. ШОС – новая модель успешного международного сотрудничества // <http://www.rg.ru/2006/06/14/putin-shos.html>.

4. Сонда.

5. Комиссина И.Н., Куртов А.А. Шанхайская организация сотрудничества К.А. Кокарев // Россия в Азии: проблемы взаимодействия: сборник статей. – М.: Изд-во Российского института стратегических исследований, 2006. – С. 251.

6. Дмитриев И. Один – за всех и шесть – за одного. Страны ШОС вырабатывают принципы взаимодействия // Российская газета. – 23 августа 2007 года.

7. Хартия шанхайской организации сотрудничества // <http://www.sco2011.kz/shos/hartr.php>

8. Концепция УШОС // <http://www.kaznu.kz/ru/3538/page>

9. Хартия УШОС // <http://www.kaznu.kz/ru/3538/page>

\* \*\*

В статье рассматривается процесс модернизации высшего образования в рамках интеграционных проектов ШОС. В настоящее время все более уверенно в рамках ШОС заявляет о себе гуманитарное измерение. Интеграция научных потенциалов закономерно способствует развитию инновационных технологий во всех сферах жизни обществ стран-членов ШОС.

\*\*\*

The article deals with the improvement of higher education within the framework of the SCO integration projects. At present, more and more confident in the SCO declares himself the humanitarian dimension. Integration of research capacities regularly contributes to the development of innovative technologies in all spheres of the societies of the SCO member states.

*А. Р. Әлімбаев*

## ХАЛЫҚАРАЛЫҚ КЕЛІССӨЗДЕР ҮРДІСІНІҢ ТАҒЫЛЫМДЫҚ АСТАРЫ

Әлем жаңа даму сатысына көшкен сайын әлемнің саяси бейнесі де өзгерістерге түсіп жататындығы ақиқат. Соған орай мемлекетаралық қарым-қатынастардың жаңа деңгейі қалыптасады. Яғни, халықаралық қатынастар жүйесі енді жаңа қағидалар мен жаңа саяси байланыстар ережесін негізге алады. Сол ретте келіссөздер ежелден халықаралық байланыстың дәстүрлі түрі ретінде болып келсе, бүгінгі күні келіссөздер заманауи ақпараттық технологияларсыз мүмкін емес.

Дегенмен біздің санамыз әлі де бұрынғы келіссөздерді көз алдымызға елестетеді, тек заманның жаңа даму сатысы келіссөздер жүргізу

үрдісіне өзіндік түзетулерін енгізуде. Жаңа технологиялық дамудың нәтижесінде мемлекетаралық саяси бақталастық пен бәсекелестіктің де түрлері мен тәсілдері өзгеріске ұшырады. Бұл өз кезегінде келіссөздер жүргізу тәсілдеріне тікелей әсер етті.

Ежелгі кезеңнен келіссөз сөзі латындық *negotians* – саудагер сөзімен етене жақын. Алғашқы шығу мәні де саудагерлік қызметімен тікелей байланысты болған. Шын мәнінде, «келіссөз» ұғымы саясатқа әлдеқайда кейінірек енді, бас кезінде күнделікті өмірде және экономикада, тіпті адамзат өркениетінің басталу сәтінде

адамдар бір-бірімен жеке және әлеуметтік-экономикалық мәселелеріне қатысты келіссөздер жүргізуге мәжбүр болды. Ал бүгінгі халықаралық саяси келіссөздер саяси билік, құқық және күш ұғымдарымен үйлесіп кеткен.

Н. Макиавелли мен К. фон Клаузевиц саяси келіссөздер де соғыс іспеттес билік пен қуаттылықты өзіне қаратуға қауқары бар құрал деп есептеді. Олар үшін саясат пен дипломатия келіссөздер барысындағы бар жоғы «басқадай құралмен жүргізілген соғыстың жалғасы ғана» еді [1].

Бүгінгі күні «халықаралық келіссөздер» ұғымы дипломатия мен халықаралық қатынастар саласында нық бекіген ұғым, өйткені келіссөздер дипломатиялық қызметтің тұғыры болып табылады. Халықаралық келіссөздер тарихы дипломатия тарихы десе болады, ресми дипломатиялық қызметтің басқа нұсқалары мен түрлері келіссөздерге қатысты бағынышты орында. Келіссөздерді мемлекетаралық қарым-қатынастардағы қайшылықты жағдайларда саяси мәмілеге қол жеткізудің өнері мен ғылымы ретінде де қарастыруға болады.

Халықаралық қатынастардағы келіссөздердің мәні мен маңыздылығын ашуға ежелден бері көптеген ғалымдардың еңбектері арналған болатын. Солардың бірі кардинал Ришелье «Саяси өсиет» атты еңбегінде келіссөз жүргізудің мемлекет үшін орасан зор маңызды екендігін атап өткен. 1714 жылы француздық ғалым Франсуа де Кальердің «Ел билеушілерімен келіссөздер жүргізу тәсілдері» деген еңбегі сол кезеңдегі келіссөздер жүргізуді зерттеген бірден-бір ғылыми зерттеу болып табылады.

Кейінгі XX ғасырдың ортасынан бастап келіссөздер үрдісі жүйелі түрде зерттеле басталды. Өйткені соңғы дәуірде мемлекеттер арасындағы қайшылықты мәселелерді ғылыми тұрғыдан саралап, қатысушы тараптардың ортақ мәмілеге жету мүмкіндіктерін ашуға талпыныс өрби түсті. Әрине, әртүрлі бағыттағы ғалымдар да бұл сауалнамаға әр алуан жауаптар береді.

Дегенмен адамдар арасындағы өзара әрекеттестік пен ынтымақтастықтың ерекше түрі болып табылатын халықаралық келіссөздердің үйренуге тұрарлық екендігін барлығы да мойындайды. Өйткені ол адамзаттың даму барысында кездесетін тұғырықтардан шығу жолдарының ұтымды жақтарын ескеруге жол ашады. Алайда келіссөздердің әдіс-тәсілдерін меңгеру шеберлігі негізінен тәжірибемен игеріледі, оған ұлы Гёте сөзі де дәлел: «Қанша айтқанмен теория сүреңсіз ғой, досым-ау, ал өмірдің мәңгі балғын-бәйтерегі осынау».

Ал егер келіссөздерді шеберлік ретінде қарастыратын болсақ, онда оның, ең алдымен, «мүмкіншілік өнері» екендігін байқамау мүмкін емес: ол қашанда қандай да бір тәуекелдікке кіріптар «дәлелдеу», «дәйектеу» және «жену» аралығындағы тылсым қырды теңестіреді. Сондықтан да халықаралық келіссөздер – бұл тәуекел ету түрі, әрекет барысында қатысушылар бір-бірінен болашақ өзара келісімнің сипатын айқындау мүмкіндігін даулауға қол жеткізеді. Мұнда шешуші сәт тәуекел ұғымымен берілетін белгісіздік қағидасы болып табылады, ал тәжірибелі келіссөз жүргізушінің шеберлігі осы тәуекелді барынша азайтуында. Егер келіссөздерді мәмілеге келу шеберлігі ретінде қарастыратын болсақ, онда амалдау шеберлік тәсілдеріне, ептілігіне, төзімділік шеберлігіне көңіл бөлу өте маңызды.

Тәжірибелі саясаткерге белгіленген саяси бағытты жүзеге асыру үшін келіссөздер кезінде сезімталдық пен аса шеберлік қажет. Бұл француздың белгілі саясаттанушысы М. Дювержеге саясатты «екіжүзді Янус» деп атауына себепші болды. Өйткені саясатта жалынды күрес пен салқынқанды сақтық, әрекет еркіндігі мен қатаң шынайылық қажеттілігі, саралаудың айқын тиімділігі мен сезімталдықтың жұмбақ түсініссіздігі сияқты қарама-қайшы бастамалар біте қайнасып кеткен. Бірақ сол қарама-қайшы бастамалардың арпалысы халықаралық келіссөздерді адамзат тәжірибесіндегі ғажайып елеулі салаға айналдырды. Әлбетте, егер халықаралық келіссөздерге ғылыми тұрғыдан қарайтын болсақ онда, ең алдымен, саяси тәжірибенің бұл түрін адамзаттың басқа өзара саяси әрекеттестігінен бөлу қажет.

Келіссөздерді басқа саяси тәжірибемен – кеңесулермен, дау-дамайлармен, қақтығыстармен салыстыра отырып келіссөздер олардан айқын іс-жүргізу қырларымен ерекшеленетіндігін байқауға болады. Халықаралық келіссөздер үрдіс ретінде өз қатысушыларының ұлттық мәдениетінің әрқилылығына қарамастан мазмұнының (келіссөз тақырыбының) тұтас бірлігін, қарым-қатынас үрдісін және белгіленген іс-жүргізу тәртібін білдіреді.

Халықаралық келіссөздердің іс жүргізу астары – бұл ереже, талқылау тәртібі және протокол, яғни қатысушылардың келіссөздерді жүргізу ережесі жөніндегі келісімі. Басқа саяси қарым-қатынастардан келіссөздердің ерекшелігі сонымен бірге уағдаласушы тараптардың бірлесе отырып шешуді қажет ететін ортақ мәселелерінің болуы. Мәселені бірлесе оты-

рып шешуге бағытталуы келіссөздердің негізгі қызметі болып табылады, ал оны жүзеге асыру қатысушылардың өзара тиімді шешім табуға қызығушылығының деңгейіне байланысты. Халықаралық келіссөздердің маңызды ерекшеліктерінің бірі осы тәжірибені айқын жетілдіру, өйткені келіссөздер – бұл өзара уағдаласумен айқындалған саяси өзгеріс – басқарылатын, саналы, бұрынғы қақтығысты саяси ахуалды жігерлі өзгерту жөніндегі келісім.

Түйіндей келе, халықаралық келіссөздер жүргізудің кеңесулер, дау-дамайлар, қақтығыстардан ерекшелігі – бұл әрқашан да саяси әріптестерінің өздерінің дұрыстығына сендіруге және өз ұстанымына тартуға талпынатын кәсіби саясаткерлер мен мемлекет қайраткерлерінің күзіреті.

Осыған орай халықаралық келіссөздер – тараптардың саяси қақтығыстарды шешуге немесе ынтымақтастықты ұйымдастыруға және бірлескен шешім қабылдауды қажет етуге бейімделінген, жазба түрде келісімдермен немесе шарттармен ресімделінген саяси жеке тұлғаралық өзара әрекеттестігінің және бірлескен қызметінің арнайы түрі деп айқындауға болады. Қазіргі зерттеушілер өз анықтамаларында келіссөздер үрдісінің әртүрлі жақтарына көңіл аударады. Келіссөздердің басты ерекшеліктері, қатысушы тараптар мүдделерінің біршама жақындығы және біршама алшақ болуы. Мүдделердің толық түрде алшақ болуы бақталастыққа, бәсекелестікке, қарсыластыққа, қақтығысқа, соңынан соғысқа әкелсе де, Т. Шеллинг атап өткендей, соғыс кезінде де тараптардың ортақ мүдделілігі байқалады [2].

Нақты іс жүзінде жиі кездесетіндей, келіссөздер күш негізінде жүргізілуі мүмкін, мұнда бір қатысушы екіншіге өз шарттарын қойып, мәжбүрлеудің түрлі тәсілдерін қолданады. Алайда күш көрсету кезінде келіссөздер келіссөз болудан қалып, қақтығыс орын алады. Мүдделердің сәйкес келуі немесе келмеуі келіссөздерді қарама-қайшылықты күйге түсіреді, өйткені онда ықпалдасу мен қоса бақталастықтың да құрамдас бөліктері бір мезетте әрекет етеді. Келіссөздерде кездесетін мұндай үрдістер де ғалымдардың көзінен таса қалмаған. Мысалы, америкалық ғалымдар Р. Фишер мен У. Юри мемлекетаралық қатынастарда кездесетін мұндай жағдайларға байланысты келіссөздер сіздің және екінші жақтың мүдделері біршама ортақ, біршама алшақ болғанда, ортақ келісімге келуге бағытталған деп көрсетеді. Сол ретте Р. Фишер мен У. Юри келіссөздерден, ең алдымен, мәмлеге келуге деген ұмтылысты көреді: олар үшін бұл қарама-қайшы мүдделерді бейбіт түрде үйлестіруге мүмкіндік беретін тәжірибе

жиынтығы, «еш тараптың жеңіліссіз, достық негізде келісімге жету тәсілі» [3].

Келіссөздерді зерттеуге көңіл бөлген Ф.Ч. Икле «Мемлекеттер келіссөздерді қалай жүргізеді» атты еңбегінде келіссөздердің басталуы үшін тиісті қатысушылардың бірыңғай мүдделер тоғысуы және сонымен бірге мүдделер қақтығысы болатындығын көрсетеді. Келіссөздердің бұл сипаттамасы жалпы түрде аралас мүдделердің болу қажеттілігімен тұжырымдалады.

Ресейлік саясаттанушы М. Лебедева өз еңбектерінде келіссөздерді қақтығыстарға қатысты қарастыруға бейім, осыған орай келіссөздер – тараптардың қақтығыстарды игеруі [4]. Ресейлік келесі ғалым В.В. Удалов барлық мүдделер ішінен өзара жоққа шығарушы және қиылыспайтындарды айрықша көрсету қажет дейді. Өзара жоққа шығарушы мүдденің болуы, екі тарапта бір нәрсені қалайтындығын білдіреді, мысалы, бір аумақты қалайды. Ал қиылыспайтын мүдделер, бір тараптың мүддесінің жүзеге асырылуы екінші тараптың мүддесіне ешқандай кесірін тигізбейді.

Америкалық саясаттанушы И.В. Зартман келіссөздер барысында ақпараттармен алмасу және өзгермейтін құндылықтардың жылжымалы құндылықтарға ауысуының нәтижесінде «жаңа шынайылықтың орын алатынын» дәйектейді [5]. Оның бұл тұжырымымен К. Селлих және С.С. Джейн келіседі: «Келіссөздер – өзара тәуелділік жағдайы, өйткені онда бір қатысушы екіншісіне ықпал етеді және керісінше» [6].

Француздық зерттеуші Л. Белланже келіссөздер басқа тұлғаның немесе басқалардың алдында өз тұлғасын, өзіндік «мен», өз жеке еркіндігін сақтауда немесе кеңейтуде тиімді реттеу мүмкіндігін табуға қолайлы, әлем дамуының және оның құрылымының алдында ережесін, мақсатын айқындауға ыңғайлы деп қорытындылайды. Сонымен бірге Л. Белланже келіссөздерге қатысты төрт әртүрлі көрінісін біріктіретін интегративті тәсілдің нәтижелі екендігін атап өтеді. Оның көзқарасына сай келіссөздер:

«жұмбақ сөз», яғни қатысушылардың әрқайсысы көбінесе жағдаймен айқындалған әрекет етушілердің шешімін табуға ұмтылады;

«шеберлік», мысалға, қатынасты орнату ептілігінен тұрады;

«ресурс бөлу үрдісіндегі саудаласу»;

танымдық үрдіс және дәйекті үйрену.

Зерттеушілер келіссөздер үрдісін бірнеше сатыларға бөліп, әрқайсысының қызметтерінің ерекшеліктерін айқындаған. Канадалық автор Г. Уинхем келіссөздің үш сатысын көрсетеді:

- 1) шешуге тиісті мәселені іздеу;
- 2) әрекеттер бағдарламасын жасау;
- 3) келісімге келу.

Басқа да авторлардың келіссөз кезеңдерін бөлу тұжырымдарын жинақтай келе, келіссөздерді жүргізуді келесідей бөлуге болады:

– келіссөздерге дайындық (келіссөз алдындағы саты);

– оны жүргізу барысы және егер келіссөз келісімге қол қоюмен аяқталса ортақ шешімге қол жеткізу (өзара әрекеттесу сатысы);

– келіссөз нәтижелерін сараптау және келісілген шарттарды орындау (имплиментация).

Осы сатыларды бөліп қарастыру себебі, ең алдымен, олардың әрқайсысында әрекеттің әртүрлі болуымен түсіндіріледі.

Келіссөздің келесі маңызды сипаты – тараптардың өзара қарым-қатынасқа түсуі, араласуы. Келіссөз – ол мәселені талқылауды меңзейді. Р. Фишер мен У. Юрий өз зерттеуінде – араласу келіссөздің құрамдас бөліктерінің бірі болып табылатындығын айқындайды, араласусыз келіссөздің де болмайтындығын дәйектейді.

Яғни қазіргі ғылымда келіссөздерге қатысты бір-бірін толықтыра түсетін сан-алуан әдіс-тәсілдер дамуда.

Біржағынан, саясаткерлер ереуілдермен, шерулермен жалғасып жатқан саяси әрекеттердің қысымымен асығыс келісімдерге келіп жатса, екінші жағынан, келіссөздер жиі-жиі саяси ойын ретінде де жүргізілуде, әсілі, қақтығысты жағдайларда бітімге келуге ұмтылып жатқандықтарын паш ету үшін. Кейбір шақта саясаткерлер келіссөздер жүргізуге қандай да бір қатерден құтылу мақсатында (лаңкестік қатерден және т.б.) барады. Сонымен бірге келіссөздер жүргізудің қажеттілігі – біржақты саяси іс-әрекеттер қауқарсыз немесе мүмкін болмаған жағдайда; заңды негізде нақтылы іс-шаралар белгіленбегенде; туындаған мәселені соттың негізінде шешкеннен гөрі келісімге келген тиімді деп табады. Дегенмен кез келген жағдайда келіссөздер жүргізу өзара түсіністікке деген жігерді, тіпті ынталықты, қарама-қайшы көзқарасқа қарамастан жеке тұлғаға деген ізеттілікті ескеруге тиіс. Кәсіби саясаткерлер саяси келіссөздердің тиімсіз сәтін де ескертіп жатады, бұл, негізінен, тараптар бітімге келуді қаламаған жағдайда. Яғни, келіссөздердің мән-мағынасын түсіну үшін оны зерттеу амалдарын да қарастырған дұрыс. Сол ретте ғылымда келіссөздер үрдісін зерттеудің бірқатар тағылымдық негізі қаланған. Олардың ішінде жалпытағылымдық шеңберде зерттеу, мұнда, алдымен, келіссөздер жүргізудің тағылымдық

заңдылықтарын айқындауға талпынады. Келесі бағытты келіссөздер жүргізудегі нақты кеңестер мен нұсқаулар қамтиды. Келіссөздердің үлгілерін дайындау арқылы тағылымдық ойындарға көңіл бөлу, соның негізінде келіссөздердің нәтижелерін болжау да өзіндік бір зерттеу бағыты болып саналады. Келіссөздер жүргізу кезеңінде оған қатысушылардың қарым-қатынасындағы психологиялық астарды зерттеу де назардан тыс қалмаған. Осы аталған бағыттарға бірқатар ғылыми еңбектер арналған. Ол зерттеулерде нақтылы белгіленген бағытқа сай өзіндік зерттеу әдіс-тәсілі қолданылады. Бүгінгі күні келіссөздер үрдісін зерттеуде қолданылатын негізгі әдістер: бақылау, құжаттарды саралау, сауалнамалар өткізу және сұхбаттасу, естелік жазбаларды сараптау, контент-сараптама және т.б.

Зерттеудің бақылау әдістері келіссөздерге қатысушылардың болуына, келіссөздер үрдісінің болуына және бақылау құралдарының болуына негізделеді. Бақылаудың тікелей болуы мүмкін, яғни бақылаушы келіссөздерде үшінші жақ мәртебесінде, сырттай бақылауы мүмкін, негізінен, теледидар, радио, интернет жүйесі арқылы жүзеге асырады, ішінде қатысуы арқылы бақылауы мүмкін.

Келіссөздерді зерттеуде құжаттарды саралау ең кең тараған әдіс. Ең алдымен, зерттеушілер келіссөздердегі стенограммалық жазбаларды, келіссөздердің қорытынды құжаттарын қарастырады.

Сауалнамалар өткізу және сұхбаттасу жанама бақылау түріне де жатады.

Келіссөздер жөніндегі орасан зор мәліметтерді мемлекет қайраткерлерінің, дипломаттардың, кезінде келіссөздерге қатысқан лауазымды тұлғалардың естелік жазбаларынан алуға болады. Мұндай деректер аса маңызды болып табылады, өйткені стенограммалық жазбалар мен келіссөздердің қорытынды құжаттарында қамтылмайтын мәліметтермен танысуға болады. Олардың қатарында келіссөздерге қатысушылардың алдын ала дайындалу сәттері, келіссөздер барысында ұстанған әдіс-тәсілдері, келіссөздерді өткізу іс-шаралары және т.б. мағлұматтар кездеседі.

Сондай-ақ зерттеу жұмыстары барысында контент-сараптама да жиі қолданылады. Оның негізгі мәні: жазба немесе ауызша мәтіндерді жүйелі саралай отырып жиі қайталанатын сөз тіркестерін немесе оқиға желісін атап өту.

Әрине, келіссөздер үрдісін толыққанды ашу мақсатында ғылыми зерттеу әдістерін де кең көлемде, жан-жақты қолдану керек. Бұл алға қойылған мақсаттың нәтижелі болуының кепілі.

1. Клаузевиц фон К. О войне. – М., 1997. – С. 59.
2. Лебедева М.М. Политическое урегулирование конфликтов. – М., 1999. – С. 184.
3. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или переговоры без поражения. – М., 1990. – С. 15.
4. Лебедева М.М. Политическое урегулирование конфликтов. – М., 1999. – С. 185.
5. Zartman I. W. Negotiations as a Joint Devision-Making Process // The Negotiation Process. 1978. – P. 81.
6. Селлих К., Джейн С.С. Переговоры в международном бизнесе. – М., 2004. – С. 17.

\* \*\*

Переговоры – очень сложный, зачастую растянутый во времени, иногда на годы процесс, имеющий собственную динамику развития. Поэтому в статье анализируются теоретико-практические основы ведения международных переговоров. Также в статье рассматриваются типология, структура и функции переговоров.

\*\*\*

Negotiations are very hard, lengthy process, that can last for years sometimes and have its own development movement. That's why theoretical practical bases of holding international negotiations are analyzed in the article. moreover, there are viewed typology, structure and functions of the negotiations in this article.

*R. O. Sadykova*

## THE RELATIONS OF JAPAN WITH THE COUNTRIES OF CENTRAL ASIAN REGION

After the collapse of USRR new independent states of Central Asian region have faced the problems of nation-building. They were necessary on reception of the external economic help and adjustment of wide international cooperation. First of all, such support could be realized from the side of the more developed states. In a number of the countries to which the basic hopes (the USA, the countries of EU were assigned, etc.), the young states have shown special interest to Japan as to the leading financial donor of the countries of the third world. Thus in the retrospective plan concerning the relations of Japan with Central Asian countries it is possible to allocate precisely enough designated stages which was accompanied by essential change of priorities of the policy spent by a management and business circles of Japan concerning these countries [1].

So, at the first stage, the Japanese firms and the companies known for the increased care in accommodation of capitals abroad, considered the states of the Central Asia as too risky objects for an investment of investment capitals. In this connection the relations with Central Asian countries the government of Japans built on standard model of relations of the advanced and developing state. On January, 1, 1993 all five Central Asian republics of the former USSR have been related by the Committee of the help for development, which has opened for them opportunities for reception of the external help. The Japanese government, in particular, has distributed to these republics so-called «Official development

assistant» (OFD) – the most preferential kind of the help which are included in number of the basic forms of economic cooperation of Japan with less developed countries. OFD includes as payments and deductions in the international organizations and the state help as the governmental loans, gratuitous financial grants and technical cooperation [2].

The Japanese agency of the international cooperation (Japan International Cooperation Agency – JICA) is the official organization which is responsible for technical cooperation at the governmental level. At the beginning of the 2000's years Japan promoted the further strengthening of cooperation with the Central Asian countries. So, for example on the official data in 2001 under program ODA granting technical and other help has been continued. (See the table 3)

Transition to the second stage of development of relations of Japan with the states of the Central Asia in many respects has been caused by an aggravation of the economic crisis which has captured these countries that has caused sharp decrease in volumes of their export to Japan. In this connection the Japanese government has found possible to enter system of the preferential custom duties for stimulation of import of the goods from the countries of region, expecting to widen their foreign trade activity and economic reforms as a whole as in this case to give them the chance of reception even the minimal currency resources opened. In the spring of 1995 Japan has established a preferential mode for Kazakhstan and