

СЧЕТНЫЙ КОМИТЕТ ПО КОНТРОЛЮ ЗА ИСПОЛНЕНИЕМ
РЕСПУБЛИКАНСКОГО БЮДЖЕТА

ТОВАРИЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
«ЦЕНТР ИССЛЕДОВАНИЙ, АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ
ЭФФЕКТИВНОСТИ»

ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ ОТЧЕТ
ПО ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ РАБОТЕ

**«Исследование методологических подходов к проведению аудита
эффективности реализации экспортной стратегии Республики
Казахстан»**

Нур-Султан, 2021

СПИСОК ЗАКРЕПЛЕННЫХ ЛИЦ

Руководитель отдела	_____ подпись, дата	Кушербаева Д.М.
Руководитель отдела	_____ подпись, дата	Ибраев А.А.
Руководитель отдела	_____ подпись, дата	Туллубеков Д.А.
Руководитель отдела	_____ подпись, дата	Курманова А.А.

СПИСОК ИСПОЛНИТЕЛЕЙ

Директор	_____ подпись, дата	Кенжебулат С.К.
Научный руководитель	_____ подпись, дата	Ускенбаева А.Р.
Научный руководитель	_____ подпись, дата	Карыбаев А.А.-К.
Эксперт	_____ подпись, дата	Нәдіров Н.Н.

Отчет по третьему этапу
«Анализ результатов аудиторских мероприятий Счетного комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета и выработка рекомендаций»

Содержание

Список обозначений и сокращений	5
Введение	7
1 Изучение международного опыта	9
1.1 Изучение и анализ практики зарубежных стран в сфере государственной поддержки экспорта и системы ее финансирования	9
1.1.1 США	9
1.1.2 Канада	14
1.1.3 Австралия	19
1.1.4 Норвегия	21
1.1.5 Финляндия	25
1.2 Анализ мировой практики проведения аудита в сфере экспорта	29
1.2.1 США	29
1.2.2 Канада	31
1.2.3 Австралия	34
1.2.4 Норвегия	37
1.2.5 Финляндия	41
1.3 Выводы и рекомендации по первому этапу исследования	46
2 Изучение нормативной правовой базы и практики	47
2.1 Проведение анализа текущей ситуации развития экспорта Республики Казахстан.	47
2.2 Анализ нормативной и правовой базы Республики Казахстан по реализации экспортной стратегии, а также НПА, регулирующих сферу проведения аудита эффективности.	53
2.2.1 Анализ нормативной и правовой базы по реализации экспортной стратегии Республики Казахстан	53
2.2.2 Анализ НПА, регулирующих сферу проведения аудита эффективности.	60
1.3 Выводы и рекомендации по второму этапу исследования	61
3 Анализ результатов аудиторских мероприятий Счетного комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета и выработка рекомендаций	64
3.1 Анализ результатов аудиторских (контрольных) мероприятий Счетного комитета в части проведения аудита эффективности использования бюджетных средств, направленных на	

реализацию экспортной стратегии (за последние 3 года).	64
3.2 Разработка аналитических и аудиторских процедур для сбора аудиторских доказательств	72
3.2.1 Темы, объекты и предметы аудиторского мероприятия	74
3.2.2 Цель и задачи аудиторского мероприятия	75
3.2.3 Вопросы и критерии аудиторского мероприятия	76
3.2.4 Методы аудиторского мероприятия	79
3.3 Источники аудиторских доказательств	83
Список использованных источников	85
Приложения	88

Список обозначений и сокращений

ГПИИР	Государственная программа инновационного развития	индустриально-
США	Соединенные Штаты Америки	
ВОА	Высший орган аудита	
в т.ч.	В том числе	
т.н.	Так называемый	
USDA	Министерство сельского хозяйства	
ExImBank	Экспортно-импортный банк	
ОЭСР	Организация экономического сотрудничества и развития	
ДОЭК ОЭСР	Договоренности об официальных экспортных кредитах	
ККРТ	Координационный комитет по развитию торговли	
ОРИС	Корпорация частных инвестиций	
SBA	Управление малого бизнеса	
ККТП	Координационного комитета по продвижению экспорта	
НЭС	Национальная экспортная стратегия	
МИДиМТ	Министерство иностранных дел и международной торговли Канады	
EDC	Канадская корпорация развития экспорта	
ССС	Канадская коммерческая корпорация	
CIDA	Агентство международного развития	
МСП	Малое и среднее предпринимательство	
Austrade	Австралийская торговая комиссия	
EFIC	Корпорация экспортного финансирования и страхования	
ЕСИ	Индекс экономической сложности	
ЕС	Европейский союз	
EMDG	Схема грантов на развитие экспортного рынка	
ВВП	Внутренний валовый продукт	
УГА	Управление Генерального аудитора	
NAOF	Государственное контрольно-ревизионное управление Финляндии	
ООО	Обществом с ограниченной ответственностью	
EMCP	Программа управления экспортом и соблюдения экспортных положений	
USEACS	Центрах содействия экспорту США	
МИО	Местные исполнительные органы	
млрд. долл.	Миллиард долларов	
ТОО	Товарищество с ограниченной ответственностью	
НИОКР	Научно-исследовательские и опытно конструкторские разработки	
ГПИИР	Государственная программа инновационного развития	индустриально-
АПК	Агропромышленный комплекс	

НПА	Нормативная правовая база	
ТН ВЭД ТС	Товарная номенклатура деятельности Таможенного союза	внешнеэкономической
ВТО	Всемирная торговая организация	

ВЕДЕНИЕ

Главой государства в Послании народу Казахстана от 14 декабря 2012 года «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства» перед органами государственного финансового контроля была поставлена задача по созданию комплексной системы государственного аудита на основе самого передового мирового опыта [1].

В целях реализации данной задачи в ноябре 2015 года был принят Закон Республики Казахстан «О государственном аудите и финансовом контроле», который направлен на повышение эффективности управления и использования бюджетных средств, активов государства и субъектов квазигосударственного сектора.

Для дальнейшего развития системы государственного аудита необходимо всестороннее рассмотрение всех направлений, касающихся использования бюджетных средств в социально-экономическом развитии страны. Следовательно, интерес для государственного аудита представляет исследование эффективности реализации экспортной стратегии Республики Казахстан.

В целях повышения экспортной ориентации национальной экономики совместно с ГПИИР Республики Казахстан принята Государственная программа Национальной экспортной стратегии Республики Казахстан на 2018-2022 годы, утвержденная Постановлением Правительства Республики Казахстан от 26 августа 2017 года № 511, целью которой является создание условий для увеличения в 1,5 раза объемов экспорта товаров и услуг, кроме сырья, к 2022 году, а также диверсификация рынков сбыта и экспорта товаров, и услуг [2].

По предварительным данным Национального статистического управления Агентства стратегического планирования и развития Республики Казахстан, в период с января по сентябрь 2020 года общий товарооборот Республики Казахстан составил 62 825,9 млн долларов США, тогда как за аналогичный период 2019 года объем внешней торговли составил 72 090 6 млн. долларов США, т.е. на 12,8% меньше. Традиционно наибольшая доля в торговле страны приходится на экспорт - 66,1% [3].

Экспортной продукцией Казахстана традиционно являются минеральные продукты горнодобывающей промышленности, в основном нефтегазового сектора, а также продукты их переработки - различные металлы и изделия из них.

В то время как наиболее значимой тенденцией международной торговли являются рост удельного веса торговли продукцией обрабатывающей промышленности, на которую приходится 53% стоимостного объема мирового экспорта. Наиболее значительная группа товаров в рамках продукции обрабатывающей промышленности – оборудование и транспортные средства (до половины экспорта товаров этой группы), а также прочие промышленные товары – химические товары,

черные и цветные металлы, текстиль. Крупнейшими экспортерами готовой продукции являются страны ЕС, США, Китай и Япония.

Для Республики Казахстан главной задачей развития экспортной стратегии является развитие отраслей обрабатывающей промышленности для производства готовой продукции для экспорта.

Исходя из этого, необходимо на основе изучения зарубежного опыта выработать подходы к методологии проведения аудита эффективности использования средств, направленных на реализацию экспортной стратегии Республики Казахстан.

Целью проведения исследования является выработка рекомендаций к проведению аудита эффективности использования бюджетных средств, направленных на реализацию экспортной стратегии Республики Казахстан с учетом исследованных методологических подходов.

Достижение указанной цели предусматривает решение следующих **задач**:

1) изучение и анализ подходов ВОА зарубежных стран по проведению аудита эффективности использования средств, направленных на реализацию экспортной политики государства (не менее 5 стран по согласованию с Заказчиком);

2) анализ правовых актов Республики Казахстан, регламентирующих отношения в сфере реализации экспортной стратегии, а также обзор НПА регулирующих сферу проведения аудита эффективности;

3) анализ результатов аудиторских (контрольных) мероприятий, проведенных (за последние 3 года) Счетным комитетом по контролю за исполнением республиканского бюджета (далее – Счетный комитет), касающихся реализации экспортной стратегии Казахстана;

4) выработка рекомендаций по проведению аудита эффективности использования бюджетных средств, направленных на реализацию экспортной стратегии Республики Казахстан с учетом исследованных методологических подходов;

4. Результаты исследования

4.1. Прямой результат - отчет по исследованию методологических подходов к проведению аудита эффективности использования бюджетных средств, направленных на реализацию экспортной стратегии.

4.2. Конечный результат – проект методических рекомендаций по проведению аудита эффективности использования бюджетных средств, направленных на реализацию экспортной стратегии Республики Казахстан с учетом исследованных методологических подходов и определением специальных показателей и аудиторских вопросов.

1 Изучение международного опыта

Изменения социально-экономических тенденций на мировой арене приводят к необходимости постоянно пересматривать процесс управления и, в частности, отношение к государственному управлению. Это, в свою очередь, требует разработки стратегии развития, которая учитывает происходящие изменения и может положительно повлиять на качество жизни населения. Поэтому одним из важных элементов данной стратегии является социально-экономическое развитие страны, которое может внести существенный вклад в развитие той или иной отрасли.

Проведение аудита эффективности в сфере экспорта в первую очередь связано с оценкой эффективности государственной поддержки экспортной политики государства.

Оценка представляет собой аналитический инструмент для измерения непосредственных и конечных эффектов реализации программы, уровня ее результативности и воздействия на регулируемую сферу [4].

Оценивание как непрерывный процесс, сопровождает реализацию государственной программы, начиная с момента ее создания и до завершения. Основопологающим моментом в Оценке эффективности государственной программы выступает глубокий анализ ее проведения, полученных результатов, причин отклонения от запланированных значений, а также своевременность принятия на основе ее результатов управленческих решений по повышению эффективности программы и/или разработки планов на перспективу.

Для анализа методологии оценивания государственной программы, направленной на поддержание экспорта были выбраны такие страны, как США, Канада, Австралия, Финляндия, Норвегия. Определение стран для анализа осуществлялось по принципу наличия инструментов государственной поддержки в сфере экспорта, выделения средств на реализацию экспортной стратегии, а также наличие методологического и инструментария проведения государственного аудита в сфере экспорта.

1.1 Изучение и анализ практики зарубежных стран в сфере государственной поддержки экспорта и системы ее финансирования

1.1.1 США

Государственная поддержка развитию экспорта в США является важнейшей составляющей экономической политики США. Основным инструментом реализации экспортной политики является механизм экспортного кредитования, сущность которого заключается в предоставлении финансовых средств для поддержки экспорта.

Экспортная поддержка – это важнейшая составляющая экономической политики США, и основным инструментом ее реализации выступает механизм экспортного кредитования, который заключается в том, что на

определенных условиях предоставляются финансовые средства для поддержки экспорта.

Кредитование в системе поддержки экспорта выступает как мера, способствующая росту конкурентоспособности компании-экспортера. Кредит обладает четырьмя основными свойствами: целевое назначение, срочность, платность, возвратность. Другими словами, срок возврата кредита и его стоимость (величина платы за пользование) влияют на конкурентоспособность кредитуемого: чем более продолжительный срок возврата кредита и ниже его стоимость, тем больше возможностей у кредитуемого, и, наоборот, высокая стоимость кредита отрицательно сказывается на предпринимательской деятельности. Поэтому снижение процентной ставки по экспортным кредитам и увеличение продолжительности срока кредитования служат важным инструментом развития международного обмена.

Существенную роль в развитии системы экспортного кредитования играет деятельность Экспортно-импортного банка США.

Экспортно-импортный банк осуществляет предоставление кредитов, кредитных гарантий и страхование кредитов иностранным покупателям американских товаров. После глобального финансового кризиса 2008 г. американские банки отошли от торгового финансирования. Тем самым были созданы условия по активизации деятельности экспортных агентств, чтобы предотвратить падение объемов торговли. Официальные экспортные кредиты только в G7 выросли с 35 млрд долл. в 2007 г. до 64 млрд долл. в 2009 г.

Банк должен также рассмотреть, возможно ли неблагоприятное воздействие на права человека, на создание американских рабочих мест и множество других политических аспектов.

Правительство Соединенных Штатов в качестве критерия экспортного субсидирования кредитов выдвигает понятие “разумная уверенность возвращения денег”. Потенциальные проекты могут быть подвергнуты ограничениям на основе тщательной проверки типа продукта, личности покупателя, а также изучения вариантов использования товаров или услуг.

Государственная поддержка развития экспорта в США осуществляется Федеральными правительственными агентствами и включает в себя следующие направления:

✓ *продвижение экспорта*, в т.ч.: предоставление информации по вопросам финансирования, консультаций и услуг по содействию развитию экспорта;

✓ *поддержку в разработке технико-экономического обоснования*, в получении финансирования и страхования экспорта, ведение переговоров по вопросам заключения новых торговых соглашений.

При государственной поддержке экспорта Федеральные органы охватывают ряд вопросов:

1. Экономическое обоснование участия Правительства США в государственные поддержки экспорта, с оценкой сильных и слабых сторон;

2. Эффективность межведомственной координации продвижения экспорта через ККТП;

3. Обоснованность и необходимость объемов государственной финансовой поддержки экспорта;

4. Степень участия государства в поддержке экспорта.

При государственной поддержке развития экспорта США применяет такие инструменты, как:

1. Компенсация дефицита финансирования, повышение доступности кредитных средств и гибкое администрирование механизмов выдачи кредитов, погашения обязательств по кредитам;

2. Активная поддержка экспортеров, относимых к малому и среднему бизнесу. Инструмент включают не только информационно-аналитическую поддержку, но и создание выгодных условий для экспортеров, выделение средств на финансирование операционных затрат (гарантии по кредитам, краткосрочное кредитование), внедрение систем оказания поддержки производителей, в том числе с использованием современных информационных технологий;

3. создание специальных экспортно-кредитных в качестве институционального механизма поддержки внешнеторговых операций.

Федеральное правительство оказывает следующие виды государственных услуг по поддержке развития экспорта:

1. **Услуги по содействию развития экспорта:** распространение торговой информации экспортерам; исследование рынка страны, консультирование экспортёров; установление деловых контактов.

2. **Технико-экономическое обоснование:** оценка экономических, финансовых, технических ресурсов для реализации экспортной продукции в зарубежные страны.

3. **Финансирование и страхование экспорта:** государственные агентства США осуществляют финансирование и страхование экспорта в целях принятия на себя рисков, которые экспортеры не могут нести самостоятельно, а также недопущения кредитного финансирования, предлагаемого иностранными экспортерами.

4. **Защита интересов Правительства.** США используют дипломатические интересы для защиты интересов американских компаний. Правительство США гарантирует свободную конкуренцию иностранным конкурентам на экспортном рынке.

В государственной поддержке развития экспорта участвуют порядка 20 агентств Федерального правительства, которые вносят прямой или косвенный вклад в развитие экспорта США. При этом, ключевыми в развитии экспорта являются: Министерство сельского хозяйства (USDA), Министерство торговли, Экспортно-импортный банк (EximBank), Корпорация частных инвестиций (OPIC), Управление малого бизнеса (SBA),

Государственный департамент, Агентство по торговле и развитию (TDA), Управление торговли США, Представитель (USTR) и Министерство финансов.

Министерство торговли США оказывает поддержку экспортной деятельности в трех основных формах:

– *Финансовая помощь.* Предоставление займов и гарантий, лизинговое финансирование. Осуществляется по четырем направлениям: развитие экспорта; финансирование оборотного капитала; предоставление средств на развитие предприятия; оказание финансовой помощи иностранным покупателям;

– *Страхование.* Американское правительство предоставляет гарантии, а также услуги, позволяющие снизить возможные риски. Данные услуги распространяются на экспортные операции и зарубежные инвестиции.

– *Субсидирование.* Предприятиям выделяются средства для оценки реализуемых проектов, проведения семинаров с целью ознакомления зарубежного бизнес-сообщества и представителей государства с американской деловой практикой, особенностями законодательства и видами экономической деятельности.

Экспортная политика в США рассматривается как инструмент повышения экономического роста страны, а также создания рабочих мест. Роль экспортной политики США выросла в 2010 году, после того как в 2010 году Президент США объявил о Национальной экспортной инициативе, в своем Послании о положении страны в 2010 году. Таким образом, важностью поддержки экспорта являлась реализация политики создания рабочих мест и обеспечения «Здоровья национального хозяйства». Таким образом, экспорт товаров обеспечил 7,1 млн рабочих мест в 2014 г., а экспорт услуг - это 4,6 млн чел. Исходя из этого можно сказать, что политика поддержки экспорта была оправдана, что создает положительный опыт для внедрения в политику поддержки экспорта Казахстана.

По мнению Конгресса США, мировая торговля была бы более справедливой, если бы не было субсидируемых экспортных кредитов. Поданным Heritage Foundation, “только 1,6 процента всего американского экспорта в 2013 г. получили финансирование Эксимбанка, а это значит, что более 98 процентов американских экспортеров конкурируют без вмешательства банка. Это дискриминирует рыночное поле для фирм США, которые не получают специального содействия”.

В практике субсидирования экспорта США используют принцип соответствия товаров и услуг на экспорт, который имеет необходимый порог по стоимости “сделано в Соединенных Штатах”. Кроме того, субсидирование экспорта должно обеспечивать рост реальных продаж, которые помогают сохранить и создать рабочие места в США, способствовать формированию сильной национальной экономики.

В США акцентируется внимание на то, что практика экспортного кредитования, использующая ДОЭК ОЭСР, противоречит положениям

Договоренностей ВТО и нарушает справедливость конкуренции на мировых рынках

Подытоживая все вышесказанное, можно сформировать SWOT-анализ для выявления лучших для применения Казахстаном сторон (Таблица 1).

Таблица 1 – SWOT-анализ экспортной поддержки США

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> - Растет ВВП страны за счет финансируемых компаний-экспортеров - Растет количество рабочих мест - Защита внутреннего рынка от зарубежных конкурентов 	<ul style="list-style-type: none"> - Низкий уровень возможности получения субсидирования - Несоответствие с Договорами ВТО - Слабая <u>конкурентоспособность</u> для фирм без субсидирования
Угрозы	Возможности
<ul style="list-style-type: none"> - защита внутреннего рынка от импортируемой продукции и сохранения рабочих мест, могут привести к ответным мерам торговых партнеров США 	<ul style="list-style-type: none"> - Поддержка национального бренда и его распространение по миру

Рассматривая SWOT-анализ можно сказать, что нынешняя экспортная стратегия США предусматривает разработку системы федеральных программ “мирового уровня”, а также активное использование широкого круга мер и технологий для обеспечения поддержки как крупным, так средним и малым американским компаниям, экспортирующим свою продукцию или капиталы на мировые рынки.

Наиболее крупные меры, предпринимаемые в последнее время США в этой области, направлены на усиление государственной поддержки национальным экспортерам в получении и реализации крупных контрактов за рубежом путем выравнивания "конкурентных условий". В этих целях, в частности, предусматривается:

- улучшить координацию под эгидой Координационного комитета по развитию торговли (ККРТ) деятельности правительственных структур США на внешних рынках.

- эффективно использовать механизм экономической помощи для защиты интересов американских экспортеров.

- осуществлять защиту интересов американских компаний на всех этапах реализации проектов за рубежом. Наиболее приоритетным при этом считается усиление координации работы всех американских правительственных структур, входящих в систему государственного стимулирования экспорта.

- обеспечивать государственную поддержку американским экспортерам в т.н. "кризисных районах".

- улучшению доступа к правительственным программам стимулирования экспорта.

Таким образом, США активно использует механизм поддержки экспорта, в том числе экспортного кредитования в целях продвижения отечественных товаров.

1.1.2 Канада

Канада является индустриально развитым государством. В связи с этим в Канаде, как и в большинстве государств мира с экспортно-ориентированными экономиками, нет законодательного выделения различных категорий бизнеса в отдельную категорию, нуждающуюся в поддержке экспорта.

Меры поддержки экспорта можно разделить на две основных группы. Первая группа – это меры, оказываемые на федеральном уровне, вторая группа – это меры, оказываемые на региональном уровне.

Основные органы и инструменты по поддержке экспортно-ориентированного бизнеса на федеральном уровне. Ведущим государственным органом в системе внешнеэкономической деятельности Канады является **Министерство иностранных дел и международной торговли Канады (МИДиМТ)**. Его главная задача - определение торговой политики Канады, включая подготовку международных договоров с учетом интересов заинтересованных министерств и ведомств и формирование методов регулирования внешнеэкономической деятельности, вытекающих из международных интересов и обязательств Канады. В МИДиМТ Канады значительное внимание уделяется разработке мер, направленных на поддержку канадского экспорта товаров и услуг, а также инвестиций и туризма. Этими проблемами занимаются специализированные по регионам мира департаменты.

Основной целью торговой части МИДиМТ Канады является активное содействие улучшению внешнеэкономической деятельности страны по направлениям, где имеется неиспользованный потенциал. Кроме того, в рамках МИДиМТ действуют две специальные службы содействия внешнеторговой деятельности – «Сборная Канады» (Team Canada) и Служба торговых уполномоченных (Trade Commissioners Service).

Сборная Канады является уникальным инструментом продвижения интересов канадского бизнеса на рынки тех стран, где особенно сильна конкуренция. Миссию Сборной Канады возглавляет премьер-министр Канады, которого сопровождают премьеры провинций и представители правительства и деловых кругов (как правило, от 8 - 10 отраслей, заинтересованных в развитии долговременного торгового и инвестиционного сотрудничества с данной страной-партнером). Столь представительная команда помогает устанавливать деловые отношения с ключевыми фигурами

в правительстве и деловом сообществе страны и придает новый импульс отношениям с партнерами по бизнесу.

Сборная Канады представляет собой созданный в октябре 1997 г. в рамках так называемой «горизонтальной инициативы» отдельный Директорат (Team Canada Inc Directorate) со штатом в 5 сотрудников. Фактически, Директорат выполняет координирующие функции межведомственного характера по содействию канадским компаниям в развитии торговых связей на ключевых зарубежных рынках. Важнейшими участниками Сборной Канады также являются министерства сельского хозяйства и продовольствия, канадского наследия, промышленности, природных ресурсов.

Серьезную помощь канадским экспортерам оказывают и Торговые миссии во главе с Министром международной торговли, аналогичные по своим задачам миссиям Сборной Канады. В торговые миссии приглашаются представители бизнеса (от 4-8 отраслей, изыскивающих возможности расширения торгово-инвестиционных связей со страной-партнером).

Служба торговых уполномоченных объединяет в целом более 1050 сотрудников, включая около 900 так называемых «торговых представителей» (trade commissioners), работающих в составе торговых отделов канадских посольств и консульств в более чем 140 зарубежных городах, а также 100 представителей в 12 региональных офисах в Канаде.

Служба торговых уполномоченных работает в непосредственном контакте с канадскими компаниями, оказывая им содействие по продвижению товаров, услуг и инвестиций на внешние рынки. В этих целях торговым отделам посольств, имеющим собственные, независимые от МИД бюджеты, выделяются существенные денежные и материально-технические ресурсы (их величина определяется приоритетностью данной страны во внешнеэкономической стратегии Канады). Руководители отделов, имеют широкие полномочия по расходованию средств, которые могут направляться, в том числе, на спонсирование поездок канадских и иностранных делегаций, семинаров и других мероприятий в интересах канадских деловых кругов, поддержку деловых ассоциаций.

Торговые представительства Канады за рубежом осуществляют:

- оказание содействия в продвижении информации о канадских компаниях - экспортерах в стране пребывания;
- консультации по маркетингу и возможным каналам реализации продукции;
- рекомендации по участию в соответствующих отраслевых выставках и других общественных мероприятиях;
- поиск подходящих иностранных фирм и их привлечение для работы в качестве партнеров (клиентов) канадских компаний;
- помощь в поиске информации о деловой активности и финансовом состоянии потенциальных зарубежных партнеров;

- консультации по вопросам действующего в стране пребывания законодательства, в том числе по учреждению дочерних компаний и филиалов, лицензированию, таможенным правилам и т.д.

Все услуги предоставляются канадскими торговыми представителями на безвозмездной основе. На практике около 80% объема деятельности торгового представительства Канады за рубежом (в плане затрат рабочего времени) приходится на выполнение конкретных запросов канадских фирм.

По данным МИДиМТ, свыше 80% клиентов канадских торговых представительств - мелкие и средние компании, 2/3 из них являются постоянными потребителями услуг торговых представительств.

В последнее время, не в последнюю очередь в связи с кампанией по рациональному расходованию государственных средств, наблюдается тенденция к возложению на торговые отделы дополнительных функций по формированию предложений в области внешнеэкономической политики Канады по отношению к стране пребывания.

Служба торговых представителей возглавляется старшим должностным лицом МИДиМТ в ранге Assistant Deputy Minister (заместитель Министра), в подчинении которого находятся три функциональных подразделения (департамента):

- International Business Development Policy (группа перспективного планирования – 15 чел.);
- Operations and Services Bureau (организация бесплатных учебных программ, семинаров и конференций для экспортеров, методическое руководство загранучреждениями – 40 чел.);
- Market Development Bureau (исследования конъюнктуры рынков по приоритетным секторам и подготовка обзоров, работа с отраслевыми ассоциациями – 60 чел.).

Указанные подразделения, наряду с «географическим» департаментами министерства, осуществляют непосредственное руководство работой канадских торговых представительств за рубежом.

Канадская корпорация по развитию экспорта (Export Development Corporation, EDC) была создана в 1944 году и действует в соответствии с Законом о развитии экспорта. Председатель и члены правления EDC назначаются постановлением правительства из числа руководящих сотрудников министерств финансов, промышленности, международной торговли, Банка Канады, Канадского банка международного развития, представителей различных организаций бизнесменов. EDC пользуется значительной автономией в своей деятельности, государство же осуществляет контроль за работой EDC посредством утверждения ее финансовых отчетов. EDC осуществляет кредитование и страхование экспорта как самостоятельно по "счету корпорации", так и за счет правительства - по т.н. "счету Канады".

EDC обладает статусом независимого юридического лица, осуществляя свою деятельность на коммерческой основе. Вместе с тем, Корпорация в

соответствии с Законом о развитии экспорта является государственной компанией и осуществляет управление и контроль за использованием некоторых кредитов, займов и финансовых ресурсов от лица канадского правительства. Согласно уставным документам EDC является официальным страховщиком и гарантом, а в отдельных случаях финансирует канадских экспортеров и использует имеющиеся ресурсы для содействия развитию национального экспорта (такое содействие осуществляется Корпорацией лишь в отношении экспортеров товаров, в которых доля стоимости, созданной в Канаде, не ниже 60%).

EDC как финансовый институт, в основном, предназначается для оказания финансовой помощи канадским фирмам. В настоящее время Корпорация оказывает помощь компаниям, осуществляющим свою деятельность более чем на 200 зарубежных рынках, в том числе в 130 развивающихся странах. Более 90% ее деятельности приходится на компании малого бизнеса.

Канадская коммерческая корпорация (ССС). При осуществлении своих функций по содействию развитию экспорта широкого круга товаров (включая продукцию военного назначения) СССР выступает в качестве связующего звена между канадскими экспортерами и зарубежными государственными внешнеторговыми организациями, а также международными организациями. СССР закупает у канадских фирм экспортные товары и поставляет эти товары за рубеж на основании контрактов, заключаемых с иностранными заказчиками. При этом СССР оплачивает предприятиям-экспортерам их счета в течение 30 дней.

В тех случаях, когда СССР выступает в качестве одной из сторон контракта, она полностью несет ответственность за выполнение контрактных обязательств. Тем самым, участие СССР в сделке представляет собой как бы дополнительную гарантию со стороны канадского правительства по надлежащему исполнению взятых обязательств. Все услуги предоставляются СССР бесплатно.

Одним из важнейших направлений работы Корпорации является содействие экспортной деятельности малого и среднего бизнеса. По имеющимся оценкам, более половины канадских партнеров Корпорации относятся к этим предприятиям. С одной стороны, накопленный Корпорацией опыт помогает предприятиям малого и среднего бизнеса легче преодолевать достаточно сложные экспортные процедуры и необходимые формальности. Так, например, в рамках выполнения Программы ускоренных платежей (Accelerated Payment Program) Корпорация имеет право оплачивать экспортерам из числа таких предприятий их счета в течение всего 15 дней. Кроме того, Корпорация имеет возможность содействовать в получении экспортерами малого и среднего бизнеса предоплаты их экспортных отгрузок (Progress Payment Program), причем ее стоимость может достигать 90% общей стоимости контрактов. В рамках этой Программы оказывается поддержка компаниям с годовым объемом продаж, не превышающим 50 млн.

долл., причем акцент сделан на компании, у которых объем продаж не превышает 10 млн. долл.

Канадское агентство международного развития (Canadian International Development Agency, CIDA) является администратором и координатором большинства из канадских программ помощи, осуществляемых в 140 государствах, главным образом, из числа развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Значительная часть этих программ реализуется частными фирмами, выступающими в качестве консультантов, подрядчиков и поставщиков. Критерии доступа к проектам в рамках CIDA определяются такими основными параметрами:

- компания должна принадлежать канадским владельцам (как минимум, 51% собственности);
- компания должна находиться в Канаде.

Чтобы получить согласие на финансирование в рамках Программы промышленного сотрудничества, канадская фирма должна представить четкие доказательства преимуществ в социальном, экономическом и промышленном развитии, обеспечиваемых в принимающей стране и в Канаде. Иначе говоря, фирма должна показать, каким образом принимающая страна может использовать предлагаемый проект с точки зрения освоения новых технологий, создания рабочих мест, развития торговли, экономии валютных ресурсов и т.д. Вместе с тем, фирма должна показать, какую пользу из этого проекта извлечет Канада, поставляя оборудование, комплектующие, оказывая необходимые услуги, и т.д.

С другой стороны, фирма должна продемонстрировать, что она располагает кадровыми, техническими и финансовыми ресурсами, необходимыми для реализации проекта, а также соответствующим практическим опытом.

CIDA сформировало список развивающихся стран, отобранных для участия в Программе промышленного сотрудничества. В рамках CIDA за отдельные регионы стран отвечают специальные менеджеры (Program Manager).

Основные органы и инструменты по поддержке экспортно-ориентированного бизнеса на региональном (провинциальном) уровне. Экспортная поддержка на региональном уровне прежде всего ориентирована на предприятия малого и среднего бизнеса. Например, в провинции Квебек такая поддержка осуществляется преимущественно в рамках принимаемых правительством программ развития конкретных отраслей экономики или приоритетных проектов, а также посредством выделения целевых грантов.

Поддержка заключается в предоставлении компаниям различного рода бесплатных услуг, прежде всего информационных и консультационных. Оказывается также прямая финансовая поддержка - налоговая и кредитная. Для этих целей в бюджете любой провинции предусматриваются целевые средства, распределяемые по рекомендации соответствующего министерства.

Налоговая и кредитная поддержка в зависимости от провинций и территорий заключается в следующем:

1. Компаниям, которые имеют от 5 до 99 сотрудников, зарегистрированы более двух лет, имеют объем продаж более 500 тыс. долл. в год предоставляются гранты на покрытие 50 % расходов, связанных с выходом на экспортные рынки.

2. Для малых предприятий предусмотрено 50% возмещение расходов связанных со следующими видами деятельности: аренда павильонов и других расходов на выставки, услуги по переводу документации, размещенной на сайте компании, почтовая рассылка рекламных брошюр о компании и т.д.

Квалификацией компаний и проектов для оказания финансовой поддержки занимаются эксперты Министерства экономического развития, инноваций и экспорта и указанных фондов. В числе основных критериев выступают:

- отраслевая направленность (приоритетные направления – аэрокосмическая, биотехнологии, высокие технологии и связь, химическая, металлургия, экология, сфера услуг, туризм, переработка отходов, аквакультуры, морское фермерство и ряд других).

- финансовая структура.

- квалифицированное управление.

- бизнес-план.

Отобранным компаниям могут предоставляться долгосрочные беспроцентные или льготные займы, финансовые гарантии под кредиты других финансовых институтов (например, частных фондов), безвозмездная финансовая помощь в виде грантов или премий и другая финансовая поддержка для развития бизнеса.

1.1.3 Австралия

Австралия занимает 26 место на мировом рынке экспорта. Доля экспорта во внешнеторговом обороте страны составляет 80%. К основным статьям экспорта относятся уголь, железная руда, золото, мясо, пшеница, транспортное и машинное оборудование. Кроме железной руды, Австралия является крупнейшим мировым экспортером угля, на её долю приходится порядка 30% мирового экспорта.

Основными видами поддержки экспорта в Австралии являются:

- *кредитование экспорта;*

- *субсидирование экспорта*

- *предоставление консалтинга (информацию по маркетингу, анализу тарифов, пошлин, налогов стран-партнёров, анализ спроса на товары и услуги).*

Экспортно-кредитное агентство осуществляет оценку эффективности реализации экспортной стратегии по модели, в которой осуществляется

страхование экспортных кредитов (включая гарантии и страхование торговых кредитов) дополняется предоставлением прямого финансирования.

Австралийскими правительственными структурами, оказывающими государственную поддержку экспорту на федеральном уровне, являются *Австралийская торговая комиссия* (Austrade) и *Корпорация экспортного финансирования и страхования* (EFIC). Основными миссиями Austrade являются содействие развитию экспортной торговли австралийских компаний, продвижение австралийского образования и туризма на международной арене и привлечение прямых иностранных инвестиций в Австралию.

Основной финансовой программой поддержки экспортеров является «Программа грантов на продвижение австралийских товаров на иностранные рынки» Export Market Development Grants (EMDG). Цель программы – оказание содействия МСП в продвижении экспортной продукции. Чтобы получить доступ к EMDG, австралийская компания должна потратить более 15 тыс. австр. долл. (около 12,3 тыс. долл. США) в течение двух лет на экспортные маркетинговые операции. После этого компания вправе требовать 50% возмещения таких расходов. Максимальное количество грантов для одной компании – 8. Максимальная сумма гранта – 150 тыс. австр. долл. (около 123 тыс. долл. США).

Также существуют дополнительные программы для экспортеров:

- «TradexScheme»,
- «Duty Drawback Scheme»,
- «*Certain Inputs to Manufacture*», призвана содействовать производителям посредством снижения производственных затрат при осуществлении определенных производственных процессов. Благодаря программе возможен беспшлинный ввоз некоторых видов импортного сырья и промежуточных товаров (химическая, бумажная продукция, пластик, металлические материалы и товары, которые используются для упаковки пищевых продуктов). Основными бенефициарами являются химическая отрасль и производители пластмассы.

С 1957 года в Австралии действует Корпорация по экспортному финансированию и гарантиям (The Export Finance and Insurance Corporation, EFIC). С 1991 года эта корпорация является 100% федеральной государственной корпорацией. Ее основной задачей является оказание финансового содействия, включая кредитование, страхование и гарантирование внешнеторговых операций австралийских экспортеров. Кроме этого, корпорация связывает предоставление финансовой помощи с содержанием доли местной продукции. Финансовая помощь EFIC оказывается в следующих видах:

- среднесрочного, долгосрочного кредитования и гарантий (на срок более 2-х лет) покупателей австралийских экспортных товаров (обычно при экспорте средств производства и услуг);

- среднесрочного, долгосрочного страхования от политических рисков при инвестировании за границей.

Основной формой поддержки Корпорации по экспортному финансированию и гарантиям является предоставление **экспортных финансовых гарантий** (56%). **Предоставление займов** для экспортных контрактов занимает вторую строчку (23,4%), далее следует **предоставление облигаций** (14,8%).

С 1 июля 2019 года Корпорация экспортного финансирования и страхования начала торговлю под новым названием Export Finance Australia. В апреле 2019 года изменения в *Законе 1991 года о экспортных финансовых и страховых корпорациях* предусматривали увеличение востребованного капитала на 1 миллиард долларов и новые возможности для финансирования зарубежной инфраструктуры. Данное новшество позволило Export Finance Australia не только финансировать большее число крупных проектов, но и расширять свои возможности за счет региональных инфраструктурных проектов, которые оказывают масштабное влияние на развитие социально-экономической ситуации в Австралии, и стимулируют развитие австралийских предприятий. Экспортное финансирование Австралии является государственным экспортным кредитным агентством. Он предоставляет финансовые знания и решения для обеспечения устойчивого роста, приносящего пользу Австралии и ее партнерам. Благодаря займам, гарантиям, облигациям и вариантам страхования Export Finance Australia позволяет малым и средним предприятиям, крупным корпорациям и правительствам использовать возможности, связанные с экспортом, развивать бизнес, расти на международном уровне и достигать экспортных успехов, а также поддерживать развитие инфраструктуры в Тихоокеанском регионе и за его пределами.

Общие фактические расходы по финансированию экспорта Австралии за 2018-19 были 195 400 000 \$, 85 % этих расходов, относимых на процентные расходы.

Три ключевых риска для финансовой отчетности Export Finance Australia за 2019-2020 годы:

- оценка и классификация сложных финансовых инструментов, включающих структурированные облигации, процентные свопы и кросс-валютные свопы, которые имеют значительную стоимость;

- оценка и обесценение кредитов, гарантий и инвестиций, имеющих в наличии для продажи, в связи с суждениями и оценками, примененными для расчета остатков; а также

- признание процентного дохода, полученного по процентным финансовым активам, в связи со значительным остатком на этом счете.

1.1.4 Норвегия

В современных условиях содействие развитию национального производства экспортных товаров является приоритетным направлением экономической политики большинства развитых стран. Жесткая конкуренция и возможность устойчивого развития экономики стран за счет внешнеэкономического фактора делают необходимой разработку долгосрочной экспортной стратегии, неотъемлемой частью которой выступает система государственной поддержки национальных экспортеров-производителей.

Норвегия имеет небольшую открытую экономику, основная польза которой зависит от внешней торговли и инвестиций. Норвегия один из крупнейших в мире производителей нефти и газа, одна из крупнейших и наиболее развитых стран в области мореплавания. Страна является вторым по величине в мире экспортером рыбы и морепродуктов.

Современная экспортная стратегия имеет ряд инициатив, направленных на малые средние предприятия (что может послужить положительным примером для Казахстана), в виду их преобладания в экономике (99%).

Важно отметить, что страна занимает 9-е место в мире по легкости ведения бизнеса. Данный показатель является результатом комплексной работы: снижение налогов для инвестиций в основной капитал, оцифровка и сокращение бюрократических процедур, направленностью государственных финансов в транспортную и технологическую инфраструктуру.

Система государственной поддержки экспорта Норвегии имеет схожесть с финской. Важными институциональными структурами являются:

- Innovation Norway – является комплексной консалтинговой компанией, занимающейся созданием, развитием и продвижением норвежских брендов как на территории страны (с целью привлечения инвестиций), так и за рубежом развивая экспорт. Руководство осуществляется попечительским советом, который несет ответственность за достижение результатов, заключенных в программных документах, таких как: стратегический план ведомств и МИО по развитию экспортного потенциала;

- Export Credit Norway - является подведомственной организацией Министерства торговли, промышленности и рыболовства. Главной целью которого является конкурентоспособное финансирование, осуществление приема заявок на ссуды, включая контроль, предоставление и мониторинг ссуд;

- The Norwegian Seafood Council – в виду значимой роли рыбной промышленности в экспорте, рыбный совет по морепродуктам (до 2012 комитет по экспорту рыбы Министерства торговли и промышленности) является неотъемлемой частью в составе экспортной политики Норвегии;

- Norwegian Energy Partners – отраслевое объединение нефтегазовых компаний, созданное для расширения деловой активности на международных

нефтегазовых рынках на основе передового отраслевого опыта, технологий и знаний.

Все отрасли промышленности Норвегии увеличили свой экспорт за последние 20 лет - в общей сложности на 270 процентов. Нефтяная промышленность в настоящее время является наиболее важным экспортным сектором, на который приходится 46% экспортных доходов Норвегии. Далее следуют: обрабатывающая промышленность (около 30%) и сфера услуг (около 20%).

Современная экспортная стратегия Норвегии основывается на следующих принципах:

- обеспечение доступа на новые и существующие экспортные рынки;
- привлечение иностранных инвестиций в Норвегию;
- развитие академического сообщества путем позиционирования страны как одного из лидеров в областях, являющихся в Норвегии, определяющими экономическое развитие и где имеются необходимые компетенции;
- увеличение существующих экспортных направлений, а также поиск и развитие новых направлений;
- рационализация и ориентация на действующие нормативные документы.

Инструментами реализации государственной поддержки экспорта являются: *гранты, займы, гарантии и соглашения о долевом участии*.

Основной особенностью экспортного ориентирования Норвегии является создание инновационных продуктов экспорта.

Система государственной поддержки национальных экспортёров в Норвегии строится в соответствии с требованиями Соглашения о ЕЭП 1992 г., ограничивающими государственное субсидирование производителей, и включает как *общие, так и отраслевые меры* стимулирования экспорта. К общим мерам относятся:

1. «Модель передовых отраслей», которая построена на принципе, в соответствии с которым рост заработных плат в экспортно-ориентированных отраслях (кроме нефтегазовой отрасли), работающих в условиях наибольшей конкуренции с предприятиями других стран, должен являться предельным при проведении переговоров о росте заработных плат во всех остальных отраслях. Соблюдение этого принципа призвано обеспечить конкурентоспособность норвежской экономики, благодаря тому, что в первую очередь повышение заработных плат увязывается с интересами предприятий, продукция которых поставляется на внешний рынок.

2. Экспортное кредитование с государственной поддержкой, схема которого в настоящее время включает государственную компанию «Экспорткредит Норге», располагающую правом выдавать государственные кредиты в норвежских кронах и иностранной валюте. Выдача кредита полностью финансируется за счет субсидий из государственного бюджета,

проведенных через казначейство, при этом платежи, проценты и поступления от сборов должны возвращаться в казначейство.

3. Гарантирование экспортных кредитов, осуществляемое ГИЭК, главная цель деятельности которого заключается в продвижении норвежского экспорта товаров и услуг, а также инвестиций в более чем 150 стран мира путём предоставления гарантий от имени правительства Норвегии, снижающих степень рисков для экспортёров или инвесторов.

4. Государственное страхование экспортных кредитов – с 2000 г. Услуга предоставляется государственной компанией «ГИЕК Кредитфошикринг АС», созданная в интересах экспортеров, для поддержания норвежского экспорта и предоставления кредитного страхования малому и среднему бизнесу.

«ГИЕК Кредитфошикринг» имеет два подразделения – одно специализируется на торговле рыбой, а другое работает с остальными отраслями. Полис «ГИЕК Кредитфошикринг» защищает экспортера от потерь, которые могут возникнуть с момента начала изготовления товара до его поставки в связи с невыполнением покупателем заключенных договоров в результате банкротства, несостоятельности покупателя или по политическим мотивам, например, если поставка не может быть произведена из-за политических событий, войны, конфискации и т.п.

5. Поддержка норвежских экспортеров за рубежом. Основной организацией для реализации этой меры является государственная компания «Инновашун Норге», функции заграничных представительств которой наиболее схожи с функциями зарубежных торговых представительств. «Инновашун Норге» является крупнейшим бизнес-ориентированным инструментом правительства для продвижения инноваций в норвежскую экономику. Деятельность компании, в первую очередь, направлена на развитие и поддержку малого и среднего бизнеса. «Инновашун Норге» предлагает **различные формы финансирования, консультационных услуг и мер повышения квалификации, установления коммерческих связей и профилирования.** Зарубежные представительства решают следующие задачи:

- информационная поддержка норвежских предприятий, работающих на зарубежных рынках по вопросам маркетинга, условий ведения бизнеса и технологий;
- сбор и анализ сведений о зарубежных рынках;
- поиск зарубежных партнеров для норвежских предприятий;
- координация действий и организация работы делегаций и бизнес миссий, которые проводятся в рамках государственных визитов в страну короля, кронпринца, представителей правительства.

Для реализации мер стимулирования норвежского экспорта в отдельных отраслях созданы следующие организации:

1. Организация «Норвеп» (NORWEP, Norwegian Energy Partners), оказывает содействие норвежскому экспорту товаров и услуг для разведки, и

разработки нефтегазовых месторождений на морском шельфе, а также для возобновляемых источников энергии.

2. Норвежский совет по морепродуктам был создан в 1991 г. с целью стимулирования интереса к норвежским морепродуктам и повышения потребительской осведомленности о них как в Норвегии, так и во всем мире, при этом продвижение норвежской рыбы и морепродуктов осуществляется под зонтичным брендом «NORGE – Norsk Sjømat» («Норвегия – норвежские морепродукты»). Как орган маркетинга, Совет помогает поддерживать высокую репутацию норвежской рыбы и морепродуктов путем активного влияния на рынки и разработки соответствующих программ. В отличие от «Инновашун Норге», Совет оказывает поддержку одной отрасли в целом, а не отдельным предприятиям экспортерам из разных отраслей. Таким образом, сферы ответственности этих двух организаций в других странах не пересекаются, что позволяет им эффективно сотрудничать по определенным вопросам, дополняя компетенцию друг друга.

Для повышения эффективности системы государственной поддержки национальных экспортёров в августе 2013 г. был создан новый инструмент поддержки норвежских компаний за рубежом – межведомственная платформа «Тим Норвей», которая предназначена для координации деятельности Министерства иностранных дел, Министерства торговли, промышленности и рыболовства, Министерства нефти и энергетики, организации «Инновашун Норге», Норвежского совета по экспорту рыбы, некоммерческих партнерства «ИНТСОК» и «Интпоу». Основаниями для создания платформы «Тим Норвей» стали внешнеэкономические условия, сложившиеся в связи со стагнацией потребительского спроса в Европе, вызванной кризисными явлениями, и появлением новых быстрорастущих рынков.

Многие страны, куда направлены интересы норвежских предприятий, характеризуются отсутствием политической предсказуемости, отсутствием верховенства закона, политизацией экономики, отсутствием прозрачности и наличием коррупции – всё это создает серьезные барьер для норвежского экспорта и инвестиций.

Таким образом, в соответствии с правительственной позицией, когда норвежский промышленный сектор ориентируется на быстрорастущие рынки за пределами Европы, существует необходимость расширения сотрудничества бизнеса с дипломатической службой. При этом дипломатические миссии должны таким образом работать с норвежскими экспортерами, чтобы обеспечить продвижение в развивающиеся страны основных ценностей социальной ответственности и высоких стандартов.

В ходе выработки новых подходов к решению задачи поддержки внешнеэкономической деятельности норвежского бизнеса рабочая группа Министерства иностранных дел Норвегии, Министерства промышленности и торговли Норвегии и организации «Инновашун Норге» изучила лучшие мировые практики в этой области. В связи с этим специалисты отметили, что

многие страны в связи с финансовым кризисом постарались компенсировать потерю домашних или близлежащих рынков, концентрируя усилия на растущих экономиках.

1.1.5 Финляндия

В Финляндии широкое распространение приобрела такая форма государственного стимулирования, как субсидирование экспортера. Рассмотрим некоторые виды такого субсидирования:

- краткосрочное финансирование экспорта, которое осуществляется коммерческими банками как обычное банковское кредитование. Ставка рассчитывается на основе базовой процентной ставки Банка Финляндии, к которой добавляется 0,25%.

- кредитование экспортером импортера (коммерческий экспортный кредит). Такой вид финансирования не распространяется на торговлю сельхозпродукцией, сырьевыми товарами, продукцией деревообрабатывающей промышленности, а также на реэкспортные товары.

- кредиты на развитие так называемого нового экспорта являются специальной системой финансирования экспортера, которые Банк Финляндии предоставляет с 1996 г. Условием получения такого кредита является увеличения объемов экспорта предприятия.

- средне- и долгосрочное кредитование экспорта, который применяется для экспорта капиталоемкой продукции, связанных с ней услуг и проектного экспорта. Кредит может предоставляться как экспортеру, так и покупателю или банку покупателя и покрывать около 100% от стоимости контракта. Предоставляются кредиты на коммерческих условиях, а также льготные кредиты. Условия первых определяются в зависимости от потребностей клиента и состояния рынка.

На международном рынке Финляндия известна как производитель различных технических средств, машин и инструментов для лесной промышленности, продукции целлюлозно-бумажной промышленности, одежды и инвентаря для досуга, электроники.

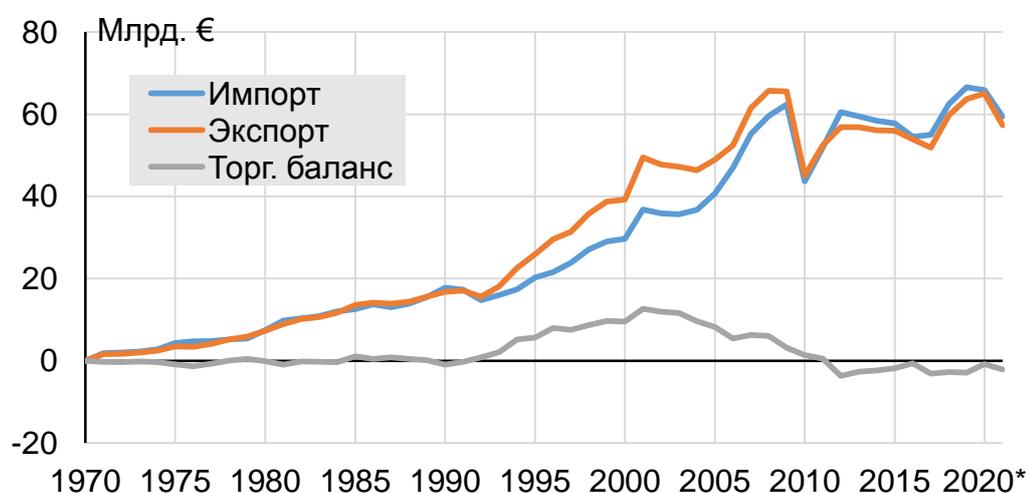
Таблица 1. Структура импорта и экспорта Финляндии за 2020 г.

Импорт и экспорт по товарным категориям, 2020 г. В соответствии с СРА 2008		
Импорт	Млн. €	%
Продукция химической промышленности	10 386	17,5
Продукция электротехнической и электронной промышленности	8 874	14,9
Транспортное оборудование	6 324	10,6
Механизмы и оборудование	5 987	10,1
Продукция горнодобывающей промышленности и карьеров	5 600	9,4
Другие	22 249	37,4
Итого	59 420	100

Экспорт	Млн. €	%
Продукция химической промышленности	10 603	18,5
Продукция лесной промышленности	10 270	17,9
Металл и изделия из металла	8 870	15,5
Механизмы и оборудование	8 603	15,0
Продукция электротехнической и электронной промышленности	6 773	11,8
Другие	12 212	21,3
Итого	57 332	100

Источник: Данные статистического управления Финляндии [https://www.stat.fi/]

График 1. Тенденции Импорта и Экспорта Финляндии за 50 лет, включая торговый баланс.



Источник: Данные статистического управления Финляндии [https://www.stat.fi/]

Одним из важных моментов в рамках экспортной стратегии Финляндии является создание **Team Finland**. Главной задачей, которой является поддержка бизнеса путем предоставления комплексных консалтинговых услуг и продвижение национальных продуктов за рубежом.

Team Finland является объединением, включающим в себя Министерство экономики и занятости, Министерство иностранных дел, Министерство образования и культуры, «**Business Finland**¹» (объединение **Finpro** и **Tekes**), **Finnvera**², **Tesi**³ (финские промышленные инвестиции),

¹ С 1 января 2018 года **Finpro** - финская организация по продвижению торговли - и **Tekes** - Финское агентство по финансированию инноваций - объединились в **Business Finland**. Главная цель **Business Finland** - предложить компаниям в Финляндии и за рубежом беспрепятственный совместный сервис, когда им это необходимо, а также финансирование инноваций, консалтинг по международному продвижению, инвестированию в Финляндию или привлечению посетителей в Финляндию.

² **Finnvera** - финская государственная финансовая компания. Это официальное экспортное кредитное агентство Финляндии. **Finnvera** предоставляет займы, кредиты и гарантии. Компания подчиняется Министерству занятости и экономики Финляндии.

Центры экономического развития, транспорта и окружающей среды, Финское бюро регистрации и патентов, Финско-Российская торговая палата, Финско-шведская торговая палата, Центр технических исследований Финляндии VTT, Finnfund, Finnpartnership и Финские культурные и академические институты.

Таким образом, поддержка отечественных производителей и их продвижение за рубежом в Финляндии, является комплексной программой ряда ведомств и организаций, непосредственно интегрированной в международные отношения (за частую представительство Team Finland базируется в совместности с дипломатическим корпусом).

Инструментом поддержки экспортеров со стороны государства являются субсидии (кредиты), гарантии, страхование и продвижение брендов национальных производителей.

Экспортные гарантии составляют 5% от общего объема экспорта и 10% от объема в стране, подверженных политическому риску. Кредитные ставки по долгосрочным кредитам могут быть конвертированы в фиксированные. Кредит может быть либо с плавающей ставкой (Euribor или USD Libor), либо с фиксированной ставкой (OECD CIRR). И необходимо отметить что фактическое финансирование экспорта является коммерческой тайной.

По результатам проведения анализа практики зарубежных стран в сфере государственной поддержки экспорта и системы ее финансирования сформированы следующие выводы:

1. Мировая практика показывает, что поддержка в сфере экспорта осуществляется через применение инструментов государственной поддержки (выделение грантов, субсидирование, страхование, кредитование, информационная поддержка, сопровождение сделок и др.).

2. Государственная поддержка в сфере экспорта осуществляется в рамках создания условий для развития малого и среднего предпринимательства. Предоставляются бесплатные услуги информационного и консультационного характера. Для оказания финансовой (налоговой и кредитной) поддержки предусмотрены целевые средства.

3. Поддержка экспорта в вышеуказанных странах является неотъемлемой частью развития экономики. В связи с этим, государство обеспечивает сохранность и приоритетность отечественных брендов, и защищает их от зарубежных конкурентов, и активно осуществляет защиту интересов американских компаний на всех этапах реализации проектов за рубежом.

4. Экспортная поддержка государства в основном направляется на перерабатывающие промышленности и АПК.

³ Tesi (официально Finnish Industry Investment Ltd) - государственная инвестиционная компания, инвестирующая в фонды венчурного и частного капитала, а также непосредственно в растущие компании. Мы инвестируем на тех же условиях и ожидаем возврата вместе с частными инвесторами. Мы разделяем финансовые риски, ускоряем международный рост и верим в активное участие.

1.2 Анализ мировой практики проведения аудита в сфере экспорта

1.2.1. США

ВОА США разместил отчеты и исследования по политике программ по поддержке экспорта.

Реализация экспортной политики в США осуществляется через реализацию отраслевых программ. В свою очередь, оценка государственной политики направленной на поддержку отрасли осуществляется через оценку эффективности реализации государственной или отраслевой программы.

Сегодня в США накоплен большой опыт программного бюджетирования, поскольку его реализация началась в 60-х годах прошлого века. В рамках его реализации планируется работа по мониторингу и оценке государственных программ, направленных на поддержку развития экспорта, механизмы которых рационально интегрированы в бюджетный процесс США.

Таким образом, система выстроена таким образом, что в процессе мониторинга и оценки государственных программ участвуют как исполнительная власть, так и Конгресс (через законодательные слушания и Управление бюджетного контроля).

Особенность процесса оценки Национальной экспортной стратегии (НЭС) в США заключается в том, что неправительственные организации, исследовательские центры, независимые консультанты, университеты, профсоюзы, гражданские ассоциации осуществляют альтернативную оценку, которая принимается во внимание исполнительной и законодательной властью США. Это, в свою очередь, способствует повышению качества реализации НЭС как на стадии разработки, так и на стадии ее реализации.

Опыт США показывает, что GAO осуществляет ежегодный анализ и аудит государственных программ, направленных на развитие отраслей экономики, с целью увеличения результативности и экономичности расходования бюджетных средств, результаты которых отражаются в отчетах, направляемых в Конгресс США.

Так, при проведении ежегодного аудита GAO:

- выявляет системные недостатки, допущенные при планировании развития отрасли;
- определяет дублирование целей и конечных показателей, достигаемых в результате реализации программы поддержки экспорта, двойное финансирование при реализации отраслевых программ, направленных на поддержку экспорта страны.

Это связано с тем, что НЭС США реализуют множество организаций и ведомств, перекрытие при реализации несколькими ведомствами одного мероприятия со схожими целями, а дублирование связано с выполнением

ведомствами схожих функций при реализации государственной поддержки развития экспорта.

В рамках международных торговых соглашений и систем регулирования страны в интересах отраслей или производителей активно используют разрешенные и скрытые меры защиты интересов: введение заградительных пошлин на иностранные товары, существенные налоговые и кредитные льготы, прямые запреты или квотирование закупок.

Экспорт США в 2019 году был равен 2 514.8 млрд. долл., занимал 2е место в мире и был на уровне экспорта Китая (2 690.4 млрд. долл.). Доля экспорта США в мире была равна 10.2%.

Правительство США контролирует экспорт оборонных товаров и услуг компаниями, а также экспорт информации, связанной с их разработкой, производством и использованием, чтобы гарантировать, что они отвечают интересам США. Глобализация и коммуникационные технологии облегчают экспорт контролируемой информации, предоставляя преимущества американским компаниям, и усиливают взаимодействие между американскими и иностранными компаниями, что затрудняет защиту такого экспорта.

Оценка результатов по реализации НЭС осуществляется на основе согласования принципов, определенных в руководстве «Performance Measurement and Evaluation: Definitions and Relationships» [5]:

- *processevaluation* (процессное оценивание). Дает возможность оценить соответствие запланированных мероприятий и выполняемых мероприятий в рамках реализации НЭС;

- *outcomeevaluation* (оценивание результатов). Позволяет оценить соответствие плановых показателей НЭС и ее фактическими данными;

- *impacetevaluation* (оценка влияния) позволяет определить конечный результат от реализации НЭС.

В результате проведения государственного аудита НЭС выявляется схожесть выполняемых функций, идентичность целей и расходов каждого государственного органа. Кроме того, могут корректироваться цели, а также рекомендуются меры по их снижению или устранению.

ВОА США уделяет достаточное внимание аудиту эффективности экспортной политики, при этом выделяя в качестве критериев эффективности следующее:

- достижение конечных показателей программ, к примеру, при аудите в своем отчете ВОА США отметил, что «ЕХІМ не достигли 10-процентного цели экологически выгодного финансирования, установленные Конгрессом.

- выполнение государственными органами и уполномоченными представительствами количественных показателей, прописанных в политиках, например Конгресс выдвинул требование о необходимости увеличения доли МСП в экспортных кредитах ЕХІМ с 10 до 20%». В своем отчете ВОА США при аудите рекомендовал ввести электронную услугу по принятию и рассмотрению заявок.

Таким образом, изучение опыта США отражает необходимость применения системного подхода при проведении государственного аудита эффективности реализации Национальной экспортной стратегии, то есть применение единых концептуальных основ оценки. Вместе с тем, разнообразие функций и компетенций государственных органов, а также сферы их деятельности затрудняют разработку унифицированной системы индикаторов, на основе которых возможна адекватно определить конечный результат от реализации НЭС.

Целью аудита эффективности является анализ и оценка развития и эффективности экспортной стратегии и использования средств бюджета и иных государственных ресурсов для исполнения экспортной стратегии.

Объектами аудита по экспортной стратегии всегда выступают Министерство торговли США и Администрация экспорта

Предметом аудита эффективности является элементы поддержки и реализации стратегии, такие как нормативно правовые акты и законы, регулирующие экспортную стратегию.

Критерии аудита представляют собой требуемое состояние или ожидание использования бюджетных ресурсов для достижения торговых и экспортных лицензирования.

Если пройтись по **вопросам аудита**, в ходе аудита рассматриваются законы и правила, регулирующие экспортную стратегию и лицензирование и проводят анализ процессов контроля и сбор данных для принятия мер по автоматизации поддержки экспорта.

Особенность аудита в стране выражается как деятельность, обеспечивающая формирование выводов и предоставления гарантий, основывающаяся на определении достаточных и надлежащих доказательств в соответствии с установленными требованиями, количественными параметрами и принятой практикой ведения деятельности. Аудит эффективности наряду с обеспечением подотчетности государства перед общественностью, обеспечивает лиц, ответственных за управление и контроль, объективной информацией, необходимой для повышения эффективности реализуемых программ и направлений деятельности, снижения затрат, содействия принятию решений сторонами, ответственными за контроль исправления выявленных недостатков [Приложения 1, 2].

1.2.2. Канада

В Канаде осуществляется бюджетирование и отчетность по реализации программ, финансируемых из средств бюджета, с оценкой полученного конечного результата. В связи с чем, государственные ведомства исполняют обязанность осуществление национальных приоритетов и существующих программ, определяют конечные цели и измеримые результаты.

Министерства и ведомства Канады получают денежные средства на реализацию государственных программ в ходе исполнения закона о бюджете,

ежегодно предоставляют стратегические доклады о ходе освоения бюджетных средств по государственным программам. При формировании стратегического доклада прилагается анализ программных мероприятий по каждой стратегической цели. В свою очередь, стратегическая цель включает несколько программ или подпрограмм, несколько показателей результативности. [6].

Основным торговым партнером Канады являются США, на долю которых приходится более 80% объема внешней торговли, и составляет 1,4 триллиона канадских долларов. Канада уверенно удерживает девятое место в первой десятке внешнеторговых партнеров Евросоюза [7].

Правительство Канады осуществляет государственную поддержку и оказывает содействие в развитии экспорта страны. Имеет методологическую базу оценки эффективности реализации экспортной стратегии. Государственный аудит проводится на Федеральном и региональном уровнях отдельно.

Существуют утвержденные требования к показателям результатов в Канаде. Во-первых, они должны быть: релевантными и надежными; всесторонними, но вместе с тем отражать основные приоритеты бюджетных расходов; понятными, своевременными, применимыми на практике; должны отражать основные приоритеты расходов бюджета, их должно быть не слишком много; легко измеримы, затраты на их измерение не должны быть слишком высокими [8].

Во-вторых, показатели должны выражаться в числовой форме всегда, когда это представляется возможным (например, в виде чисел, средних значений, процентов, показателей, отношений или индексов). Но это не означает, что информация в описательной форме не должна представляться, индикаторы могут быть также и качественными. Министерства и ведомства в своих внутренних документах самостоятельно определяют количество и вид индикаторов, которые они затем перед собой ставят. При этом, важно не то, сколько всего индикаторов представлено, важнее качество этих самых индикаторов, способность отражать реальное положение дел.

Вырабатывая показатели результативности, ведомства обязательно связывают эти показатели с ожидаемыми результатами. В рамках каждого ведомства осуществляется несколько программ, в рамках каждого программного мероприятия представлено несколько показателей результатов. В Канаде существует несколько видов показателей, в зависимости от уровня, на котором они представлены [9]:

- показатели непосредственных результатов (outputs), представляют собой самый низший, четвертый уровень. Относятся к прямым продуктам или услугам, произведенным в результате действия организации, политики, программы. Обычно устанавливается с целью внутреннего контроля. Пример: количество событий, инспекций, упоминаний в прессе и т.д.;

- показатели текущих результатов (immediate outcomes), третий уровень. Такие показатели отражают достижение непосредственных

результатов в рамках определенной программы или политики. Пример: количество загрузок полезной информации с официального сайта организации;

- показатели промежуточных результатов (intermediate outcomes), второй уровень. Относятся к результатам, которые, скорее всего, должны быть достигнуты в результате достижения непосредственных. Пример: количество проверенных организаций, которые полностью соблюдают законодательство;

- показатели конечных результатов (ultimate outcomes). Являются показателями самого высшего уровня, относятся к политике или программе. Являются следствием достижения одного или более промежуточных результатов. Такие показатели отражают значительные изменения, происходящие в обществе. Пример: показатель экономической активности (темпа изменения ВВП, прямых иностранных инвестиций, уровня безработицы и т.д.).

ОАГ Канады за анализируемый период проведен аудит «Поддержка автомобильного сектора», в рамках Канадского развития экспорта.

Цель данного государственного аудита заключалась в определении участия в системе управления Министерства промышленности Канады, Министерство финансов Канады и Министерство развития экспорта Канады в соответствии со своими соответствующими обязанностями финансовой поддержкой автомобильного сектора.

В свою очередь, данная цель содержала несколько подцелей:

- для определения того, адекватно ли Министерство финансов Канады, Министерство финансов Канады и Министерство развития экспорта Канады в соответствии со своими обязанностями управляли финансовой помощью, предоставленной для реструктуризации Chrysler и General Motors (GM);

- определить, управляет ли Industry Canada Фондом автомобильных инноваций с учетом рисков, демонстрируя результаты и прозрачно.

Для достижения поставленной цели аудитором проведен:

- анализ рисков;

- мониторинг условия предоставления экспортного финансирования.

Для определения доли участия Министерства финансов Канады и Министерство развития экспорта Канады, в соответствии со своими обязанностями, адекватно управляли финансовой помощью, предоставленной для реструктуризации Chrysler и General Motors, и отчитывались об оказанной государственной поддержке в сфере экспорта.

Для достижения данной цели аудитором рассмотрены следующие вопросы:

1. Принятие решений о выделении средств Министерством финансов Канады и Министерство развития экспорта Канады на основе обзора и анализа соответствующей информации;

2. Выявление рисков и внедрение механизмов по их снижению Министерством промышленности Канады и Министерством финансов Канады;

3. Отслеживание Министерством промышленности Канады и Министерством финансов Канады выполнения условий кредитных соглашений и их обеспечение;

4. Своевременная публикация соответствующей информации о предоставлении финансовой поддержки экспорта.

Таким образом, при проведении аудита в сфере государственной поддержки экспорта ОАГ Канады определяет долю участия уполномоченного органа в предоставлении мер государственной поддержки, а также результаты ее использования.

Целью аудита эффективности в стране является оценка эффективности реализации экспортной поддержки в стране.

Объектом аудита выступает Корпорация финансов и страхования экспорта.

Предметами аудита являются элементы и средства поддержки экспортной стратегии, такие как нормативно правовые акты, регулирующие экспортную поддержку и средства федерального бюджета, выделенные для стимулирования внедрения экспорта.

Критерии аудита:

1. Эффективно управляется своими финансовыми функциями и услугами доставки;

2. Установлена соответствующие механизмы планирования и управления для поддержки реализации стратегии;

3. Мониторинга и доклада о реализации инициатив по стратегии и достижению определенных целей.

Вопросы аудита:

1. Анализ и оценка деятельности государственных органов, причастных к экспортной политике государства.

2. Анализ и оценка реализации стратегии и меры по внедрению.

Методология аудита в стране представляет собой контроль деятельности объекта аудита, направленный на определение экономности, продуктивности и результативности бюджетных средств, в том числе посредством оценки системы внутреннего контроля, экономности и продуктивности использования бюджетных средств и факта получения запланированного результата [Приложения 1, 3].

1.2.3. Австралия

За период с 2015 по 2020 годы ВОА Австралии было проведено 2 аудиторских мероприятия в сфере экспорта.

1. Аудит эффективности «Разработка и реализация стратегии оборонного экспорта».

Объединенный постоянный комитет по иностранным делам, обороне и торговле рекомендовал правительству Австралии разработать «стратегию оборонного экспорта», с целью снижения барьеров при экспорте оборонной продукции. В результате в 2018 году в Австралии была принята Стратегия оборонного экспорта. Стратегия устанавливает стратегическую цель и пять задач для развития оборонного экспорта к 2028 году. Стратегия включает 26 инициатив, которые «Правительство будет реализовывать для содействия достижению Стратегической цели и задач Стратегии». В совокупности политика и инициативы в стратегии описываются как «новая экспортная система оборонной промышленности». В стратегии указано, что инициативы будут реализованы в два этапа: этап 1 должен быть реализован к концу 2018 года, а этап 2 - к концу 2019 года.

Основанием для проведения данного аудиторского мероприятия послужило заявление Австралийского Правительства о том, что «сильная, жизнеспособная и конкурентоспособная на международном уровне оборонная промышленность Австралии имеет важное значение для национальной безопасности». Стратегия правительства по оборонному экспорту на 2018 год направлена на выполнение ключевых рекомендаций, сформулированных Совместным постоянным комитетом парламента по иностранным делам, обороне и торговле, и излагает амбициозную политическую повестку дня, которая должна быть реализована к 2028 году. Результаты данного аудита предоставляют парламенту независимую гарантию процесса разработки стратегии Защитой и ее реализации на сегодняшний день.

Целью проведения аудита было оценить эффективность процесса разработки Defense и реализации на сегодняшний день Стратегии оборонного экспорта [10].

В целях формирования заключения относительно цели аудита, ANAO приняло следующие **критерии** высокого уровня:

– Помогло ли министерство обороны обосновать разработку экспортной стратегии разумными и своевременными политическими советами?

– Разработала ли министерство обороны соответствующие механизмы планирования и управления для поддержки реализации стратегии?

– Выполнила ли Оборона инициативы первого и второго этапов, изложенные в стратегии, в срок и в рамках бюджета?

– Созданы ли в Министерстве обороны эффективные механизмы для мониторинга и отчетности о реализации инициатив в рамках стратегии и достижении поставленных целей?

В ходе аудита проведен анализ создания министерством обороны эффективных механизмов для мониторинга и отчетности о реализации инициатив в рамках стратегии и достижения определенных целей.

Для **оценки мер по мониторингу реализации и отчетности** по защите, АНАО рассмотрела следующие **вопросы**:

– Создана ли эффективная система показателей для измерения и отчетности о прогрессе в достижении стратегической цели и задач, а также оценки результатов?

– Установила ли Министерство обороны механизмы отчетности, чтобы гарантировать, что инициативы, реализуемые в рамках стратегии, способствуют достижению ожидаемых правительством результатов?

По результатам проведения аудита было выявлено:

– Разработка и реализация Министерством обороны Стратегии оборонного экспорта частично эффективны;

– Процесс планирования был в значительной степени эффективным;

– Реализация стратегии была частично эффективной;

– Мониторинг и отчетность по реализации были частично эффективными. Стоимость оборонного экспорта Австралии составляет от 1,5 до 2,5 миллиардов долларов в год.

В ходе аудиторского мероприятия было выявлено, что по состоянию на июнь 2020 года было предоставлен заем для финансирования оборонной продукции через Фонд оборонного экспорта в размере 213 млн.долларов. В мировом рейтинге Австралия занимает 19 место в экспорте оборонной промышленности [11].

2. Аудит эффективности «Администрация схемы грантов на развитие экспортного рынка»

Схема грантов на развитие экспортного рынка (EMDG) предоставляет финансовую помощь малым и средним австралийским предприятиям, предлагая стимулы для развития экспортных рынков. Австралийская торговая комиссия (Austrade) отвечает за управление схемой, которая направлена на поддержку австралийских предприятий путем поощрения дополнительных рекламных мероприятий. В 2013–2014 годах ассигнования по схеме EMDG были первоначально установлены на уровне 125,4 млн долларов, но были увеличены на 12,5 млн долларов, при этом новое правительство предоставило дополнительное финансирование в размере 50 млн долларов в течение четырех лет с 2013–14 по 2016–2017 годы. Внешние обзоры схемы показали, что EMDG успешно стимулирует экспорт: согласно последнему обзору, проведенному в 2008 году, каждый доллар, предоставленный получателям, генерирует экспорт на сумму от 13,50 до 27,00 долларов [12].

Цель аудита заключалась в оценке эффективности управления Австралийской торговой комиссией схемы грантов на развитие экспортного

рынка в предоставлении стимулов малым и средним австралийским предприятиям для развития экспортных рынков.

Чтобы сформировать заключение относительно цели аудита, ANAO приняло следующие критерии высокого уровня:

- действовали эффективные механизмы управления, включая надлежащее управление рисками, измерения эффективности и процессы отчетности;

- был налажен доступный процесс подачи заявок на гранты для максимального привлечения и отбора качественных заявок; а также

- Были внедрены надежные процессы оценки рисков, утверждения и распределения платежей в соответствии с целями схемы EMDG [12].

Целью аудита в Австралии является сбор информации по состоянию экспортной политики и анализ структуры процессов экспортного развития и связанных с ними процедур.

Объектами аудита по экспортной политике выступают Канадское агентство пограничных служб; Корпорация «Экспортное Развитие Канады».

Предметами аудита являются нормативно правовые акты, директивы, обзоры и стандарты Казначейства Канады, предназначенные для поддержки экспорта.

Критерии аудита по экспортной политике:

1. Критерии установлены для устранения недостатки и пробелы в механизмах контроля программы экспортной поддержки.

2. Оценка риска для выявления товаров, экспортируемых нарушением экспортного законодательства Канады.

3. Сбор своевременную информацию об экспортных поставках, позволяющую принимать обоснованные решения по обнаружению и предотвращению экспорта товаров, противоречащих законам Канады об экспорте.

По вопросам аудита в основном ставятся следующие вопросы:

1. Анализ и оценка процесса проектирования экспортной стратегии

2. Мониторинг и отчетность по внедрению

3. Оценка деятельности государственных органов, ответственных за экспортную стратегию.

В Канаде **методология аудита эффективности** - это систематическое, целенаправленное, организованное и объективное изучение деятельности государственных органов. Он включает в себя оценку их деятельности с точки зрения экономичности, эффективности и результативности, а также анализ воздействия на окружающую среду, методов оценки эффективности, взаимоотношения в рамках подотчетности, охраны государственных активов, согласованности действий с органами власти [Приложения 1, 4].

1.2.4. Норвегия

Office of the Auditor General (OAG) Управление Генерального аудитора– является независимым агентством Парламента Норвегии (Стортинга). Главной задачей которого является соответствие использование национальных ресурсов их назначению (*аудит соответствия*) и эффективность финансов, производительности, достижения целей и результатов на основе парламентских решений (*аудит эффективности*).

Основанием деятельности является Конституция, законы и инструкции касающиеся деятельности OAG. Структура и стандарты деятельности имеют прямую отсылку к ИНТОСАИ.

Таким образом подходы к аудиту эффективности экспортной поддержки в Норвегии основываются на:

- Анализе системы организации и финансировании экспортной поддержки;

- Исследовании корпоративного управления и эффективности предоставления услуг для клиентов (экспортеров и ОТП);

- Анализ эффективности деятельности институтов поддержки для национальной экономики.

Анализ системы организации и финансировании экспортной поддержки. Данный подход OAG заключается в рекомендациях Парламенту по эффективности деятельности всего механизма предоставления государственной поддержки экспортерам [13].

Методология основывается на интервьюировании, анализе данных, опросе целевых групп.

Целью данного подхода является определение эффективности функционирования государственных предприятий по поддержке экспорта как единого механизма и соответствие государственным целям и задачам.

Критериями являются эффективность функционального обеспечения государственной поддержки с учетом всех аспектов государственной политики направленной на обеспечение развития отрасли и всей экономики.

Вопросы аудита эффективности заключаются в следующем:

Критерий	Аудиторский Вопрос – «?»
Эффективность организации системы поддержки экспортеров	В какой степени компания вносит свой вклад развитие навыков, нетворкинг и сотрудничество внутри и между компаниями?
	Принимаются ли во внимание региональные особенности, проблемы и потребности в использовании инструментов?
	Включают ли международную деятельность как неотъемлемая часть бизнес процесса?
	Имеется ли скоординированный портфель инструментов для пользователей?
	Наличие эффективной методологии по

	проведению опросов среди клиентов и выявление необходимых нужд?
Процесс по достижению результатов	В какой степени финансовые инструменты организаций способствуют инновациям?
Наличие риск-ориентированной политики	В какой степени компенсируются затраты экспортеров в случае непредвиденных ситуаций?
	Направляются ли усилия на приоритетные целевые группы и направления?
	Насколько достаточно скоординировано руководство министерств, предоставляющих финансирование?
	Наличие у курирующего ведомства скоординированной и регламентирующей политики в отношении инноваций?

Исследование корпоративного управления и эффективности предоставления услуг для клиентов (экспортеров и ОТП). В целом данное направления аудита основывается на операционной эффективности организаций, оценке методологической базы функциональных обязательств и применение новых подходов в работе.

Целью данного подхода является выявление сильных и слабых сторон организаций.

Методология основывается на изучении и анализе рынка, путем определения перспективных направлений по экспортному ориентированию, анализе клиентов, получивших государственную поддержку и эффективность их реализации.

Критерий	Аудиторский Вопрос – «?»
Информационно-аналитическое сопровождение	Анализ методологии (критериев) предоставления государственной поддержки
	Определение степени влияния мер государственной поддержки на операционные изменения и развитие внутри компании
	Формирование и использование статистической информации
	Наличие средне и долгосрочных стратегических документов компаний и степень их корреляции с общенациональными приоритетами.
	Наличие четко регламентированных социально-экономических эффектов от того или иного инструмента поддержки
	Наличие предоставления поддержки по принципу «одного окна»
	Проводится ли работа с привлечением общественности?

	Проводиться ли исследовательская работа?
Международная интервенция	Наличие проводимой работы по интернационализации производственных направлений
	Проводятся ли работы с регионами и предоставление новых направлений путем предоставления необходимой информации (профориентирование)
	Проводится ли анализ международного опыта на предмет новых подходов по операционной эффективности
	Проводится ли анализ международного опыта по тенденциям экспортной ориентации
	Полноценно ли проводится обмен информацией между международными представительствами и региональными офисами?
	Проводится ли комплексная работа с Министерством иностранных дел?

Анализ эффективности деятельности институтов поддержки для национальной экономики.

Целью данного подхода является изучение и анализ системы поддержки экспортеров в контексте социально-экономического эффекта.

Во многом реализационная политика Норвегии имеет четко сформулированную и закреплённую нормативно-правовую основу, что подразумевает корреляцию аудита эффективности с аудитом соответствия.

Методология основывается на проверке системы государственной поддержки и соответствие запланированным результатам полученным. Также эффективность подразумевает соответствие выполнению задач планам Парламента относительно промышленности в целом.

Критерий	Аудиторский вопрос – «?»
Эффективность экспортной политики	Проводится ли анализ деятельности со стороны курирующих ведомств в отношении организаций по поддержке экспорта?
	Проводится ли расчет стоимости проектов с использованием социально-экономического эффекта?
	Проводиться ли работа по устранению сбоев рынка ⁴ ?
	Проводиться ли анализ по поиску рыночных инструментов поддержки?
	Соответствие политики экспорта

⁴ Термин сбой рынка используется в экономической теории о ситуациях, когда частные рынки не обеспечивают экономической эффективности.

	национальному законодательству в части соблюдения прав человека?
	Соблюдение норм внутреннего контроля, установленных в национальном законодательстве для достижения эффективного результата
	Национальные приоритеты должны быть у каждого сотрудника как фактор эффективной работы
	Соблюдается ли принцип свободы выбора между организацией и курирующим ведомством как залог эффективности принятия решений

Таким образом, OAG в полной мере имплементировал принципы, стандарты и руководства ИНТОСАИ, что позволяет им полноценно проводить экспертно-аналитические мероприятия, направленные не только на поиск и выявление уже произошедших факторов, повлиявших на показатели эффективности, но и в возможности поиска новых управленческих решений еще на стадии планирования решений Парламента.

В обобщении **целью аудита эффективности в Норвегии** является анализ и оценка процедур и методов по реализации экспортной стратегии.

Объектом аудита выступает Министерство иностранных дел Норвегии.

Предметами аудита являются законы и нормативно правовые акты по контролю за экспортом стратегических товаров, услуг, технологий.

Критерии аудита: Оценка экспортной политики должна строго выполняться по регламенту. Оценка заявок по экспортной стратегии при любых обстоятельствах должна основываться на общей позиции Совета ЕС по экспорту в соответствии Договорам ООН о торговле.

Вопросы аудита: Анализ деятельности МИД по вопросам экспортной стратегии и оценка реализации экспортной политики по причинам соответствия Договорам ООН (например, экспорт военных технологий).

Методология аудита эффективности в стране обосновывает, что в Руководстве по применению аудита эффективности ВОА Норвегии отмечается, что несмотря на то, что в основном Управление Генерального аудитора Норвегии применяет подход, ориентированный на результат, при необходимости аудит эффективности может проводиться и в соответствии с системно-ориентированным подходом [Приложения 1, 5].

1.2.5. Финляндия

NAOF - Государственное контрольно-ревизионное управление Финляндии, является аудитором финансов центрального правительства. Роль и обязанности NAOF изложены в Конституции Финляндии. NAOF действует при Парламенте и проверяет управление финансами и активами

центрального правительства, контролирует фискальную политику и контролирует финансирование политических партий и избирательных кампаний. Деятельность NAOF направлена на обеспечение *рентабельного использования государственных средств* в соответствии с решениями парламента и законом. NAOF также обеспечивает устойчивую налогово-бюджетную политику.

Важным аспектом при проведении аудита государственной поддержки экспорта является аудит соответствия принимаемых решений фондов поддержки их задачам и функциям и/или их корреляция с конституционными нормами. При проведении аудита эффективности NAOF рассматривает цели и стратегии фондов в инвестировании средств для развития национальных компаний с целью их конкурентоспособности на мировой арене.

NAOF за период с 2016 по 2020 годы были проведены следующие аудиторские мероприятия сфере экспорта:

1. Аудит соответствия

В 2019 году NAOF был проведен аудит соответствия некоммерческих организаций. В рамках которого, одним из объектов был фонд **Business Finland**.

Целью аудита было - соответствие внутренних актов и бизнес-процессов, разработанных Business Finland, требованиям и целям государственных политик в соответствующей области государственного управления. Наряду с этим, ВОА Финляндии провел аудит на соответствие политики финансирования и деятельности этого фонда принципам так называемого «благого управления» и степени достижения поставленных целей, и результатов. Стоит отметить, что предоставление грантов в соответствии с законодательством Финляндии осуществляется на конкурентной основе, путем предварительного отбора и победителей конкурсов по грантовому финансированию.

Финляндия является частью ЕС, соответственно предоставление государственных субсидий в этой стране основывается на Конституции и нормах, установленных ЕС. В частности, в зоне ЕС действует закон «О государственной помощи предприятиям»

Business Finland по своей организационно-правовой форме является обществом с ограниченной ответственностью (далее – ООО). NAOF были просмотрены финансовые отчеты ООО на соответствие их форм установленным законодательством нормам. Полномочия подразумевают выделение грантов по собственному усмотрению, если они не превышают 100 000 тыс. евро.

Подходы NAOF к аудиту соответствия предоставления грантов и субсидий в рамках экспортной стратегии заключались в следующих вопросах:

- Соблюдались ли правила и критерии надлежащего администрирования при назначении или передаче задач, связанных с

процессом предоставления государственных грантов, неправительственным органам?

- Соблюдались ли нормы конкуренции среди клиентов по оказанию помощи до подачи заявки на получение гранта, и был ли риск лоббирования интересов?

- Необходимо ли изменение в законодательство в части определения и постановки задач некоммерческих организаций относительно их функциональных обязанностей по отношению к государственным органам?

- Четко ли определены задачи некоммерческих организаций и отсутствует ли дублирование по отношению к государственным органам?

- В рамках заключения соглашения (контрактов) о предоставлении услуг, руководствуются ли нормами законами НКО?

Соблюдаются ли критерии грантового финансирования такие как: потенциальные возможности компании и её базовая конкурентоспособность?

Статья 9 Закона о государственной помощи предусматривает Обязательство органа по оказанию государственной помощи о предоставлении соответствующей информации о возможности обращения за государственной помощью и порядке обращения, а также информацию об общих условиях предоставления. В рабочих документах Закона о государственных грантах говорится, что целью настоящей статьи является обеспечение соблюдения принципа равенства и прозрачности при подаче заявок на государственные гранты и их предоставлении [14].

Результатом данного аудиторского мероприятия стало что трехэтапный процесс взаимоотношений с клиентами (**модель QDA**), применяемый компанией **Business Finland** должен быть четко регламентирован и проинструктирован. Также можно считать определение эффективности путем соблюдения норм законодательства и тем самым получив эффективность деятельности в части своевременного и качественного обслуживания клиентов и будущее определение компаний, субсидирование которых положительно отразится на отрасли в целом.

2. Аудит эффективности

Как и во многих странах осуществление экспортной поддержки и продвижения национального продукта в Финляндии сосредоточено в руках подконтрольных государству компаниях. В этой связи **NAOF** проводит аудит эффективности использования активов этих компаний и соответствующих нормативно-правовых актов.

Критериями аудита являются [15]:

- эффективность использования средств (операционная эффективность);

- эффективность государственного участия (инвестиционная эффективность).

Критерий: Эффективность использования средств (операционная эффективность)

Данный критерий должен способствовать эффективному использованию средств, за исключением операционных издержек и конкурентоспособности финских структур по поддержанию экспорта. В целях определения эффективности использования средств при аудите рассматривается следующий минимальный перечень аудиторских вопросов:

- Возможности применения инвестиционных гарантий, с целью конкурентоспособности ОТП (отечественных товаров/услуг-производителей) относительно зарубежных конкурентов?

- Соблюдаются ли принципы внутреннего контроля кредитных организаций?

- В достаточной ли мере курирующее ведомство использует количественные и качественные показатели при определении направления предоставления поддержки?

- Разрабатывают ли стратегические планы и учитывают ли постоянно меняющуюся конъюнктуру рынка экспорта организации и ведомства по поддержке экспорта?

- Соблюдается ли экономическая целесообразность в действиях организаций по поддержке экспорта?

- Не существует ли дублирование функций между курирующим ведомством и организацией?

- Методология анализа нормы рентабельности по экспортным проектам?

Критерий: Эффективность государственного участия (инвестиционная эффективность)

По данному направлению аудит проводится с целью выявления роли государственного регулирования, поддержки и управления, с целью эффективного развития национальной экономики и привлекательности товаров на зарубежных рынках. В целях определения эффективности использования средств при аудите рассматривается следующий минимальный перечень аудиторских вопросов:

- Эффективны ли принимаемые решения Министерств и организаций для содействия экономическому развитию?

- Анализ количества зарегистрированных экспортеров на территории страны относительно зарубежных представительств?

- Соответствует ли критериям предоставления государственной поддержки организации, запрашивающие экспортную помощь?

- Эффективна ли методология определения критериев предоставления и значение этих критериев для государства (рост рабочих мест, повышение налогообложения)?

- Поддерживаются ли внутренние производители, в связи с более экспортно-ориентированной направленностью экономики?

- Истинное и справедливое отражение в отчетности для государства по экспортным обязательствам (гарантиям)?

- Эффективность контроля за обязательствами (переход от бюджетных ассигнований к гарантиям) государства?

- Соблюдаются ли рамки лимитов по гарантийным обязательствам и возможность их пересмотра?

- Количество и качество ликвидных активов по государственным инвестиционным проектам?

В NAOF Финляндии распространена практика экспертно-аналитических мероприятий в отношении предприятий с государственным участием. В целом подход в отношении квазигоссектора основывается на передовых практиках по корпоративному управлению и важным аспектом при проведении проверок является наличие риск-ориентированной политики как на стадии планирования мероприятий, так и в операционной деятельности.

Стоит отметить, что в виду распространенной практики инвестиционного финансирования в экспортной политике Финляндии, проведение аудита сконцентрировано на трендах инвестиционного рынка, что при глубоком анализе и изучении может положительно отразиться на опыте СК РК.

Целью аудита эффективности в стране является оценка эффективности реализации экспортной поддержки.

Объектом аудита в экспортной стратегии выступает МИД Финляндии.

Предметы аудита в экспортной стратегии:

1. Нормативные правовые акты, ведомственные акты, а также принятые в соответствии с «Правилами экспортного контроля»

2. Нормативные правовые акты, ведомственные акты, а также принятые в соответствии с Законом «О регулировании Экспорта» от 1979 года

3. Иные документы и материалы, необходимые для контроля экспортной стратегии.

Критерии аудита:

1. Анализ реализации экспортной стратегии.

2. Разработка управления рисками.

Вопросы аудита:

1 Эффективно ли финансирование экспорта эффективно и экономически реализовано?

2 Достигнуты ли установленные цели путем финансирования экспорта и как это было сертифицировано?

3 Прорабатывается ли финансирование экспорта соответствующим образом?

Методология аудита Финляндии указывает, что аудит эффективности направлен на определение рациональности и разумности использования общественных средств. Аудит эффективности осуществляется с целью оценки экономности, продуктивности и результативности.

Таким образом, анализ практики проведения аудита эффективности в сфере экспорта в изученных странах показал, что эффективно осуществлять

альтернативную оценку, которая, способствует повышению качества реализации экспортной стратегии как на стадии разработки, так и на стадии ее реализации.

При проведении аудиторского мероприятия формируется цель и определяется перечень вопросов узкой направленности. Так, например, в Канаде оценка эффективности реализации экспортной стратегии оценивается на каждом федеральном уровне отдельно [Приложение 1, 6].

1.3 Выводы и рекомендации по первому этапу исследования

В результате изучения мирового опыта государственной поддержки развития экспорта и проведения государственного аудита в сфере экспорта были сделаны следующие выводы:

1. Мировая практика показывает, что государственная поддержка в сфере экспорта осуществляется через применение инструментов государственной поддержки (выделение грантов, субсидирование, страхование, кредитование, информационная поддержка, сопровождение сделок и др.).

2. Государственная поддержка в сфере экспорта осуществляется в рамках создания предпосылок для развития малого и среднего предпринимательства. Предоставляются бесплатные услуги информационного и консультационного характера. Для оказания финансовой (налоговой и кредитной) поддержки предусмотрены целевые средства.

3. Проведение государственного аудита в сфере государственной поддержки экспорта осуществляется в узкой направленности. В качестве объекта аудита может выступать направление отрасли или сферы, институт, оказывающий государственную поддержку, а не вся сфера экспорта страны.

4. Оценка результативности реализации мер государственной поддержки в сфере экспорта осуществляется как на стадии реализации государственной программы (стратегии), так и по итогам ее завершения.

5. Вопрос финансирования экспорта в анализируемых странах является закрытым.

6. Основными критериями аудита эффективности реализации экспортной политики/стратегии являются:

- Эффективность участия государства в реализации экспортной стратегии;
- Эффективность использования средств, выделенных на реализацию экспортной стратегии;
- Эффективность функционального обеспечения государственной поддержки.

Таким образом, при проведении аудита эффективности в сфере государственной поддержки экспорта необходимо уделить особое внимание определению проблемы и ее влияния на развитие экспорта в стране. Как правило, проведение аудита эффективности берет свое начало с определения проблемы, влияния государственной поддержки на развитие экспорта, качеством оказания государственной поддержки в сфере экспорта. Изучив все проблемы аудита, необходимо выявить основную проблему, в рамках которой появляется возможность точного определения темы аудита.

Опыт стран, изученных в рамках исследования показывает, что эффективность реализации экспортной стратегии оценивается ее экономическими результатами, а также удовлетворённостью получателей государственной поддержки.

2 Изучение нормативной правовой базы и практики

2.1 Проведение анализа текущей ситуации развития экспорта Республики Казахстан.

В связи с преобладанием нефти и газового конденсата в структуре казахстанского экспорта его стоимость непостоянна и коррелирует с ценой на углеводороды.

Товарооборот Казахстана за 2020 год составил 86,4 млрд. долл. США, что на 11,7% ниже, чем за аналогичный период предыдущего года (97,8 млрд. долл. США). В числе первых 10 основных торговых партнеров Казахстана являются Россия, Китай, Италия, Южная Корея, Нидерланды, Турция, Индия, Узбекистан, Франция и Германия. По итогам 2020 года рост товарооборота произошел в отношениях с Китаем (+4,5%), Индией (+90,2%) и Германией (+11,1%). Экспорт из Казахстана за 2020 год снизился на 18,1% и составил 47,5 млрд. долл. США. Основными товарами экспорта из Казахстана являются: нефть сырая - 18,7 млрд. долл. США (с долей 53%), медь и катоды из меди - 2 млрд. долл. США (5,6%), природный газ - 1,9 млрд. долл. США (5,5%), уран - 1,3 млрд. долл. США (3,6%), ферросплавы - 1,3 млрд. долл. США (3,6%), руды и концентраты медные - 1,1 млрд. долл. США (3%), пшеница - 730,7 млн. долл. США (2,1%), руды и концентраты драгоценных металлов - 545,4 млн. долл. США (1,5%), нефтепродукты - 464,3 млн. долл. США (1,3%), руды и концентраты железные - 452,1 млн. долл. США (1,3%). Импорт в Казахстан за 2020 года снизился на 2% и составил 38,9 млрд. долл. США (Таблица 1) [16].

Таблица 1 – Показатели внешней торговли Казахстана
млрд. долл. США

Год	Экс порт	Имп орт	Товаро оборот	Торговый баланс	Прирост экспорта, %	Прирост Импорта, %	Прирост товарооборота, %	Прирост торгового баланса, %
2016	36,7	25,4	62,1	11,3	-	-	-	-
2017	48,5	29,6	78,1	18,9	32,2	16,5	25,8	67,3
2018	61,1	33,7	94,8	27,4	26,0	13,9	21,4	45,0
2019	58,0	39,7	97,7	18,3	-5,1	17,8	3,1	-33,2
2020	46,9	38,9	85,8	8,0	-19,1	-2,0	-12,2	-56,3

Примечание: таблица составлена автором на основе данных Комитета статистики[17]

Из данных в таблице 1 видно снижение объемов экспорта в течение последних трех лет (с 2018 года) с 61,1 млрд. долл. США до 46,9 млрд. долл. США, то есть более чем на 20%. Если в 2016 году объем экспорта был равен 36,7 млрд. долл. США, то в 2017 году показатель увеличился до 48,5 млрд. долл. США или на 32,2% по сравнению с 2016 годом. Тенденция роста продолжалась и в 2018 году, где объем экспорта был равен 61,1 млрд. долл. США, увеличившись на 26% по сравнению с 2017 годом. Но с 2019 года

объем экспорта начал снижаться и достиг уровня в 58,0 млрд. долл. США и снизился на 5,1% по сравнению с 2018 годом. В 2020 году объем экспорта снизился на 11,1 млрд. долл. США или на 19,1% по сравнению с 2019 годом.

При этом объем импорта в РК, напротив, имел тенденцию роста с 25,4 млрд. долл. США до 38,9 млрд. долл. США за последние пять лет.

Если в 2016 году объем импорта был равен 25,4 млрд. долл. США, то в 2017 году показатель увеличился до 29,6 млрд. долл. США или на 16,5% по сравнению с 2016 годом. Тенденция роста продолжалась и в 2018 году, где объем импорта был равен 33,7 млрд. долл. США, увеличившись на 13,9% по сравнению с 2017 годом. В 2019 года объем импорта достиг уровня в 39,7 млрд. долл. США, увеличившись на 17,8% по сравнению с 2018 годом. В 2020 году объем импорта снизился на 0,8 млрд. долл. США или на 2% по сравнению с 2019 годом. В результате такая ситуация повлияла на снижение торгового баланса страны.

Стабильный прогресс Казахстана в области интеграции в мировую экономику сопровождается расширением географии его экспорта. Казахская продукция экспортируется в 117 стран мира. Ниже приведены данные по показателям экспорта РК за 2018-2020 гг. (Рисунок 1, Приложение 7).



Рисунок 1 – Динамика экспорта Республики Казахстан

Из данных таблицы в Приложении 7 видно, что экспорт страны начал снижаться с каждым годом с 2018 года. Если объем экспорта имел тенденцию увеличения с 2016 по 2018 годы, то в 2019 году экспорт снизился до 58,0 млрд. долларов США или на 5,1% по сравнению с 2018 годом. В 2020 году объем экспорта страны также снизился до 46,9 млрд. долларов США

или на 19,1% по сравнению с 2019 годом. Одной из причиной снижения объема экспорта в 2020 году может быть замедление мирового товарооборота по причине вспышки пандемии COVID-19, что в итоге привело к экономической рецессии.

По данным таблицы в Приложении 7 основными товарными позициями в структуре экспорта в стоимостном выражении были:

1. Минеральные продукты – 74,5% в 2018 г., 72,1% в 2019 г., 65,9% в 2020 г.

2. Металлы и изделия из них – 13,7% в 2018 г., 14,1% в 2019 г., 16,2% в 2020 г.

3. Продукты животного и растительного происхождения, готовые продовольственные товары - 5% в 2018 г., 5,7% в 2019 г., 7% в 2020 г.

Следующим следует сделать анализ динамики экспорта Республики Казахстан за 2016-2020 годы в натуральных выражениях. Анализ такого вида поможет показать целостность картины экспортной поддержки страны (Таблица 2).

Таблица 2 – Динамика подразделений экспорта Республики Казахстан за 2016-2020

№	Годы	Нефтяной		Ненефтяной		Всего	
		Вес нетто, млн. тонн	Стоимость, млрд. долл. США	Вес нетто, млн. тонн	Стоимость, млрд. долл. США	Вес нетто, млн. тонн	Стоимость, млрд. долл. США
1	2016	59,3	22,3	50,4	14,4	109,7	36,7
2	2017	81,7	30,7	62,3	17,8	144,0	48,5
3	2018	113,8	42,8	64,1	18,3	177,9	61,1
4	2019	86,4	38,2	70,1	19,8	156,5	58,0
5	2020	79,0	25,8	71,3	21,1	150,3	46,9
Примечание: таблица составлена автором на основе данных Комитета статистики[17]							

Из данных таблицы 2 следует уделить внимание на общий объем экспорта за 2016-2020 годы, а также удельный вес нефтяной/ненефтяной секторов. Экспорт сырья нефтяного сектора увеличивался с 2016 по 2018 годы, где параллельно увеличивался и экспорт ненефтяного сектора. Но с 2018 года экспорт нефтяного сырья начал снижаться вплоть до 2020 года, приблизившись к показателю 2016 года. Экспорт ненефтяного сырья, несмотря на снижение общего объема экспорта, увеличивался с каждым годом с 2016 года. В 2020 году экспорт ненефтяного сектора был равен 21,1 млрд. долл. США, что по сравнению с 2016 годом увеличился на 6,7 млрд. долл. США или на 46,5%. Сопоставив объем поставок экспорта и доходы, нужно отметить, что несмотря на увеличение экспорта в первые три года, с 2018 года наблюдалось снижение объемов поставок и доходов. В 2019 году объем поставок был равен 156,5 млн. тонн (ниже на 12% чем в 2018 году) при выручке 58,0 млрд. долл. США (ниже на 5,1% чем в 2018 году). Анализируя данные, следует отметить, что несмотря на значительное снижение объемов поставок экспорта на 12%, выручка от поставок имел незначительное

снижение на 5,1%. Но в 2020 году ситуация имела обратный показатель. Объем поставок был равен 150,3 млн. тонн (на 4% ниже чем в 2019 году) при выручке в 46,9 млрд. долл. США (на 19,1% ниже чем в 2019 году), что показывает, где при незначительном снижении объемов поставок экспорта на 4%, выручка от экспорта снизилась на 19,1%, что в итоге повлияло на торговый баланс страны.

Далее следует провести анализ показателей сырьевого/несырьевого экспорта (Таблица 3).

Таблица 3 – Динамика сырьевого/несырьевого экспорта Республики Казахстан за 2016-2020 годы, млрд. долл. США

№	Годы	Сырьевой	Доля, %	Несырьевой	Доля, %	Всего	Доля, %
1	2016	23,9	65,1	12,8	34,9	36,7	100
2	2017	33,2	68,5	15,3	31,5	48,5	100
3	2018	45,5	74,5	15,6	25,5	61,1	100
4	2019	42,5	72,1	15,5	27,9	58,0	100
5	2020	39,3	65,9	7,6	34,1	46,9	100

Примечание: таблица составлена автором на основе данных Комитета статистики[17]

Анализируя данные в таблице 3 следует отметить, что в каждом году объем сырьевого экспорта значительно превышал долю несырьевого экспорта. Если в 2016 году из 34,9 млрд. долларов США общего объема экспорта объем в 23,9 млрд. долларов США приходился на сырьевой экспорт, то в последующих годах объем общего экспорта увеличивался в большей степени посредством увеличения объема только сырьевого экспорта (в 2017 году 33,2 млрд. долл. США и в 2018 году 45,5 млрд. долл. США, в 2019 году 42,5 млрд. долл. США, в 2020 году 39,3 млрд. долл. США).

Далее следует отразить данные объема экспорта обрабатывающей промышленности за 2016-2020 годы.

Таблица 4 – Объем экспорта обрабатывающей промышленности за 2016-2020 гг.

№	Годы	Объем экспорта, млрд. долл. США	Доля от общего объема экспорта, %
1	2016	11,6	31,6
2	2017	14,4	29,7
3	2018	14,5	23,7
4	2019	14,6	25,2
5	2020	7,6	16,2

Примечание: таблица составлена автором на основе данных Комитета статистики [17]

Анализируя данные в таблице 4, следует отметить, что общий объем экспорта обрабатывающей промышленности увеличивался медленным темпом до 2019 года, а в 2020 году этот показатель снизился до 7,6 млрд. долл. США по сравнению с 2019 годом по причине глобальной пандемии COVID-19. Но доля объема экспорта обрабатывающей промышленности в

структуре общего объема экспорта снижался с каждым годом, несмотря на увеличение в количественном измерении. Из этого следует показать корреляцию между финансированием ГПИИР и динамикой экспорта обрабатывающей промышленности (Рисунок 2).

Рисунок 2 - Соотношение финансирования ГПИИР с динамикой экспорта обрабатывающей промышленности



Примечание: рисунок составлен автором на основе данных Комитета статистики

Целью государственной программы развития агропромышленного комплекса является увеличение экспорта переработанной продукции с 945,1 млн. долл. США в 2015 году до 2 400 млн. долл. США в 2021 году. Ниже приведены данные объема экспорта обработанной сельскохозяйственной продукции за 2016-2020 годы (Таблица 6).

Таблица 5 – Динамика экспорта обработанной сельскохозяйственной продукции за 2016-2020 гг.

№	Годы	Объем экспорта, млрд. долл. США	Доля в общем объеме экспорта, %
1	2016	1,0	2,7
2	2017	1,1	2,3
3	2018	1,2	2,0
4	2019	1,1	1,9
5	2020	0,7	1,5

Примечание: таблица составлена автором на основе данных Комитета статистики[17]

Из данных в таблице 5 можно увидеть, что объем экспорта сельскохозяйственной продукции стоит на одном темпе с 2016 года.

Помимо экспорта товаров в Республике Казахстан осуществляется и экспорт услуг. Ниже приведена динамика показателей экспорта услуг за 2018-2020 годы (Таблица 6).

Таблица 6 – Динамика показателей экспорта услуг за 2018-2020 годы
млн. долл. США

№	Всего, в том числе:	2016	2017	2018	2019	2020
---	---------------------	------	------	------	------	------

		6 084,5	6 504,9	7319,9	7745,3	5032,0
1	Услуги по обработке материальных ресурсов, принадлежащих другим сторонам	6,5	8,7	28,9	70,1	70,1
2	Услуги по ремонту и техническому обслуживанию, не отнесенные к другим категориям	38,4	61,4	73,5	79,7	51,7
3	Транспортные услуги	3 275,6	3 458,4	4011,7	3973,8	3355,3
4	Поездки	1 858,5	2 135,4	2254,6	2463,3	458,8
5	Строительство	9,7	7,5	22,5	51,0	76,7
6	Услуги в области страхования и пенсионного обеспечения	56,8	84,2	77,9	97,4	140,8
7	Финансовые услуги	20,1	19,7	15,2	83,1	115,0
8	Телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги	124,4	116,1	122,5	129,9	143,4
9	Прочие деловые услуги	476,2	368,7	461,9	512,3	422,2
10	Услуги в области научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ	6,3	5,7	5,5	7,0	21,3
11	Профессиональные услуги и консультационные услуги в области управления	99,4	109,5	118,0	144,7	124,0
12	Технические, связанные с торговлей и прочие деловые услуги	370,5	253,5	338,4	360,7	276,9
13	Услуги частным лицам и услуги в сфере культуры и отдыха	0,2	0,4	0,9	3,6	1,5
14	Государственные товары и услуги, не отнесенные к другим категориям	217,1	243,6	249,4	278,4	195,1
Примечание: таблица составлена автором на основе данных статистики Национального банка						

Исходя из данных в таблице 6 следует отметить, что общий объем экспорта услуг увеличивался с каждым годом с 2016 по 2019 гг. Только в 2020 году экспорт услуг снизился на 2 713,3 млн. долл. США или 35% по сравнению с 2019 годом.

Основными позициями видов услуг, экспортировавшими Республикой Казахстан, являются:

1. Транспортные услуги – 54,8% в 2018 году, 31,8% в 2019 году, 66,7% в 2020 году.

2. Услуги поездок – 30,8% в 2018 году, 51,3% в 2019 году, 9,1% в 2020 году. Возможной причиной высокой доли экспорта этих видов услуг является то, что рост услуги транспортов и поездок в стране обеспечивался развитием сети автодорог в рамках реализации государственных инфраструктурных проектов, привлечением новых транзитных грузопотоков, развитием внутреннего производства.

Подводя итог по анализу текущей ситуации следует констатировать следующие факты:

- Экспорт несырьевых и нефтепродуктов уменьшаются в доле общего объема экспорта;
- Экспорт обрабатывающей промышленности и обработанной сельскохозяйственной продукции уменьшаются в доле общего объема экспорта;
- Экспортный потенциал Республики Казахстан значительно пострадал в 2020 году по причине глобальной пандемии COVID-19, где экспорт страны значительно уменьшился и снизился до уровня 2015-2016 годов.

2.2 Анализ нормативной и правовой базы Республики Казахстан по реализации экспортной стратегии, а также НПА, регулирующих сферу проведения аудита эффективности.

2.2.1 Анализ нормативной и правовой базы Республики Казахстан по реализации экспортной стратегии

Для выявления основных методов экспортной поддержки в Республике Казахстан необходимо проанализировать ее правовую базу и порядок принятия нормативных правовых актов в нашей стране.

При разработке стратегических и программных документов следует определять индикаторы и результаты. Подчиненные документы должны детализировать и раскрывать показатели и показатели более высокого уровня. Документы второго и третьего уровней должны позволять быстро реагировать на изменяющиеся условия и корректировать действия и ресурсы для достижения поставленных целей. При разработке стратегических и программных документов необходимо учитывать положения концепций, лежащих в основе их разработки.

Ключевые национальные индикаторы **Стратегического плана** и их целевые значения определены таким образом, чтобы измерить прогресс Казахстана по достижению цели 2050 года о вхождении в число 30-ти развитых стран мира, сопоставить позиции Казахстана относительно 30-ти развитых стран, а также оценить выполнение реформ и политик, заложенных в данном Стратегическом плане (Приложение 8).

Послание Президента Республики Казахстан - Лидера нации Нурсултана Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства». В рамках Стратегии-2050 Лидер нации РК Н.Назарбаев поручил Правительству разработать детальный план развития страны, где отдается приоритет увеличению доли несырьевого экспорта в общем объеме экспорта в два раза к 2025 году и в три раза к 2040 году. По словам Главы государства, «мир вступил в период глобальных мега-изменений. Центр глобальной экономики

стремительно смещается в сторону Азиатско-Тихоокеанского региона» [18]. Утверждая новый политический курс развития нашей страны до 2050 года, Лидер Нации Республики Казахстан дал четкую установку - войти в число 30-ти самых развитых государств мира.

Общенациональные приоритеты Республики Казахстан до 2025 года в области экспортной стратегии вытекает из «Стратегии «Казахстан-2050», где отмечена цель по увеличению объемов несырьевого экспорта товаров и услуг до более 41 млрд долларов США до 2025 года. Анализируя прописанную цель в общенациональных приоритетах выявляется проблема по целевым индикаторам, в отсутствии обширности или многообразия цели [19].

Национальный план развития Республики Казахстан. В данном плане прописаны следующие целевые индикаторы в области экспортной политики [20]:

1. Создание благоприятных условий для продвижения казахстанской продукции и развитию несырьевого экспорта

2. Увеличение несырьевого экспорта в 2 раза (до 41 млрд долл. США) и объем экспорта продукции АПК

3. В рамках развития несырьевого экспорта будут приняты меры по оказанию финансовой поддержки через возмещение, страхование и гарантирование.

Государственные программы в области экспортной стратегии. В ходе разработки Государственных программ необходимо учитывать следующие требования:

- ориентированность на реализацию и достижения целевых индикаторов Стратегического плана развития Казахстана;

- изложение подходов и способов достижения стратегической цели Стратегического плана развития Республики Казахстан;

- соблюдать логические взаимосвязи целевых индикаторов, целей и задач, а так же показателей и индикаторов;

На сегодняшний день основными проблемами в ходе разработки государственных и программных документов являются четкость постановки задач и целей, их адекватность и возможность оценивания. Как правило, во многих программных документах отсутствуют индикаторы определения эффективности и результативности достижения задач программы. В стратегических и программных документах достаточно четко отражены система конкретных мероприятий по каждой задаче и сроки реализации программных мероприятий. Однако, в области экспортной политики государства отсутствуют целевые значения индикаторов эффективности программных мероприятий, промежуточные результаты деятельности и их последовательность в достижении целей программы.

В целях обеспечения развития экономики на основе экспортной стратегии были утверждены три государственные программы, в котором затрагивается тема экспортной политики:

1. «Национальная экспортная стратеги» на период реализации 2018-2022 годы (утверждена Постановлением Правительства Республики Казахстан от 26 августа 2017 года № 511);

2. Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы (утвержденная Указом Президента Республики Казахстан от 1 августа 2014 года № 874);

3. Государственная программа развития агропромышленного комплекса на 2017-2021 годы (утверждена Постановлением Правительства Республики Казахстан от 12 июля 2018 года №423) [21, 22, 23]. Основные цели, задачи и целевые индикаторы трех программ представлены в Приложении 9.

Принципиальные отличия трех государственных программ заключаются в содержании цели и целевых установок, а также в источниках и объемах финансирования. Основное отличие трех государственных программ является в приоритетности их разработки. Основной государственной программой, затрагивающая тему государственной экспортной поддержки в целом является государственная программа «Национальная экспортная стратеги». Что касается остальных двух государственных программ: государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан затрагивает вопросы поддержки экспорта в обрабатывающей промышленности, когда как государственная программа развития агропромышленного комплекса затрагивает аспекты экспортной поддержки в сфере сельскохозяйственной отрасли. В частности, если целью государственной программы «Национальная экспортная стратеги» выступает – создание условий для увеличения объема несырьевого экспорта в 1,5 раза к 2022 году, а также диверсификации рынков сбыта и экспорта товаров и услуг, то целью государственной программы индустриально-инновационного развития Республики Казахстан - увеличение объемов экспорта обработанных товаров. Вместе с тем, целью государственной программы развития агропромышленного комплекса является увеличение в течение 5 лет производительности труда в АПК и экспорта переработанной сельскохозяйственной продукции как минимум в 2,5 раза по сравнению с 2017 годом.

Анализируя цель и целевые индикаторы трех государственных программ, можно отметить, что соотношение государственных программ и их соответствие в случае первой государственной программы «Национальная экспортная стратеги» выдержано в большем соответствии, нежели в случае с государственной программой индустриально-инновационного развития или государственной программой развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан. В первую очередь, цель государственных программ индустриально-инновационного развития и развития агропромышленного комплекса сформулирована обобщенно и нечетко в области экспортной политики. Обуславливается это тем, что разработчиками государственной

программы изначально был отдан приоритет стимулирования отдельно взятых отраслей, таких как обрабатывающая промышленность или агропромышленный комплекс, нежели экспортной стратегии. Во-вторых, целевые индикаторы, которые представляют количественно-измеримые оценки достигнутых результатов, представлены только в области экспорта обрабатывающей промышленности и сельскохозяйственной отрасли, когда как в государственной программе «Национальная экспортная стратегия» представлены четкие границы целевых индикаторов, затрагивающие все аспекты экспортной политики. Далее следует отметить сильные и слабые стороны каждой Государственной программы (Таблица 7).

Таблица 7 – Сильные и слабые стороны Государственных программ

№	Государственная программа	Сильные стороны	Слабые стороны
1	Национальная экспортная стратегия	Увеличение доли сырьевого экспорта в стране	Недостаточно практическая реализация в силу неэффективного планирования программы
2	Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы	Увеличение доли экспорта обрабатывающей промышленности Республики Казахстан	Недостаточно практическая реализация в силу неэффективного планирования программы
3	Государственная программа развития агропромышленного комплекса на 2017-2021 годы	Увеличение экспорта обработанного сельскохозяйственного сектора государства	Недостаточно практическая реализация в силу неэффективного планирования программы
Примечание: таблица составлена автором			

Анализируя данные в таблице 7, следует констатировать следующие факты:

1. Национальная экспортная стратегия реализуется неэффективно, так как объем сырьевого экспорта в 2019 году был равен 15,5 млрд. долл. США, что на 1,3% больше по сравнению с 2017 годом (Дата утверждения Государственной программы). Целевым индикатором Государственной программы является увеличение объема сырьевого экспорта в 1,5 раза до 2022 года. Но по пропорциональным подсчетам фактическое значение не соответствует плановому.

2. ГПИИР реализуется неэффективно, так как целевым индикатором государственной программы является рост стоимостного объема экспорта продукции обрабатывающей промышленности в 2019 году на 19% к уровню 2015 года. Но фактическое значение в 2019 году объем экспорта обрабатывающей промышленности увеличился на 12%. Поэтому следует сделать вывод, что цель не была достигнута.

3. Целью государственной программы развития агропромышленного комплекса является увеличение экспорта переработанной продукции с 945,1

млн. долл. США в 2015 году до 2 400 млн. долл. США в 2021 году. Это говорит о том, что плановое значение государственной программы не выполняется эффективно, так как с 2018 года объем экспорта начал снижаться с каждым годом.

Стратегические планы развития государственных органов в области экспортной политики. Основными уполномоченными органами, ответственными за экспортную стратегию Республики Казахстан, являются Министерство национальной экономики, Министерство индустрии и инфраструктурного развития и Министерство сельского хозяйства. У каждого из этих Министерств существуют цель и целевые индикаторы, затрагивающие тему экспортной политики государства.

Основные отличия отмеченных государственных органов, в целях которых затрагивается вопрос об экспортной стратегии заключаются в содержании целей. В частности, если одной из целей в Стратегическом плане развития Министерства индустрии и инфраструктурного развития выступает – Эффективная система оборонной промышленности с учетом развития экспортного потенциала организаций оборонно-промышленного комплекса, то целью Стратегического плана развития Министерства сельского хозяйства является насыщение внутреннего рынка и развитие экспортного потенциала отечественной продукции АПК. Вместе с тем, целью Стратегического плана развития Министерства национальной экономики является защита и продвижение экономических интересов страны в мировой системе и устойчивое и сбалансированное развитие предпринимательства.

Анализируя цели Стратегических планов трех государственных органов, можно отметить, что выявляется проблема в виду отсутствия ясных целевых индикаторов с указанием четких границ в сроках исполнения, а также существуют проблемы в подходах к разработке Стратегических планов государственных органов, где была выявлена проблема в виду отсутствия единой методики расчета целевых индикаторов, закрепленных в Общенациональных приоритетах и Государственных программах.

В целом, государственное регулирование экспортной деятельности нацелено на продвижение интересов страны во внешнеторговой деятельности. Вопросы регулирования внешнеторговой деятельности регулируются некоторыми международными актами и казахстанским законодательством.

Закон Республики Казахстан от 12 октября 2015 года "О ратификации Протокола о присоединении Республики Казахстан к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации от 15 апреля 1994 года" [24]. В данном законе расписаны права и обязанности участников соглашения, также существуют положения, в котором члены разделяют единое понимание о важности обеспечения осведомленности лиц, осуществляющих торговлю, о своих обязанностях по соблюдению требований, способствуя добровольному соблюдению требований, давать импортерам возможность самостоятельно вносить

исправления без наложения штрафных санкций в соответствующих обстоятельствах, применять более строгие меры в отношении лиц, осуществляющих торговлю, которые не соблюдают требования. В данном Законе расписываются экспортные отношения в виде процедур, действующие в портах, аэропортах и других пунктах пропуска, а также необходимые формы и документы, применяемые ставки пошлин и налогов любого характера, взимаемых при экспорте или в связи с экспортом, ограничения или запреты в отношении экспорта.

Закон Республики Казахстан от 14 октября 2014 года "О ратификации Договора о Евразийском экономическом союзе" [25]. В данном Законе существуют меры по развитию экспорта между странами участниками. Союз в соответствии с международными договорами, нормами и правилами Всемирной торговой организации может применять совместные меры по развитию экспорта товаров государств-членов на рынки третьих сторон.

Совместные меры включают, в частности, страхование и кредитование экспорта, международный лизинг, продвижение понятия "товар Евразийского экономического союза" и введение единой маркировки товаров Союза, выставочно-ярмарочную и экспозиционную деятельность, рекламные и имиджевые мероприятия за рубежом.

Решение Комиссии Таможенного союза от 27 ноября 2009 года № 130 «О едином таможенно-тарифном регулировании таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации» [26]. В данном Решении предусматривается союз экономического плана в рамках экономического сотрудничества. Для этого был создан Торговая номенклатура внешнеэкономической деятельности Таможенного союза (ТН ВЭД ТС) между Республикой Казахстан, Российской Федерацией и Республикой Беларусь. Для развития внешнеэкономической деятельности между тремя странами были созданы ставки ввозных таможенных пошлин Единого таможенного тарифа Таможенного союза, которые применяются в отношении товаров, ввозимых на единую таможенную территорию Таможенного союза и происходящих из любых стран (в том числе происхождение которых не установлено), за исключением случаев предоставления тарифных преференций в рамках единой системы тарифных преференций Таможенного союза, а также случаев применения режима свободной торговли.

Кодекс Республики Казахстан «О таможенном деле в Республике Казахстан» от 26 декабря 2017 года №123-VI-ЗРК [27]. Таможенным регулированием в Республике Казахстан признается регулирование отношений на части таможенной территории Евразийского экономического союза (территории Республики Казахстан), на которой Республика Казахстан обладает исключительной юрисдикцией, включающее в себя установление порядка и условий перемещения товаров через таможенную границу Евразийского экономического союза, их нахождения и использования на

таможенной территории Евразийского экономического союза или за ее пределами, порядка совершения таможенных операций, связанных с прибытием товаров на таможенную территорию Евразийского экономического союза, их убытием с таможенной территории Евразийского экономического союза, временным хранением товаров, их таможенным декларированием и выпуском, иных таможенных операций, порядка уплаты таможенных платежей, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин и проведения таможенного контроля, а также регламентацию властных отношений между таможенными органами и лицами, реализующими права владения, пользования и (или) распоряжения товарами на таможенной территории Евразийского экономического союза или за ее пределами.

В законе расписываются положения по отношению к экспортной стратегии. Так, расписываются данные по таможенным пошлинам экспортирующим товарам. Лицами, осуществляющими деятельность по производству товаров и экспортирующими товары, к которым не применяются вывозные таможенные пошлины, при их соответствии критериям, определенным решением Комиссии, предоставляется обеспечение уплаты таможенных пошлин, налогов на сумму, эквивалентную ста пятидесяти тысячам евро, по рыночному курсу валют, устанавливаемому в соответствии с налоговым законодательством Республики Казахстан на день предоставления такого обеспечения.

Закон Республики Казахстан от 12 апреля 2004 года "О регулировании торговой деятельности" [28]. По данному Закону урегулированы положения внешнеэкономической деятельности.

В целях создания условий для прогрессивных изменений в структуре производства и потребления товаров в Республике Казахстан и сохранения рационального соотношения отечественных и иностранных товаров уполномоченный орган:

1) устанавливает тарифные квоты на ввоз или вывоз отдельных видов товаров;

2) определяет метод, порядок распределения, объем и срок их действия.

В целях содействия развитию торговли, а также исполнения принятых обязательств в рамках заключенных договоров о зоне свободной торговли товары, ввозимые на территорию Республики Казахстан и происходящие из государств, образующих с Республикой Казахстан зону свободной торговли в зависимости от условий соглашений о зоне свободной торговли, освобождаются от обложения таможенными пошлинами либо в отношении таких товаров применяются сниженные ставки таможенных пошлин.

Товары, происходящие из Республики Казахстан и вывозимые с территории Республики Казахстан в государства, образующие с Республикой Казахстан зону свободной торговли в зависимости от условий соглашений о зоне свободной торговли, освобождаются от обложения таможенными пошлинами либо в отношении таких товаров применяются сниженные ставки

таможенных пошлин, если такое освобождение либо снижение ставок таможенных пошлин предусмотрены в соглашении о зоне свободной торговли.

В целях исполнения обязательств Республики Казахстан в рамках членства в ВТО, определенных Протоколом о присоединении Республики Казахстан к Марракешскому соглашению об учреждении ВТО, государственные органы и субъекты квазигосударственного сектора, пятьдесят и более процентов акций (долей участия в уставном капитале) которых принадлежат государству, обеспечивают прозрачность применяемых мер государственного регулирования и иных мер, затрагивающих обязательства Республики Казахстан в рамках членства в ВТО.

2.2.2 Анализ НПА, регулирующие сферу проведения аудита эффективности.

Аудиторские процедуры в сфере проведения аудита эффективности регламентируются в Счетном комитете правовой и методологической базой. Как правовая база, так и методологическая база регулярно обновляются, пополняются новыми методическими документами по разным направлениям аудита. При этом важно согласование с Графиком по разработке и утверждению подзаконных актов в реализацию законов «О государственном аудите и финансовом контроле» и «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам государственного аудита и финансового контроля» (далее – Дорожная карта).

НПА, регулирующие сферу проведения аудита эффективности делятся на три категории:

1) Законодательная база, включающая:

– Закон о государственном аудите и финансовом контроле [29]. В данном Законе описываются общие положения, показатели, основные принципы и стандарты государственного аудита и финансового контроля;

– Закон о внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам государственного аудита и финансового контроля [30].

2) Нормативная база, состоящая из:

– 100. Процедурный стандарт внешнего государственного аудита и финансового контроля по проведению аудита эффективности. Настоящий Процедурный стандарт внешнего государственного аудита и финансового контроля по проведению аудита эффективности определяет цель, задачи, критерии и процедуры аудита эффективности, осуществляемые органами внешнего государственного аудита и финансового контроля [31];

– Правила проведения внешнего государственного аудита и финансового контроля. Правила определяют порядок формирования перечня объектов государственного аудита Счетного комитета и ревизионных

комиссий областей, городов республиканского значения, столицы на соответствующий год, планирования, проведения внешнего государственного аудита, оформления документов по его итогам, осуществления финансового контроля, организации мониторинга и контроля исполнения рекомендаций, данных в аудиторском заключении, и Предписаний органов внешнего государственного аудита и финансового контроля по результатам внешнего государственного аудита, освещения в средствах массовой информации результатов аудиторского мероприятия и учет материалов государственного аудита;

– Правила проведения оценки документов Системы государственного планирования Республики Казахстан, стратегий развития и планов развития национальных управляющих холдингов, национальных холдингов, национальных компаний, акционером которых является государство[32].

3) Методологические документы:

– Методологическое руководство по применению процедурного стандарта внешнего государственного аудита и финансового контроля по проведению аудита эффективности;

– Методика по проведению аудита эффективности налогового и таможенного администрирования;

– Методологическое руководство по проведению аудита эффективности использования государственных активов;

– Методика проведения аудита эффективности деятельности государственного органа;

– Методика по проведению аудита эффективности деятельности субъекта квазигосударственного сектора;

– Методика по проведению государственного аудита бюджетных инвестиций;

– Методологическое руководство по проведению аудита эффективности бюджетных средств, направленных на формирование интеллектуальных активов государства и развитие науки;

– Методическое руководство по проведению аудита эффективности в сфере охраны окружающей среды с учетом международного опыта.

Действующие в настоящее время нормативно-методологические документы основаны на международных стандартах высших органов аудита (ISSAI 3000, 3100, 3200) и определяют принципы, цели, подход, методологию, методики и процедуры проведения аудитов эффективности, которым должны следовать сотрудники Счетного комитета и привлеченные эксперты при проведении аудита эффективности.

2.3 Выводы и рекомендации по второму этапу исследования

Проанализировав текущую ситуацию по экспортной стратегии в Республике Казахстан, и сопоставив его с целями Государственных программ и Стратегическими планами уполномоченных государственных органов,

следует отметить, что фактическое выполнение не соответствует с плановыми значениями.

1. Например, целью одного из основных государственных программ по реализации экспортной стратегии «Национальная экспортная стратегия» является увеличение объема несырьевого экспорта в 1,5 раза к 2022 году. Но, проанализировав данные в таблице 3, следует сделать вывод, что государственная программа реализуется неэффективно, так как после принятия данной программы объем несырьевого экспорта начал снижаться и достиг самого низкого результата за последние 5 лет (В 2020 году объем несырьевого экспорта был равен 7,6 млрд. долларов США).

2. Помимо Государственной программы «Национальная экспортная стратегия, существуют и другие государственные программы. Например, Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан, целевым индикатором которого является увеличение объема экспорта продукции обрабатывающей промышленности на 19% по сравнению с 2015 годом. В данной государственной программе также было предусмотрено финансирование с общим объемом в 878,3 млрд. тенге:

- 2015 год - 134,98 млрд. тенге;
- 2016 год - 177,42 млрд. тенге;
- 2017 год - 359,31 млрд. тенге;
- 2018 год - 178,73 млрд. тенге;
- 2019 год - 27,86 млрд. тенге.

Проанализировав данные из таблицы 5 и рисунка 2, можно сделать вывод, что между финансированием ГПИИР и объемом экспорта обрабатывающей промышленности не выявлена корреляция. Если объем финансирования рос с 2016 по 2018 годы с 74,2 до 197,4 млрд. долл. США, то объем экспорта обрабатывающей промышленности вырос с 11,6 до 14,5 млрд. долл. США. То есть параллельно с увеличением государственной поддержки путем финансирования объем экспорта увеличивался медленным темпом.

Также сопоставив объем экспорта с целевым индикатором государственной программой, можно увидеть, что в 2015 году объем экспорта был равен 13,0 млрд. долл. США, а в 2019 году этот показатель был равен 14,6 млрд. долл. США. То есть объем экспорта обрабатывающей промышленности в 2019 году был увеличен на 12% по сравнению с 2015 годом (По плану 19%). Поэтому, можно сделать вывод, что план по государственной программе не был достигнут.

3. Целью государственной программы развития агропромышленного комплекса является увеличение экспорта переработанной продукции с 945,1 млн. долл. США в 2015 году до 2 400 млн. долл. США в 2021 году. Это говорит о том, что плановое значение государственной программы не выполняется эффективно, так как с 2018 года объем экспорта начал снижаться с каждым годом.

В заключении 2-го этапа исследования по экспортной стратегии Республики Казахстан, следует отметить, что положение по экспортной ситуации нестабильно. Ниже следует отметить следующие выводы:

- Экспорт нефтяного сектора значительно превышает экспорт ненефтяного сектора в каждом году, что говорит о зависимости экономики страны от нефтяных продуктов;

- Доля сырьевого экспорта существенно опережает долю несырьевого экспорта;

- Доля обработанных товаров в промышленности и в сельском хозяйстве от общего объема экспорта государства снижается с каждым годом;

- Экспорт услуг занимает значительно малую часть от общего объема экспорта Республики Казахстан.

3 Анализ результатов аудиторских мероприятий Счетного комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета и выработка рекомендаций

3.1 Анализ результатов аудиторских мероприятий Счетного комитета в части проведения аудита эффективности использования бюджетных средств, направленных на реализацию экспортной стратегии (за последние 3 года)

В целях обеспечения развития экономики на основе экспортной стратегии были утверждены три государственные программы, в которых затрагивается тема реализации экспортной стратегии:

4. «Национальная экспортная стратегия» на период реализации 2018-2022 годы (утверждена Постановлением Правительства Республики Казахстан от 26 августа 2017 года № 511);

5. Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы (утвержденная Указом Президента Республики Казахстан от 1 августа 2014 года № 874);

3. Государственная программа развития агропромышленного комплекса на 2017-2021 годы (утверждена Постановлением Правительства Республики Казахстан от 12 июля 2018 года №423) [21, 22, 23].

В целях определения направлений совершенствования методологии аудита, была рассмотрена отечественная практика внешнего государственного аудита в сфере экспортной стратегии за последние три года. Аудиторские мероприятия за рассматриваемый период по государственному аудиту реализации экспортной стратегии не осуществлялись. Исходя из представленных задач по экспортной стратегии, нами были отобраны аудиторские мероприятия, в которых аудировались вопросы, связанные с реализацией экспортной стратегии. Ниже приведены объекты аудита и аудиторские мероприятия, в ходе которых Счетным комитетом могли быть рассмотрены вопросы экспортной стратегии (Таблица 1).

Таблица 1 – Объекты аудиторских мероприятий

Объекты государственного аудита	Наименование аудиторского мероприятия
2018 год	
АО «КазАгроФинанс»	Государственный аудит эффективности деятельности АО «Национальный управляющий холдинг «КазАгро» и ее дочерних организаций в реализации государственной политики формирования и развития конкурентоспособности и ориентированной на экспорт сельскохозяйственный отрасли
2019 год	
1. АО «Национальный управляющий холдинг	Государственный аудит эффективности деятельности АО «Национальный управляющий холдинг «КазАгро» и ее

«КазАгро» 2. АО «Национальная компания «Продовольственная контрактная корпорация»; 3. АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства»	дочерних организаций в реализации государственной политики формирования и развития конкурентоспособности и ориентированной на экспорт сельскохозяйственной отрасли
2020 год	
АО «Казахстанский центр индустрии и экспорта «Qazindustry»	Итоговая оценка реализации Государственной программы индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы, а также эффективности использования средств, направленных на антикризисные меры.
Составлено автором на основе Перечня объектов государственного аудита на 2018-2020 годы [33]	

Основной целью мероприятий было проведение государственного аудита использования средств республиканского бюджета, выделенных по отдельным бюджетным программам на формирование и развитие конкурентоспособности и экспортоориентированности отраслей. При этом следует отметить, что данная цель была поставлена для проведения государственного аудита по пяти вышеперечисленным объектам государственного аудита.

Аудиторские мероприятия 2018 года

Согласно Перечня аудиторских мероприятий на 2018 год Счетным Комитетом, в рамках аудиторского мероприятия «Государственный аудит эффективности деятельности АО «Национальный управляющий холдинг «КазАгро» и ее дочерних организаций в реализации государственной политики формирования и развития конкурентоспособности и ориентированной на экспорт сельскохозяйственной отрасли» был запланирован и проведен аудит эффективности и соответствия по следующим объектам: **Акционерное Общество «КазАгроФинанс»** (далее – Общество).

В рамках вопросов эффективности управления активами государства в субъектах квазигосударственного сектора в агропромышленном комплексе, основной целью аудиторского мероприятия являлось – государственный аудит управления активами государства и оценка плановых целей использования средств Национального фонда.

В рамках проведенного государственного аудита, предметом аудиторской проверки были – активы, Национальный фонд Республики Казахстан.

В ходе государственного аудита применялись следующие показатели:

1. Результативность – исполнения плана развития, оценка степени достижения запланированных результатов АО «КазАгроФинанс»;

2. Эффективность – управление активами и обязательствами АО «КазАгроФинанс».

Ниже приведены основные нарушения, выявленные по объекту государственного аудита (Таблица 2).

Таблица 2 - Основные нарушения, выявленные в АО «КазАгроФинанс»

Нарушенные нормы права	Описание нарушения
1. Анализ и оценка степени достижения целей, задач и ключевых показателей плана развития путем сравнения их фактических значений с запланированными.	
Стратегия развития Холдинга на 2011-2020г.	Не смотря на имеющуюся стратегию, Обществом разработана новая стратегия Развития на 2017-2026.
Государственная Программа АПК от 14.02.2017	Стратегия развития Общества утверждена только 16.10.2017, спустя 8 мес.
Приватизация Общества в 2017	Снижение ссудного портфеля в 2017-2018 годах по сравнению с 2016
Стратегия развития Холдинга	Исключение Общества из перечня приватизации требует корректировку основного документа (в части инвест. Проектов)
Стратегия развития Общества (пункт 5)	Из 18 запланированных КПД исполнены только 14, а также по 4 КПД не достигнуто достижение планового значения.
2. Анализ степени достижения основных показателей финансово-хоз. деят. согласно плану развития.	
План развития Общества на 2017 год (пункт 6)	План развития Общества на 2017 год Советом Директоров Общества утверждена Решением от 21.12.2017 №5, т.е. в конце отчетного 2017 года, при этом Отчет по исполнению Плана развития за 2017 год Обществом составлен по принятому в конце года Плану развития.
3. Анализ и оценка плановых целей использования средств Нацфонда и оценка экономического эффекта фактически достигнутых результатов работы объекта госаудита	
Правила субсидирования инвест. проектов (пункт 7)	Не получены инвестиционные субсидии.
План развития Общества 2014 (пункт 8)	Не используется искусственное освещение.
Доп. соглашение №8 от 29.12.2014 к Рамочному соглашению о займе №35 от 18.05.2009 (пункт 9)	Размер невыделенных средств – 623 008,1 тыс. тг.
Рамочное соглашение о займе №35 от 18.05.2009 (пункт 10)	391 886,1 тыс. тг. длительное время находятся на остатках на расчетных счетах Общества в 5 БВУ
Договор займа №118, №64; Рамочное соглашение о займе №39 (пункт 11)	Вместо займа под 6% годовых, по Договору займа №118 эфф. % ставка составила 7,17% годовых, по Договору займа №64 – 11,97% годовых, по Рамочному согл. о займе №39 – 8,49% годовых.
Инвестпроект за счет средств Нацфонда (пункт 12)	Не реализован инвестпроект (АО «Комсомольская птицефабрика»)
Решение кредитного комитета Общества от 7.06.2012 №147-11 (пункт 13)	Инвестпроект не функционирует
Бизнес-план, инвестпроект за счет средств Нацфонда (пункт 14)	Инвестпроект не вышел на заданный бизнес-планом объем.
Инвестиционный займ №35 и договор займа №118 (пункт 15)	Прекращено финансирование инвест проектов
Использование заемных средств из Нацфонда (пункт 16)	Отклонение от бизнес-плана заемщика
Утвержденный план финансирования (пункт 17)	Вместо утвержденных 3000 голов оборотного скота (бычки на откорм), было закуплено 1364 маточного поголовья.
Профинансирован за счет средств Нацфонда (пункт 18)	Инвестпроект (АО «Комсомольская птицефабрика») не реализован.
Договора (пункт 19)	Не получены вознаграждения
Договора (пункт 20)	Проект не осуществил оборотную деятельность. Не получены вознаграждения
Финансирование за счет средств Нацфонда (пункт 21)	Отсутствие оборотного капитала и технологические проблемы
Финансирование за счет средств Нацфонда (пункт 22)	Нет средств для обслуживания финобязательств
Финансирование за счет средств Нацфонда (пункт 23)	Нет средств для обслуживания финобязательств

п.6.1и п.12 раздела 5 Правил субсидирования (пункт 24)	Не получены инвестсубсидии в размере 266,5 тыс. тг.
п.13 Правил идентификации сельскохозяйственных животных пункт (25)	Обществом не осуществлен контроль по внесению ТОО «Global Beef KZ» в базу данных по идентификации сельскохозяйственных животных
Договора купли-продажи КРС. (пункт 26)	Закуп у КХ «Усманова Е.С.» КРС в количестве 728 голов по завышенным ценам на сумму 169 774,7 тыс. тг., а также не подтверждена поставка 379 голов КРС.
Примечание – составлено авторами на основе Аудиторского отчета АО «Казагрофинанс» от 24 мая 2019 года	

В ходе государственного аудита было установлено не использование на момент аудита средств Национального фонда в сумме 10 852,4 млн. тенге, также не завершение либо не функционирование в рамках проектной мощности профинансированные из Национального фонда 16 проектов с затратами на сумму 7 356,9 млн. тенге.

В ходе государственного аудита была зафиксирована необеспеченность экономического эффекта от создания новых рабочих мест, увеличение объема сельхозпродукции и поступлений от уплаты налогов от инвестирования средств Национального фонда по 57 проектам на сумму 40 964,3 млн. тенге направленных на развитие молочно-товарных ферм, откормочных площадок, птицефабрик, тепличных комплексов, заводов рыбного хозяйства в связи со срывом сроков их реализации.

Систематизировав вышеуказанные нарушения в рамках первого блока «Анализ и оценка степени достижения целей, задач и ключевых показателей плана развития путем сравнения их фактических значений с запланированными», следует отметить, что несмотря на создание новой Стратегии Общества при существовании действующей, Обществом не достигнуты ряд показателей планов развития, что в конечном итоге привело к неэффективному использованию бюджетных средств и нереализации целей развития.

Систематизировав вышеуказанные нарушения в рамках второго блока «Анализ степени достижения основных показателей финансово-хозяйственной деятельности согласно плану развития», следует отметить, что основные показатели финансово-хозяйственной деятельности Общества не соответствовали Плану развития Общества.

Систематизировав вышеуказанные нарушения в рамках третьего блока «Анализ и оценка плановых целей использования средств Национального фонда и оценка экономического эффекта фактически достигнутых результатов работы объекта государственного аудита» следует сделать вывод, что в Обществе были нарушения финансового характера в натуральном и стоимостном выражениях, где между плановыми значениями и фактическими результатами работы Общества появилось отклонение, что в конечном итоге отрицательно повлияло на экономический эффект.

Аудиторские мероприятия 2019 года

Согласно Перечню аудиторских мероприятий на 2019 год Счетным Комитетом, в рамках аудиторского мероприятия «Государственный аудит

эффективности деятельности АО «Национальный управляющий холдинг «КазАгро» и ее дочерних организаций в реализации государственной политики формирования и развития конкурентоспособности и ориентированной на экспорт сельскохозяйственной отрасли» был запланирован и проведен аудит эффективности и соответствия по следующим объектам: **АО «Национальный управляющий холдинг «КазАгро»** (далее – Холдинг)

По итогам государственного аудита дана оценка реализации экспортной стратегии в сфере АПК, руководствуясь при этом основными критериями, целевыми индикаторами и показателями результатов выполнения Программы.

Цель государственного аудита заключалась в государственном аудите эффективности деятельности АО «НУХ «КазАгро» и ее дочерних организаций в реализации государственной политики формирования и развития конкурентоспособной и ориентированной на экспорт сельскохозяйственной отрасли.

В ходе государственного аудита применялись следующие показатели:

1. Результативность – исполнение плана развития, оценка степени достижения запланированных результатов Холдинга.

2. Эффективность – управление активами и обязательствами АО «НУХ «КазАгро».

В реализацию долгосрочных целей и задач Стратегии «Казахстан – 2050» определена политика АПК, ориентированная на повышение производительности сельского хозяйства, углубление переработки сельхозпродукции, обеспечение продовольственной безопасности страны и рост экспортоориентированной, экологически чистой продукции.

Согласно Государственной программе АПК 2017-2021 гг. поставлена стратегическая цель по повышению конкурентоспособности отрасли АПК путем увеличения производительности труда с 1,2 млн. тенге на 1 занятого в сельском хозяйстве в 2015 году до 3,7 млн. тенге к 2021 году, а также экспорта переработанной продукции с 941,5 млн. долларов США в 2015 году до 2400 млн. долларов США в 2021 году.

Деятельность Холдинга концентрируется на решении задач в пяти стратегических направлениях, ключевой целью которых является всестороннее развитие и повышение конкурентоспособности АПК Казахстана. Указанные стратегические направления и задачи закреплены в утвержденной Правительством Республики Казахстан Стратегии развития АО «НУХ «КазАгро» на 2011-2020 годы.

Таблица 3 – Стратегические направления и цели Холдинга

№	Стратегическое направление	Цель
1	Стимулирование роста производительности труда в АПК через индустриализацию и диверсификацию	Рост производительности труда за счет финансирования высокотехнологических проектов с применением современных агротехнологий

2	Участие в обеспечении продовольственной безопасности страны	Насыщение внутреннего продовольственного рынка отечественной сельскохозяйственной продукцией и продуктами ее переработки
3	Содействие развитию и реализации экспортного потенциала АПК	Развитие экспортного потенциала АПК
4	Повышение доступности услуг по поддержке субъектов АПК	1. Финансовое оздоровление субъектов АПК; 2. Развитие доступной финансовой, производственной и сервисной инфраструктуры АПК.
5	Повышение качества корпоративного управления и прозрачности деятельности Холдинга	1. Повышение эффективности управления активами Холдинга; 2. Рост эффективности системы корпоративного управления; 3. Обеспечение прозрачности деятельности группы компаний Холдинга

Счетным комитетом был проведен государственный аудит эффективности управления активами государства в субъектах квазигосударственного сектора в агропромышленном комплексе, за период с 1 января 2016 года по 31 декабря 2018 года. Объем средств, охваченных государственным аудитом был равен 999 957,5 млн. тенге.

В результате проведенных мероприятий были установлены нарушения финансового характера на общую сумму 4,3 млн тенге, неэффективное использование активов государства на сумму 2,1 млн. тенге.

В ходе аудита была рассмотрена деятельность дочерних организаций объекта государственного аудита, в результате чего был установлен факт дублирования функций в сфере осуществления лизинговой деятельности по трем дочерним акционерным обществам – АО «Аграрная кредитная корпорация», АО «КазАгроФинанс», АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства».

Систематизировав выявленные нарушения, следует отметить, что План развития Холдинга был составлен некорректно, что привело к возникновению дублирования функций дочерних организации Холдинга и неэффективному использованию бюджетных средств, что в конечном итоге привело к недостижению стратегических направлений Плана развития Холдинга. Нарушения имели финансовый характер в натуральном и стоимостном выражениях.

Деятельность **Акционерного Общества «НК «Продкорпорация»** также была охвачена аудиторской проверкой в рамках аудиторского мероприятия по аудиту эффективности деятельности АО «НУХ «КазАгро» и ее дочерних организаций в реализации государственной политики формирования и развития конкурентноспособной и ориентированной на экспорт сельскохозяйственной отрасли. Так, в качестве предмета государственного аудита здесь выступили: активы АО «НК «Продкорпорация», Национальный фонд Республики Казахстан (повторное использование), резерв Правительства Республики Казахстан.

Также по результатам аудита установлены нарушения Закона Республики Казахстан «О зерне» от 19 января 2001 года №143, так чистый доход в сумме 5 868,9 млн. тенге, полученный в 2007-2014 годах от реализации государственных ресурсов зерна, учитывался в составе нераспределенной прибыли АО «НК «Продкорпорация», который был сформирован в ходе аудита.

После исключения из Закона «О зерне» и всех подзаконных актов понятий и функций агента по управлению государственными ресурсами зерна денежный резерв в сумме 5 868,9 млн. тенге и 679 383 тонны государственных ресурсов зерна учетной стоимостью 21 339,0 млн. тенге, находящиеся в распоряжении АО «НК «Продкорпорация», государству не были возвращены.

Завышение АО «НК «Продкорпорация» потребности в заемных средствах на 2014 и 2015 годы привело к неосвоению средств в сумме 1 642,9 млн. тенге. Необеспеченность гарантий повлекла рост задолженности по договорам форвардного закупа зерна на 21,5% или до 3 727,1 млн. тенге по итогам 2015 года.

Вследствие отсутствия надлежащего контроля за сохранностью государственных ресурсов зерна нарушены условия хранения 1 688 тонн пшеницы на сумму 101,3 млн. тенге. На 8 элеваторах отсутствовали переданные АО «НК «Продкорпорация» на хранение 13 772 тонны пшеницы 3 класса в сумме 826,3 млн. тенге.

Также по результатам аудита были установлены нарушения процедурного характера на общую сумму 20 183 530,0 тыс. тенге.

По вопросам результативности и оценки степени достижения запланированных результатов в области экспортного потенциала в сельском хозяйстве АО «НК «Продкорпорация» провела работу по поиску потенциальных импортеров и установлению с ними долгосрочных торговых связей через заключение соглашений о намерениях и меморандумов. Также была разработана карта-схема по маршрутам поставки сельхозпродукции на потенциальные рынки сбыта. В результате проведенного аудита выяснилось, что ключевой показатель по выведению экспортеров на внешние рынки не достигнут.

Систематизировав вышеуказанные нарушения, следует отметить, что характер нарушений имеет схожесть с характером выявленных нарушений по остальным объектам в рамках аудиторского мероприятия, а именно связанные с вопросами: соответствия с достижением количественных показателей, зафиксированных в Госпрограмме АПК и Плане развития объекта аудита.

Аудиторские мероприятия 2020 года

Согласно Перечня аудиторских мероприятий на 2020 год Счетным Комитетом, в рамках аудиторского мероприятия «Итоговая оценка реализации Государственной программы индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы, а также эффективности

использования средств, направленных на антикризисные меры» был запланирован и проведен аудит эффективности и соответствия по следующим объектам: **АО «Казахстанский центр индустрии и экспорта «Qazindustry».**

Целью государственного аудита на объекте государственного аудита являлась итоговая оценка реализации Государственной программы индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы.

В рамках проведенного аудита **АО«Казахстанский центр индустрии и экспорта «Qazindustry»** предметом государственного аудита являлись: Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы, утвержденная Указом Президента Республики Казахстан от 1 августа программы индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы, утвержденный постановлением Правительства Республики Казахстан от 30 октября 2014 года №1159.

Показатели, применяемые при проведении государственного аудита:

- 1) Эффективность – соотношение полученных результатов к запланированным с учетом использованных для их достижения ресурсов;
- 2) Результативность – степень реализации намеченных по каждой деятельности задач и соотношение плановых и фактических результатов соответствующей деятельности.

В рамках проведенного аудита установлены следующие нарушения: результаты исследования, проведенные АО «Казахстанские институт развития индустрии» на сумму 174,8 млн. тенге, в части дальнейшего совершенствования инвестиционной политики; наличие значительных остатков на расчетном счете Общества в размере от 23 до 44 процентов от полученных бюджетных средств для оказания информационно-аналитических услуг свидетельствует о необоснованных и недостоверных расчетах потребности бюджетных средств для выполнения указанных услуг.

Помимо этого, в ходе аудиторского мероприятия было установлено, что по данным Общества при реализации Государственной программы поддержка территориальным кластерам не была оказана в связи с отсутствием финансовых ресурсов, тем самым План мероприятий «Предоставление мер государственной поддержки, направленных на поддержку территориальных кластеров» не исполнен.

Систематизировав выявленные нарушения, следует сделать вывод, что в Обществе не были достигнуты ряд показателей при реализации Государственной программы индустриально-инновационного развития (ГПИИР), были выявлены нарушения финансового характера в 174,8 млн. тенге, несоответствие плановых и фактических значений в отчетах, что свидетельствует о необоснованных и недостоверных данных и расчетов бюджетных средств. Поэтому следует сделать вывод, что цель не была достигнута. В конечном итоге, следует отметить, что ГПИИР реализуется неэффективно, так как целевым индикатором

государственной программы является рост стоимостного объема экспорта продукции обрабатывающей промышленности в 2019 году на 19% к уровню 2015 года. Но фактическое значение в 2019 году объем экспорта обрабатывающей промышленности увеличился на 12%.

Выводы по результатам аудиторских мероприятий:

Анализ программ аудита Счетного комитета за изученный период показал большую проведенную работу аудиторами Счетного комитета, высокий уровень качества и содержательность аналитической составляющей проведенных аудитов и конкретность выводов и рекомендаций, что позволяет объектам аудита в короткие сроки эффективно выстраивать и решать обозначенные проблемы.

В Методологическом руководстве по применению Процедурного стандарта 100 (п.133) приводится последовательность процедур по разработке показателей аудита эффективности, согласно которой разработка показателей аудита эффективности осуществляется на основании определенной цели, выбранного подхода и сформулированных вопросов планируемого аудита эффективности. Указанная рекомендация соответствует стандарту ИССАИ 3200 «Практическое руководство по осуществлению аудита эффективности», в котором разъясняется, что критерии аудита дают направление оценкам, т.е. помогают аудиторам давать ответы на такие вопросы, как «На какой основе можно оценивать фактическое состояние реализации государственных программ?»; «Какие данные необходимы для полного раскрытия темы и достижения цели аудита?», или же «Какие результаты должны быть получены, и какими средствами?» [34].

В целях проведения аудиторского мероприятия по вопросам реализации экспортной стратегии необходимо определить декомпозицию всех целевых индикаторов по всем уровням стратегических и программных документов. К тому же, имеет место дублирование функций субъектов квазигосударственного сектора и их дочерних организаций, что затрудняет реальную оценку экономического эффекта выделенных средств в рамках реализации экспортной стратегии. Таким образом, считаем целесообразным провести комплексную оценку всех мер государственной поддержки, в целях исключения их дублирования.

3.2 Разработка аналитических и аудиторских процедур для сбора аудиторских доказательств

В соответствии с Руководством INTOSAI GUID 3920 «Процесс аудита эффективности» разработка аналитических и аудиторских процедур для сбора аудиторских доказательств в сфере экспортной стратегии представляет собой структурный компонент общего проектирования процесса аудиторского мероприятия (Таблица 4).

Таблица 4 – Структурный компонент общего проектирования процесса аудиторского мероприятия

ПЛАНИРОВАНИЕ	ПРОВЕДЕНИЕ	ВЫВОДЫ И ЗАКЛЮЧЕНИЯ
Аудиторы должны составить план аудита таким образом, чтобы обеспечить проведение высококачественного аудита экономичным, эффективным, результативным и своевременным образом в соответствии с принципами надлежащего управления проектами.	Аудитор должен получить достаточные и надлежащие аудиторские доказательства с целью подготовить выводы аудита, составить заключения в соответствии с задачей (задачами) аудита и вопросами аудита и дать рекомендации в случае необходимости и согласно полномочиям ВОА.	Аудитор должен проанализировать собранную информацию и убедиться, что выводы аудита представлены объективно и отвечают на поставленные задачи и вопросы аудита; в случае необходимости переформулировать задачи и вопросы аудита.
Аудитор должен получить предметно-содержательные и методологические знания на этапе планирования.	Мера количества доказательств, используемых для решения задач аудита и подтверждения выводов и заключений аудита.	Аудитор должен представить отчеты по результатам аудита, которые являются: а) исчерпывающими, б) убедительными, с) своевременными, d) удобными для читателей и е) объективными.
Аудитор должен сформулировать задачу (задачи) аудита достаточно подробно, чтобы иметь четкое представление о вопросах, на которые будут даны ответы, а также чтобы обеспечить логическую проработку плана аудита. (Мера качества доказательств, охватывающая уместность, допустимость и достоверность доказательств, которые используются для решения задач аудита и подтверждения выводов и заключений.	Аудитор должен указать критерии аудита и их источники в отчете по результатам аудита
Если задача (задачи) аудита сформулированы как вопросы аудита и разбиты на подвопросы, то аудитор должен убедиться, что в рамках изучения общего предмета аудита они тематически связаны, дополняют друг друга, не дублируются и являются совместно исчерпывающими.		Аудитор должен удостовериться, что выводы четко совпадают с задачей (задачами) и/или вопросами аудита, или объяснить, почему это было невозможно.
При планировании аудитор должен проработать процедуры аудита, которые		

будут использоваться для сбора достаточных и надлежащих аудиторских доказательств, соответствующих задаче (задачам) аудита.		
Аудитор должен представить план аудита руководителю аудита и высшему руководству ВОА для утверждения.		
Примечание: составлено автором на основе [35]		

Рассмотрим подробнее каждый компонент в общей структуре системы проектирование аудиторского мероприятия в контексте формирования комплекса рекомендаций к проведению аудита эффективности реализации экспортной стратегии Республики Казахстан:

3.2.1 Темы, объекты и предметы аудиторского мероприятия

Государственный аудит реализации экспортной стратегии предполагает изучение и (или) обладание пониманием требований законодательства, определяющих принципы и порядок формирования и использования реализации экспортной стратегии и их результатов – от процедур инициирования, разработки, планирования, реализации инвестиционных проектов до формирования активов государства, производства продукции и их дальнейшего экспорта на мировые рынки.

В соответствии с ISSAI 300 «Основополагающие принципы аудита эффективности» государственные аудиторы и другие члены группы государственного аудита должны быть осведомлены в части политик, правил и практик использования реализации экспортной стратегии, а также порядка распределения компетенций, полномочий и ответственности между всеми участниками процесса управления реализации экспортной стратегии [36].

Темами аудиторского мероприятия могут выступать:

- Анализ и оценка достижений индикаторов государственных программ субъектами квазигосударственного сектора в области экспортной стратегии;
- Обоснованность и эффективность использования бюджетных средств, выделенных на реализацию экспортной стратегии;
- Результативность мер государственной поддержки по развитию экспортоориентированности.

Объекты государственного аудита в сфере экспортной стратегии:

- государственный орган Республики Казахстан, осуществляющий формирование и реализацию государственной политики в области развития и регулирования внешнеторговой деятельности, международных торгово-

экономических отношений, развития и продвижения экспорта несырьевых товаров и услуг является Министерство торговли и интеграции РК;

- Министерство национальной экономики Республики Казахстан, ответственный за разработку Программы «Национальная экспортная стратегия Республики Казахстан»;

- руководство в сфере экспортного контроля осуществляет Министерство индустрии и инфраструктурного развития РК;

- руководство в сфере экспортоориентированной сельскохозяйственной отрасли осуществляет Министерство сельского хозяйства;

- ключевыми институтами по развитию несырьевого экспорта являются АО «Казахстанский центр индустрии и экспорта «QAZINDUSTRY», АО «Экспортная страховая компания «KazakhExport», АО «Центр развития торговой политики «QazTrade».

Предметы аудиторских мероприятий в области экспортной стратегии приведены ниже:

- Программа «Национальная экспортная стратегия Республики Казахстан, Государственная программа развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017-2021 годы», Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы;

- Аудит эффективности использования бюджетных средств и активов государства, выделенных на реализацию экспортной стратегии;

- Активы субъектов квазигосударственного сектора, ответственные за достижение экспортной стратегии

3.2.2 Цель и задачи аудиторского мероприятия

Исходя из темы аудита, определяются цели и задачи аудита.

Цель аудита: оценка и анализ деятельности объекта государственного аудита по обеспечению соблюдения принципов экономичности, результативности и эффективности.

При предварительном изучении объекта государственного аудита в обязательном порядке рассматриваются аудиторские заключения по результатам предыдущего аудита эффективности реализации экспортной стратегии.

По итогам предварительного изучения государственными аудиторскими должными быть определена цель аудиторского мероприятия (Таблица 5).

Таблица 5 - Примерные формулировки цели аудиторского мероприятия в соответствии с темой аудита эффективности реализации экспортной стратегии

Тема государственного аудита	Примеры формулировки цели аудиторского мероприятия
Анализ и оценка достижений индикаторов государственных программ субъектами	• Определение эффективности реализации Программы

квазигосударственного сектора в области экспортной стратегии	«Национальная экспортная стратегия», «Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан», «Государственная программа развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан»
Обоснованность и эффективность использования бюджетных средств, выделенных на реализацию экспортной стратегии	<ul style="list-style-type: none"> • Оценка деятельности субъектов квазигосударственного сектора в области экспортной стратегии
Результативность мер государственной поддержки по развитию экспортоориентированности	<ul style="list-style-type: none"> • Оценка эффективности мер государственной поддержки по обеспечению развития товаров и услуг
Примечание: составлено автором	

В этой связи, исходя из поставленной цели формируются задачи предстоящего аудита как комплекс мер аудиторов по достижению поставленной цели.

При определении задач аудита государственный аудитор должен исходить из принципов экономичности, эффективности и/или результативности. При формулировке задач аудиторского мероприятия необходимо помнить, что задачи определяют подход и план аудита, поэтому они должны быть сформулированы таким образом, чтобы можно было сделать четкое и однозначное заключение.

Ниже приведены примеры формулировок задач аудита эффективности реализации экспортной стратегии Республики Казахстан (Таблица 6).

Таблица 6 - Примеры формулировки задач аудита эффективности реализации экспортной стратегии Республики Казахстан

Цель аудита эффективности	Задачи аудита эффективности
Определение эффективности реализации Программы «Национальная экспортная стратегия», «Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан», «Государственная программа развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан»	<ul style="list-style-type: none"> • Оценить результативность мероприятий государственных программ; • Оценить эффективность расходов республиканского бюджета на реализацию мероприятий государственных программ; • Оценка достижения целевых индикаторов государственных программ
Оценка деятельности субъектов квазигосударственного сектора в области экспортной стратегии	<ul style="list-style-type: none"> • Выявить эффективность оказанных аналитических и консалтинговых услуг; • Определить степень риска внешних факторов (наличие конкурентной среды в международной торговле, несоответствие стандартам и критериям международных договоров и др.) • Оценить уровень производительности труда в субъектах квазигосударственного сектора.
Оценка эффективности мер государственной поддержки по обеспечению развития национальных товаров и услуг	<ul style="list-style-type: none"> • Оценка эффективности мероприятий в области оказания услуг в сфере экспортной стратегии; • Оценка эффективности мер государственной поддержки по развитию экспортной стратегии, указанных в государственных программах
Примечание: составлено автором	

3.2.3 Вопросы и критерии аудиторского мероприятия

Проведенный анализ международного опыта проведения аудита эффективности реализации экспортной стратегии, анализ нормативной правовой базы и текущей ситуации в области экспортной стратегии дает возможность выявить ряд проблемных аспектов реализации экспортной стратегии, на которые должен обратить внимание государственный аудитор при проведении аудиторского мероприятия.

Так, считаем важным вопросом при проведении аудита эффективности реализации экспортной стратегии на который должен обратить внимание государственный аудитор декомпозицию стратегических документов, направленных на реализацию экспортной стратегии.

Также, государственный аудитор должен обратить внимание на отсутствие единой институциональной системы продвижения экспорта, отсутствие необходимого межведомственного взаимодействия и координации в сфере продвижения экспорта товаров и услуг. В реализации Национальной экспортной стратегии задействовано большое количество ведомств, государственных органов и субъектов квазигосударственного сектора, что осложняет процесс сбора аудиторских доказательств и размывает ответственность за реализацию стратегии.

Государственный аудитор должен обратить особое внимание на комплексное использование мер и инструментов поддержки, особенно для содействия экспортерам, представляющим малый и средний бизнес. Анализ единичных мер не позволит создать общую картину эффективности поддержки экспортеров производителей и не позволит оценить эффективность деятельности государственных органов по поддержке отечественных экспортеров.

Факты и аргументы, представленные проверяемой стороной, следует сравнить с другими важными фактами и доказательствами (из других источников, мнениями экспертов и др.). Государственный аудитор может после тщательного рассмотрения принять точку зрения проверяемого лица по критериям.

В процессе планирования аудита существенным этапом также является установление критериев. Применимые критерии должны отражать предмет аудита и составить основу для оценки полученных сведений и данных при аудите, а также выработки выводов и заключений аудита.

Критерии аудита эффективности реализации экспортной стратегии определяются нормами и положениями различного спектра законодательств, а также полномочиями органа внешнего государственного аудита. При этом органами внешнего государственного аудита проводится оценка норм, положений, обеспечивающих реализацию экспортной стратегии.

Примеры формулировки аудиторских вопросов и соответствующих критериев, которые могут быть применены в процессе планирования аудита

эффективности реализации процесса реализации экспортной стратегии, приведены в Таблице 3.

Таблица 3. Примеры потенциальных вопросов и критериев аудита эффективности с учетом проблем реализации экспортной стратегии Республики Казахстан

Вопросы аудита эффективности	Критерии аудита эффективности
Соблюдение законодательства в сфере экспортной стратегии	<ul style="list-style-type: none"> • государственная политика в области экспортной стратегии реализуется в соответствии с нормативной правовой базой; • мониторинг экспортной деятельности государства осуществляется в соответствии в Законом «Об экспортном контроле».
Достижение показателей государственной программы (национального проекта, плана и др.)	<ul style="list-style-type: none"> • наличие связи между индикаторами госпрограммы; • наличие и соответствие сроков достижения целевых индикаторов и показателей задач; • состав, динамика и значения показателей Госпрограмм соответствуют положениям стратегических документов (Стратегии-2050); • степень выполнения (или риск не достижения) показателей отдельных задач исходя из реальной ситуации в стране и в отрасли; • вопросами индустриального развития и реализацией государственных мер поддержки экспортных отраслей промышленности занимается Министерство индустрии и инфраструктурного развития, консолидирующий деятельность всех институтов в сфере промышленности.
Эффективность реализации экспортной стратегии	<ul style="list-style-type: none"> • затраты времени на реализацию проектов по экспортной стратегии; • затраты финансовых ресурсов, распределение расходов на реализацию экспортной стратегии; • оценка полного и своевременного освоения бюджетных средств, выделенных на реализацию экспортной стратегии; • распределение финансирования соответствует целям Национальной экспортной стратегии и осуществляется в рамках заявленных приоритетов и критериев индустриализации, на основе конкурентных преимуществ; • увеличивается доступность финансирования предпринимателей, осуществляющих деятельность в обрабатывающей промышленности и агропромышленном комплексе; • уровень охвата субъектов предпринимательства мерами государственной поддержки.

Эффективность мониторинга и оценки экспортного потенциала государства	<ul style="list-style-type: none"> • оценка и анализ количества экспортеров, участвующие в проектах государственных программ в области экспортной стратегии; • сопоставление экспортоориентированных товаров и услуг с плановыми значениями и планами развития субъектов квазигосударственного сектора, а также соответствие с целевыми индикаторами государственных программ.
Достижение целевых показателей Программы «Национальная экспортная стратегия Республики Казахстан», Государственной программы развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017-2021 годы и Государственной программы индустриально-инновационного развития	<ul style="list-style-type: none"> • анализ и оценка реализации Государственной программы развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан; • анализ и оценка реализации Программы «Национальная экспортная стратегия Республики Казахстан»; • анализ и оценка реализации Государственной программы индустриально-инновационного развития.
Примечание: составлено автором	

На основании установленных и утвержденных аудиторских вопросов, и критериев определяются методы сбора и анализа информации (аудиторских доказательств), используемой государственными аудиторами для формирования выводов и рекомендаций.

3.2.4 Подходы и методы аудиторского мероприятия

В зависимости от цели, вопросов и показателей аудита эффективности выбирается:

- один из трех основных подходов к проведению аудита эффективности комбинируются указанные подходы: системно-ориентированный подход; подход, ориентированный на результат; проблемно-ориентированный подход;

- выбор или разработка методов проведения аудита эффективности, включая сравнительный анализ, выборочное исследование, наблюдения, опросы;

- определяются или разрабатываются показатели аудита эффективности.

Приемлемость и надежность показателей аудита оценивается в ходе всех последующих аудиторских процедур до формирования Аудиторского отчета.

На основе предварительного изучения составляются План аудита, Программа аудита, Аудиторские задания и Поручение.

В целом аудит эффективности экспортной стратегии может базироваться на широком спектре методов сбора данных с учетом разнообразия объектов аудиторского мероприятия. Сюда могут входить:

анкеты (анкеты), интервью, наблюдения, а также сбор административных данных и письменных документов. Однако методы выборки и анкеты могут предоставить дополнительные возможности для оценки, а примеры в сочетании с другими доказательствами могут обеспечить углубленный анализ полученного материала и аудиторских доказательств.

Группа государственного аудита выбирает один из подходов к аудиту эффективности или комбинирует несколько из них, в зависимости от цели, задач и критериев аудита эффективности. В то же время системный подход подходит для аудита экспортной стратегии.

Систематизировав весь процесс проведения аудиторского мероприятия, следует отметить, что при проработке плана аудита аудитор должен связать воедино задачу (задачи), объем и вопросы аудита, критерии аудита, а также методы сбора и анализа данных. Ниже представлен матрица планирования процесса аудита в области экспортной стратегии Республики Казахстан. Представленный ниже метод представляет собой надлежащую практику и часто применяется в международном опыте (Таблица 4).

Таблица 4 - МАТРИЦА ПЛАНИРОВАНИЯ АУДИТА

План аудита										
Задача аудита	Анализ, оценка и проверка достижения объектом государственного аудита прямых и конечных результатов, предусмотренных в документах Системы государственного планирования Республики Казахстан в области экспортной стратегии									
Вопросы аудита	Соблюдение законодательства в сфере экспортной стратегии		Достижение показателей государственной программы (национального проекта, плана и др.)			Эффективность реализации экспортной стратегии		Эффективность мониторинга и оценки экспортного потенциала государства		
Критерии аудита	государственная политика в области экспортной стратегии реализуется в соответствии с нормативной правовой базой;	мониторинг экспортной деятельности государства осуществляется в соответствии с Законом «Об экспортном контроле».	вопросами индустриального развития и реализацией государственных мер поддержки экспортных отраслей промышленности занимается Министерство индустрии и инфраструктурного развития, консолидирующий деятельность всех институтов в сфере промышленности.	Наличие связи между индикаторами госпрограммы с другим проектами;	степень выполнения (или риск не достижения) показателей отдельных задач исходя из реальной ситуации в стране и в отрасли;	Затраты времени на реализацию проектов по экспортной стратегии; затраты финансовых ресурсов, распределение расходов на реализацию экспортной стратегии;	оценка полного и своевременного освоения бюджетных средств, выделенных на реализацию экспортной стратегии; распределение финансирования соответствует целям Национальной экспортной стратегии и осуществляется в рамках заявленных приоритетов и критериев индустриализации, на основе конкурентных преимуществ;	сопоставление экспортноориентированных товаров и услуг с плановыми значениями и планами развития субъектов квазигосударственного сектора, а также соответствие с целевыми индикаторами государственных программ.	Оценка и анализ количества экспортеров, участвующие в проектах государственных программ в области экспортной политики;	
Метод	Обзор документов. Изучение архивов		Методы сбора количественных данных. Анализ среды функционирования, регрессионный анализ. Вычисления, сравнения, разделение информации на компоненты и рациональные аргументы			Обзор документов. Изучение архивов. Методы сбора количественных данных. Анализ среды функционирования, регрессионный анализ. Вычисления, сравнения, разделение		Обзор документов. Изучение архивов. Проверка объектов или процессов		Методы сбора количественных данных. Анализ среды функционирования, регрессионный

			информации на компоненты и рациональные аргументы		анализ. Вычисления, сравнения, разделение информации на компоненты и рациональные аргументы
Аудиторские доказательства	<p>Характеристики аудиторского доказательства:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) достаточность – мера количества полученных свидетельств; 2) надлежащий характер – качественный фактор, показывающий, что данное свидетельство отражает конкретное обстоятельство. <p>Виды аудиторских доказательств:</p> <p>По источнику:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) внутренние – полученные письменно или устно от лица, подвергаемого аудиту, или его представителей; 2) внешние – сведения, данные в ответ на аудиторский запрос со стороны третьих лиц; 3) смешанные – данные, полученные от аудируемого, подтвержденные третьей стороной. <p>По характеру (форме):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) устные – компетентные высказывания уполномоченных лиц или результаты опроса сотрудников; 2) визуальные – полученные в результате личных наблюдений аудиторов; 3) документальные – данные, отраженные в официальных бумагах или письменных заявлениях, подвергнутых анализу. 				
Ожидаемые выводы аудита	Выявление или невыявление нарушений по критерию соответствия законодательной базе в области экспортной стратегии	Выявление или невыявление нарушений по фактам использования бюджетных средств, достижения целевых индикаторов и показателей государственных программ	Результативность и эффективность использованных затрат на реализацию экспортной стратегии Республики Казахстан		
Ожидаемые заключения (согласно вопросам)	соблюдение организацией требований нормативно-правовых актов, контрактов, стандартов, норм регулирования, отраслевых кодексов поведения, а также внутрикорпоративных политик, процедур, инструкций, требований.	эффективность использования бюджетных средств, полученных объектами аудиторского мероприятия для достижения запланированных целей, решения поставленных социально-экономических задач и выполнения возложенных функций.	результативность использования финансовых и материальных средств – степень соответствия результатов деятельности объектов аудита эффективности запланированным результатам.	продуктивность использования финансовых и материальных средств – соотношение между результатами деятельности объекта аудита эффективности и использованными на их производство материальными и финансовыми средствами.	
Ожидаемые заключения (согласно задаче)	Эффективность, соответствие и результативность достижения объектом государственного аудита прямых и конечных результатов целевых индикаторов и показателей системы государственного планирования Республики Казахстан реализации экспортной стратегии				
Требуется общее профессиональное суждение					

Примечание: таблица составлена автором на основе источника [35]

3.2 Источники аудиторских доказательств

Аудиторские доказательства можно разделить на виды по разным основаниям.

1. По источнику:

- внутренние – полученные письменно или устно представителей объекта аудита;
- внешние – сведения, данные в ответ на аудиторский запрос со стороны третьих лиц;
- смешанные – данные, полученные от объекта аудита, подтвержденные третьей стороной.

2. По характеру (форме):

- устные – компетентные высказывания уполномоченных лиц или результаты опроса сотрудников;
- визуальные – полученные в результате личных наблюдений аудиторов;
- документальные – данные, отраженные в официальных бумагах или письменных заявлениях, подвергнутых анализу [37].

В процессе планирования аудита эффективности реализации экспортной стратегии в качестве основных источников аудиторских доказательств могут быть использованы:

- Первичные документы как самого объекта государственного аудита, так и других организаций, связанных с ним;
- Стратегические планы министерства индустрии и инфраструктурного развития на 2017-2021 годы, Министерства торговли и интеграции, Министерства сельского хозяйства на 2017-2021 годы, Министерства национальной экономики на 2017-2021 годы;
- Положение государственного органа и учредительные документы субъектов квазигосударственного сектора.
- Планы развития субъектов квазигосударственного сектора;
- Отчеты по реализации и мониторингу показателей и индикаторов реализации программных задач субъектов квазигосударственного сектора;
- Отчеты Министерства индустрии и инфраструктурного развития о достижении целевых показателей по «Государственной программе индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы» и Программе «Национальная экспортная стратегия Республики Казахстан»;
- Отчеты Министерства сельского хозяйства о достижении целевых индикаторов «Государственной программы развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017-2021 годы»;
- Бухгалтерская документация;
- Финансовая отчетность;
- Данные внутренней инвентаризации активов объекта аудита;
- Результаты сопоставления документации как внутри организации, так и с документами третьих сторон;

- Устные заявления персонала и руководства объекта аудита и третьих сторон.
- Рабочие документы аудитора за предыдущие аудиторские проверки;
- Аналитические данные о показателях деятельности объекта аудита за несколько лет;
- Статистические данные объекта аудита в рамках экспортной стратегии;

Список использованных источников

1. Послание Президента Республики Казахстан - Лидера Нации Н.А. Назарбаева народу Казахстана, г. Астана, 14 декабря 2012 года «Стратегия "Казахстан-2050": новый политический курс состоявшегося государства»
2. Постановление Правительства Республики Казахстан от 26 августа 2017 года № 511. «Об утверждении Программы "Национальная экспортная стратегия" <https://adilet.zan.kz/>
3. Экспорт и импорт Республики Казахстан <https://stat.gov.kz/>
4. Тихомиров Б., Френкель А. О единой социально-экономической политике и стратегическом планировании // Экономическая политика. 2017. Т. 12. № 4. С. 89
5. «Performance Measurement and Evaluation: Definitions and Relationships, GAO-11-646SP, May 2011»
6. Program Management 2010: A study of program management in the U.S. Federal Government. PMI Institute. <http://www.pmi.org>
7. Экспорт и импорт <http://aeroporty-na-karte.ru/>
8. Handbook for Regulatory Proposals: Performance Measurement and Evaluation Plan. December 2009.
9. Treasury Board of Canada Secretariat. (2009). TBS Policy on Evaluation. <http://www.tbs-sct.gc.ca>
10. Design and Implementation of the Defence Export Strategy <https://www.anao.gov.au/>
11. Д. Мортимер, «Победа на мировых рынках: обзор схемы грантов на развитие экспортного рынка», 1 сентября 2008 г., Австралийское содружество, Канберра, с. 14
12. Effectiveness of the Export Finance and Insurance Corporation <https://www.anao.gov.au/>
13. Riksrevisjonens undersøkelse av Innovasjon Norge som statlig næringsutviklingsaktør <https://www.stortinget.no/>
14. Laki valtionalouden tarkastusvirastosta <https://www.finlex.fi/>
15. Voittoja tavoittelemattomien yhteisöjen tukeminen ja eräät erillismenettelyt <https://www.vtv.fi/>
16. Обзор внешней торговли Казахстана – Qazaqstan Exportal. Точка доступа: <https://export.gov.kz/>
17. Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан. Точка доступа: <https://stat.gov.kz/>
18. Послание Президента Республики Казахстан - Лидера нации Нурсултана Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства»
19. Общенациональные приоритеты Республики Казахстан до 2025 года
20. Национальный план развития Республики Казахстан до 2025 года

21. Постановление Правительства Республики Казахстан от 26 августа 2017 года № 511 «Об утверждении Программы «Национальная экспортная стратегия»
22. Постановление Правительства Республики Казахстан от 12 июля 2018 года № 423 «Об утверждении Государственной программы развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017 – 2021 годы»
23. Указ Президента Республики Казахстан от 1 августа 2014 года № 874 «Об утверждении Государственной программы индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы»
24. Закон Республики Казахстан от 12 октября 2015 года "О ратификации Протокола о присоединении Республики Казахстан к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации от 15 апреля 1994 года"
25. Закон Республики Казахстан от 14 октября 2014 года "О ратификации Договора о Евразийском экономическом союзе"
26. Решение Комиссии Таможенного союза от 27 ноября 2009 года № 130 «О едином таможенно-тарифном регулировании таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации».
27. Кодекс Республики Казахстан «О таможенном деле в Республике Казахстан» от 26 декабря 2017 года №123-VI-ЗРК
28. Закон Республики Казахстан от 12 апреля 2004 года "О регулировании торговой деятельности".
29. Закон о государственном аудите и финансовом контроле
30. Закон о внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам государственного аудита и финансового контроля
31. 100. Процедурный стандарт внешнего государственного аудита и финансового контроля по проведению аудита эффективности
32. Правила проведения оценки документов Системы государственного планирования Республики Казахстан, стратегий развития и планов развития национальных управляющих холдингов, национальных холдингов, национальных компаний, акционером которых является государство
33. Перечни объектов государственного аудита на 2018-2020 годы <https://www.gov.kz/>
34. Нормативное постановление Счетного комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета от 31 марта 2016 года № 5-НК. Зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан 28 апреля 2016 года № 13647 «Об утверждении процедурных стандартов внешнего государственного аудита и финансового контроля»
35. Руководство ИНТОСАЙ GUID 3920 «Процесс аудита эффективности». Сайт ИНТОСАЙ. Электронный ресурс. URL/<https://www.intosai.org>
36. Международные стандарты высших органов аудита (ISSAI) 300 - «Основопологающие принципы аудита эффективности». Сайт ИНТОСАЙ. Электронный ресурс. URL/<https://www.intosai.org>

37. Саунин А. Н. Государственный аудит: учебное пособие. 2-е изд., стер. — М. : Издательство Московского университета, 2019. — 480 с

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Таблица - Сводная данные по методологии проведения аудита эффективности в Экспортной Стратегии исследуемых стран

		США	Австралия	Канада	Норвегия	Финляндия
1	Цель аудита	Целью аудита эффективности является анализ и оценка развития и эффективности экспортной стратегии и использования средств бюджета и иных государственных ресурсов для исполнения экспортной стратегии.	Оценка эффективности реализации экспортной поддержки в стране.	Сбор информации по состоянию экспортной политики и анализ структуры процессов экспортного развития и связанных с ними процедур.	Анализ и оценка процедур и методов МИД по реализации экспортной стратегии	Оценка эффективности реализации экспортной поддержки.
2	Объект аудита	Министерство торговли США; Администрация экспорта	Корпорация финансов и страхования экспорта	Канадское агентство пограничных служб; Корпорация «Экспортное Развитие Канады»	Министерство иностранных дел Норвегии	Министерство иностранных дел Финляндии
2	Предмет	Предметом аудита эффективности	Элементы и средства	Нормативно правовые акты, директивы, обзоры и	Законы и нормативно правовые акты по	1 Нормативные правовые акты,

	аудита	является элементы поддержки и реализации стратегии, такие как нормативно правовые акты и законы, регулирующие экспортную стратегию.	поддержки экспортной стратегии, такие как нормативно правовые акты, регулирующие экспортную поддержку и средства федерального бюджета, выделенные для стимулирования внедрения экспорта	стандарты Казначейства Канады, предназначенные для поддержки экспорта.	контролю за экспортом стратегических товаров, услуг, технологий	ведомственные акты, а также принятые в соответствии с «Правилами экспортного контроля» 2 Нормативные правовые акты, ведомственные акты, а также принятые в соответствии с Законом «О регулировании Экспорта» от 1979 года 3 Иные документы и материалы, необходимые для контроля экспортной стратегии.
3	Критерии аудита	Представляет собой требуемое состояние или ожидание использования бюджетных ресурсов для достижения	1 эффективно управляется своими финансовыми функциями и услугами доставки; 2 установлена	1 Критерии установлены для устраняются недостатки и пробелы в механизмах контроля программы экспортной поддержки. 2 Оценка риска для	Оценка экспортной политики должна строго выполняться по регламенту. Оценка заявок по экспортной стратегии при любых обстоятельствах должна основываться	1 Анализ реализации экспортной стратегии. 2 Разработка управления рисками.

		торговых и экспортных лицензировании.	соответствующие механизмы планирования и управления для поддержки реализации стратегии 3 мониторинга и доклада о реализации инициатив по стратегии и достижению определенных целей	выявления товаров, экспортируемых нарушением экспортного законодательства Канады. 3 Сбор своевременную информацию об экспортных поставках, позволяющую принимать обоснованные решения по обнаружению и предотвращению экспорта товаров, противоречащих законам Канады об экспорте.	на общей позиции Совета ЕС по экспорту в соответствии Договорам ООН о торговле	
4	Вопросы аудита	Рассмотрение законов и правил, регулирующих экспортную стратегию и лицензирование. Анализ процессов контроля и сбор данных для принятия мер по автоматизации поддержки	1 Анализ и оценка деятельности государственных органов, причастных к экспортной политике государства. 2 Анализ и оценка реализации стратегии и меры	В основном ставятся следующие вопросы: 1 Анализ и оценка процесса проектирования экспортной стратегии 2 Мониторинг и отчетность по внедрению 3 Оценка деятельности государственных органов, ответственных за	Анализ деятельности МИД по вопросам экспортной стратегии и оценка реализации экспортной политики по причинам соответствия Договорам ООН (например, экспорт военных технологий).	1 Эффективно ли финансирование экспорта эффективно и экономически реализовано? 2 Достигнуты ли установленные цели путем финансирования экспорта и как это было сертифицировано?

		экспорта.	по внедрению.	экспортную стратегию.		3 Прорабатывается ли финансирование экспорта соответствующим образом?
Особенности методологии по стране	Особенность аудита в стране выражается как деятельность, обеспечивающая формирование выводов и предоставления гарантий, основывающаяся на определении достаточных и надлежащих доказательств в соответствии с установленными требованиями, количественными параметрами и принятой практикой ведения деятельности. Аудит эффективности	Методология в стране представляет собой контроль деятельности объекта аудита, направленный на определение экономности, продуктивности и результативности бюджетных средств, в том числе посредством оценки системы внутреннего контроля, экономности и продуктивности использования бюджетных средств и факта получения запланированного	В Канаде методология аудита эффективности - это систематическое, целенаправленное, организованное и объективное изучение деятельности государственных органов. Он включает в себя оценку их деятельности с точки зрения экономичности, эффективности и результативности, а также анализ воздействия на окружающую среду, методов оценки эффективности, взаимоотношения в рамках подотчетности, охраны государственных активов, согласованности действий с органами	Методология аудита эффективности в стране обосновывает, что в Руководстве по применению аудита эффективности ВОА Норвегии отмечается, что несмотря на то, что в основном Управление Генерального аудитора Норвегии применяет подход, ориентированный на результат, при необходимости аудит эффективности может проводиться и в соответствии с системно-ориентированным подходом.	Методология аудита Финляндии указывает, что аудит эффективности направлен на определение рациональности и разумности использования общественных средств. Аудит эффективности осуществляется с целью оценки экономности, продуктивности и результативности.	

		<p>наряду с обеспечением подотчетности государства перед общественностью, обеспечивает лиц, ответственных за управление и контроль, объективной информацией, необходимой для повышения эффективности реализуемых программ и направлений деятельности, снижения затрат, содействия принятию решений сторонами, ответственными за контроль исправления выявленных недостатков.</p>	<p>результата.</p>	<p>власти.</p>		
--	--	--	--------------------	----------------	--	--

Таблица - Методология проведения аудита эффективности в США

США			
№ п/п	Наименование изученных аудиторских отчетов	Agencies Should Assess Vulnerabilities and Improve Guidance for Protecting Export- Controlled Information at Companies <i>(Агентства должны оценивать уязвимости и улучшить руководство по защите информации о экспортной контроле в компании)</i>	Post-Shipment Verification Provides Limited Assurance That Dual-Use Items Are Being Properly Used <i>(Проверка после отгрузки обеспечивает ограниченную уверенность в том, что предметы двойного использования правильно используются)</i>
1	Цель аудита	Определить, как действуют действующие процессы по экспорту правительства, относятся к защите контролируемой экспортной информации и проанализировать правила и политику контроля над экспортом.	1 Оценить количество одобренных и при условии подтверждения пост-отгрузки (PSV) товаров 2 Оценить, как процесс PSV гарантирует, что используются конфиденциальные экспорта.
2	Объект аудита	Министерство торговли США	Администрация экспорта
3	Предмет аудита	1 Нормативные правовые акты, ведомственные акты, а также принятые в соответствии с «Правилами экспортного контроля»	1 Акт Администрации экспорта: 50 U.S.C. приложение. 2410; 2 Закон о международных чрезвычайных ситуациях, 50 U.S.C. 1705.

		<p>Бюро промышленности и безопасности</p> <p>2 Нормативные правовые акты, ведомственные акты, а также принятые в соответствии с Законом «О регулировании Экспорта» от 1979 года</p> <p>3 Нормативные правовые акты, ведомственные акты, а также принятые в соответствии с Законом «О контроле за экспортом оружия» от 1976 года</p> <p>4 Другие документы и материалы, необходимые для проведения контрольного мероприятия, предусмотренного этой программой.</p> <p>5 База данных о поддержке экспортной системы отдела поддержки отдела Commerce (ECASC). 2000-2004</p> <p>6 База данных лицензирования торговли Государственным департаментом</p>	<p>3 Нормативные правовые акты, ведомственные акты, а также принятые в соответствии с Законом «О регулировании Экспорта» от 1979 года</p>
4	Критерии аудита	1 Содержит торговую лицензию на экспорт отдела	

		<p>2 Содержит государственный отдел DETRA</p> <p>3 Удерживались как торговли, так и государственные экспортные лицензии.</p> <p>4 Частота экспортера. Государство классифицировало компанию как высокого, среднего или низкочастотного экспортера, основанного на его количестве экспортных приложений, представленных в коммерцию, для лицензий группы Commerce Ecass D & E; и составные данные для постоянных технических данных Детра, используя следующие категории:</p> <ul style="list-style-type: none"> • High-800 или более лицензиями, • лицензии на средние 100-799 и • Лицензии на низкие 1-99. <p>5 имел присутствие иностранного сотрудника.</p> <p>6 были новые экспортеры или потенциальные экспортеры, в</p>	
--	--	--	--

		процессе подачи заявки на экспортную лицензию	
5	Вопросы аудита	<p>1 Как процессы контроля на экспорте правительства применяются к защите контролируемой экспортной информацией</p> <p>2 шаги приняли участие в выявлении и помогают смягчить риски в защите информации о экспорте</p> <p>3 проанализировал агентские правила и практики и опрошенные должностные лица от 46 компаний с широким спектром экспорта опыта</p>	<p>1 Рассмотреть законы и правила, регулирующие лицензирование на экспорт, проанализировать данные об экспортных лицензировании и рассмотреть деятельность и результаты отдела исполнительных органов экспорта</p> <p>2 Опрос чиновников знаний о процессе лицензирования и роли проверки PSV в этом процессе.</p> <p>3 получить статистические данные из Министерства торговли, включая информации об автоматической системы поддержки экспорта</p>

Таблица - Методология проведения аудита эффективности в Канады

Канада			
№ п/п	Наименование изученных аудиторских отчетов	Controlling Exports at the Border <i>(Контроль по экспорту на границе)</i>	Environmental Review at Export Development Canada <i>(Экологический разбор по Экспортному Развитию Канады)</i>
1	Цель аудита	Определить, располагало ли Канадское агентство пограничных служб (Агентство) и его ключевые федеральные партнеры необходимой информацией, методами и средствами контроля на границе, чтобы Агентство могло реализовать свои приоритеты в области правоприменения, предотвратить экспорт товаров, которые противоречат законам Канады об экспорте и способствуют законной торговле.	Рассмотреть структуру процессов экспортного развития и связанных с ними процедур, чтобы определить, включают ли они, как указано в корпоративных отчетах, компоненты Принципов Экватора и общих подходов Организации экономического сотрудничества и развития к окружающей среде и официально поддерживаемых экспортных кредитов
2	Объект аудита	Канадское агентство пограничных служб	Корпорация «Экспортное Развитие Канады»
3	Предмет аудита	1 Устав оценки CBSA, Канадское агентство пограничных служб	1 EDC-Экологическая политика (2007) 2 Экологический обзор OAG 2004 г.

		<p>2 Руководство по обзору отчетов об оценке, Центр передового опыта в области оценки, Казначейство Секретариата Канады</p> <p>3 Стандарт оценки для правительства Канады, Казначейство, 2009 г.</p> <p>4 Структура экспорта, Канадское агентство пограничных служб, 2014 г.</p> <p>5 Руководство по интегрированному управлению рисками, Казначейство Секретариата Канады</p> <p>6 Директива о функции оценки, Казначейство</p> <p>7 Система управления рисками, Казначейство</p> <p>8 Руководство по интегрированному управлению рисками, Казначейство Секретариата Канады</p> <p>9 Политика управления, структуры ресурсов и результатов, Казначейство</p> <p>10 Руководство по обеспечению</p>	<p>3 Закон о развитии экспорта</p> <p>4 Ассоциация специалистов по персоналу Онтарио «Окончательное руководство по управлению персоналом» (2008 г.)</p>
--	--	--	---

		<p>соблюдения таможенных правил, Агентство пограничных служб Канады</p> <p>11 Структура экспорта, Канадское агентство пограничных служб, 2014 г.</p> <p>12 Меморандум D20-1-1 Экспортная отчетность, Канадское агентство пограничных служб</p> <p>13 Операции по противодействию распространению ОМУ в Агентстве пограничной службы Канады: Стратегия перемен, Агентство пограничной службы Канады</p> <p>14 Инициатива по улучшению экспортных программ: Обзор мер контроля экспортных рисков и плана действий по обеспечению целостности программ, Канадское агентство пограничных служб</p>	
4	Критерии аудита	<p>1 В планах действий Агентства устраняются недостатки и пробелы, выявленные Агентством в ключевых механизмах контроля его программы экспортного контроля.</p>	<p>1 Директива Корпорации об экологической экспертизе и другие процессы экологической экспертизы будут соответствовать, как указано в ее корпоративных отчетах, требованиям Принципов Экватора и Общих подходов ОЭСР.</p> <p>2 Корпорация примет во внимание другие методы экологической</p>

		<p>2 Агентство своевременно реализует планы действий.</p> <p>3 Агентство применяет подход, основанный на оценке риска, для выявления товаров, экспортируемых в нарушение экспортного законодательства Канады.</p> <p>4 Агентство получает актуальную и своевременную информацию об экспортных поставках, позволяющую ему принимать обоснованные решения по обнаружению и предотвращению экспорта товаров, противоречащих законам Канады об экспорте.</p> <p>5 Агентство эффективно проводит таргетирование.</p> <p>6 Министерство иностранных дел, торговли и развития Канады оперативно выдает разрешения на экспорт, чтобы минимизировать негативное воздействие на экспортеров.</p> <p>7 Агентство своевременно определяет свои</p>	<p>экспертизы, которые являются стандартными для других экспортных кредитных агентств G7.</p> <p>3 Корпорация проверит соответствие своих процессов экологической экспертизы, чтобы убедиться, что они соответствуют международным стандартам и практике.</p> <p>4 Корпорация будет отслеживать и отчитываться о своей экологической политике и процессах проверки, включая Принципы экватора и Общие подходы ОЭСР.</p> <p>5 Корпорация соблюдает требования процедур экологической экспертизы.</p> <p>6 Корпорации есть практика, обеспечивающая обучение и навыки персонала, необходимые для реализации процессов экологической экспертизы.</p>
--	--	--	---

		<p>правоприменительные меры в отношении задержанных товаров, чтобы минимизировать негативное воздействие на законный экспорт.</p> <p>8 Министерство иностранных дел, торговли и развития Канада своевременно реагирует на обращения Агентства по задержанным товарам, чтобы свести к минимуму негативное воздействие на законный экспорт.</p>	
5	Вопросы аудита	<p>1 Наблюдение за операциями экспортного контроля, опрос должностных лиц и сбор данных</p> <p>2 Опрос должностных лиц нескольких других ведомств федерального правительства, занимающихся выдачей разрешений на экспорт и другими формами разрешений на экспорт, обеспечением соблюдения экспортных законов и предоставлением информации и разведывательных данных, касающихся экспортного контроля.</p> <p>3 Опрос представителей нескольких</p>	<p>1 Интервью с руководством EDC и изучить документы, включая политики, процедуры, полномочия и протоколы комитетов, а также отчеты.</p> <p>2 Сравнить элементы Директивы EDC и других процессов и процедур экологической экспертизы с каждым из конкретных видов деятельности и практики Общих подходов ОЭСР, а также с компонентами и элементами Принципов Экватора.</p> <p>3 Рассмотреть политику и документированные процедуры экспортных кредитных агентств в странах G7: Канаде, США, Великобритании, Японии, Франции, Германии и Италии.</p> <p>4 Рассмотреть выполнение EDC процессов экологической экспертизы, включая Директиву об экологической экспертизе.</p>

		ассоциаций, участвующих в экспортных отраслях, чтобы узнать мнение отрасли о том, насколько хорошо функционирует экспортный контроль.	
--	--	---	--

Таблица - Методология проведения аудита эффективности в Австралии

Австралия			
№ п/п	Наименование изученных аудиторских отчетов	Effectiveness of the Export Finance and Insurance Corporation <i>(Отчет аудита эффективности экспортной финансовой и страховой корпорации)</i>	Design and Implementation of the Defence Export Strategy <i>(Отчет аудита эффективности Проектирования и внедрения стратегии экспорта обороны)</i>
1	Цель аудита	Цель этого аудита заключалась в оценке эффективности Корпорации финансов и страхования экспорта	Целью аудита было оценить эффективность процесса проектирования обороны и реализации на сегодняшний день в стратегии экспорта обороны.
2	Объект аудита	Корпорация финансов и страхования экспорта	Корпорация финансов и страхования экспорта
3	Предмет аудита	<p>1. Нормативные правовые акты, ведомственные акты, а также принятые в соответствии с Законом о Корпорации финансов и страхования экспорта от 1 ноября 1991 года, иные документы, затрагивающие вопросы его реализации.</p> <p>2. Средства федерального бюджета, выделенные для стимулирования</p>	<p>1. Нормативные правовые акты, ведомственные акты, а также принятые в соответствии с Законом об экспорте финансов и страховой корпорации от 1 ноября 1991 года, иные документы, затрагивающие вопросы его реализации.</p> <p>2. Нормативные правовые акты, ведомственные акты, а также принятые в соответствии с Законом об Оборонительных силах Австралии от 9 декабря 2017 года</p> <p>3. Средства федерального бюджета, выделенные для стимулирования внедрения экспорта обороны</p> <p>4. Другие документы и материалы, необходимые для проведения контрольного мероприятия, предусмотренного этой программой.</p>

		экспорта. 3 Другие документы и материалы, необходимые для проведения контрольного мероприятия, предусмотренного этой программой.	
4	Критерии аудита	<p>ВОА Австралии принял следующие критерии аудита высокого уровня:</p> <ul style="list-style-type: none"> • EFIC работает в его предписанном мандате; • EFIC эффективно управляется своими финансовыми функциями и услугами доставки; а также • EFIC соответствует своим уставным и пруденциальным обязанностям. 	<p>ВОА Австралии принял следующие критерии высокого уровня:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Оборона помогла сообщить о проектировании экспортной стратегии со своевременным политическим советом? • Оборона установлена соответствующие механизмы планирования и управления для поддержки реализации стратегии? • Обороной доставлены фазы одной или двух инициатив, изложенные в стратегии вовремя и в бюджете? • Оборона установила эффективные меры для мониторинга и доклада о реализации инициатив по стратегии и достижению определенных целей?
5	Вопросы аудита	<p>1 Анализ деятельности Корпорации экспортного финансирования и страхования на мониторинге коммерческих рынков для выявления ситуаций, когда частный сектор не предоставит финансовой поддержке экспортной деятельности</p> <p>2 Оценка требований</p>	<p>1 Оценка деятельности Департамента Проектирования стратегии экспорта</p> <p>2 Анализ и оценка процесса проектирования</p> <p>3 Анализ состояния реализации стратегии</p> <p>4 Мониторинг и отчетность по внедрению</p>

		Корпорации экспортного финансирования и страхования по отношению к количеству объектов, австралийского содержания, финансовой жизнеспособности и других соответствующих требований.	
--	--	---	--

Таблица - Методология проведения аудита эффективности в Норвегии

Норвегия			
№ п/п	Наименование изученных аудиторских отчетов	Norwegian exports of defence related products in 2019, export control and international non-proliferation cooperation <i>(Норвежский экспорт продукции оборонного назначения в 2019 году, экспортный контроль и международное сотрудничество в области нераспространения)</i>	Norwegian exports of defence related products in 2018, export control and international non-proliferation cooperation <i>(Норвежский экспорт продукции оборонного назначения в 2018 году, экспортный контроль и международное сотрудничество в области нераспространения)</i>
1	Цель аудита	Определение процедур и критериев, используемых Министерством иностранных дел при рассмотрении заявлений экспортных операций	Изложить процедуры и критерии, используемые Министерством иностранных дел при работе с приложениями, касающимися экспорта продуктов, связанных с защитой, оборудованием, разработанным или модифицированным для военного использования, а также технологий и услуг для военного использования
2	Объект аудита	Министерство иностранных дел Норвегии	Министерство иностранных дел Норвегии
3	Предмет аудита	Закон от 18 декабря 1987 г. № 93 о контроле за экспортом стратегических товаров, услуг, технологий и т. д. (Закон о контроле за экспортом) и Постановление от 19	Закон от 18 декабря 1987 г. № 93 о контроле за экспортом стратегических товаров, услуг, технологий и т. д. (Закон о контроле за экспортом) и Постановление от 19 июня 2013 г. № 718, касающееся экспорта оборонной продукции, продукты, предметы двойного назначения, технологии и услуги (Правила экспортного

		июня 2013 г. № 718, касающееся экспорта оборонной продукции. продукты, предметы двойного назначения, технологии и услуги (Правила экспортного контроля).	контроля).
4	Критерии аудита	<p>1 Оценка заявок должна быть на основании заявления правительства от 11 марта 1959 г. и решения стортинга от того же числа, а также разъяснения, единогласно одобренного стортингом в 1997 г. Правительство считает решение стортинга обязательным, и система экспортного контроля должна обеспечивать его выполнение.</p> <p>2 Оценка заявок такого рода также должна основываться на общей позиции Совета ЕС 2008/944 / CFSP по экспорту военной технологии и оборудования и статьях 6 и 7 Договора ООН о торговле оружием (ДТО) от 3 апреля 2013 года.</p>	<p>1 Продукты в категории А не могут быть экспортированы в любые конечные пользователи, кроме государственных органов. Однако оружия охоты и конкуренции могут быть экспортированы в получателях, утвержденные властями в государстве получателя.</p> <p>2 Экспортная лицензия, как правило, будет предоставлена для экспорта продуктов в категории А, если клиент является или действует от имени, обороны органов страны, принадлежащей группе 1, при условии, что это подтверждено документацией.</p> <p>3 Лицензия на экспорт продукции в этой категории в страны, отличной от тех, которые принадлежат к группе 1, должны быть решены правительством.</p> <p>4 Продукты А и категории В нельзя экспортироваться в страны в группу 4, если не следует учитывать особые соображения.</p>
5	Вопросы аудита	<p>Анализ деятельности МИД по вопросам экспорта военной технологии</p> <p>Оценка требований МИД по</p>	<p>Анализ деятельности МИД по вопросам экспорта военной технологии</p> <p>Оценка требований МИД по регламентам экспорта военных</p>

		регламентам экспорта военных технологии на основании Договоров ООН.	технологии на основании Договоров ООН.
--	--	---	--

Таблица - Методология проведения аудита эффективности в Финляндии

Финляндия			
№ п/п	Наименование изученных аудиторских отчетов	Tuloksellisuustarkastuskertomus Viennin rahoitus <i>(Профессиональный инспекционный отчет о финансировании экспорта)</i>	
1	Цель аудита	Цель этого аудита заключалась в оценке эффективности финансирования экспорта Финляндии	
2	Объект аудита	Министерство иностранных дел	
3	Предмет аудита	1 Документы правительства и парламента, 2 рабочие документы 3 Соглашения о прибылях 4 Соглашение о производительности, другие проектные документы	
4	Критерии аудита	1 Изменения являются исходным уровнем и на основе достаточного	

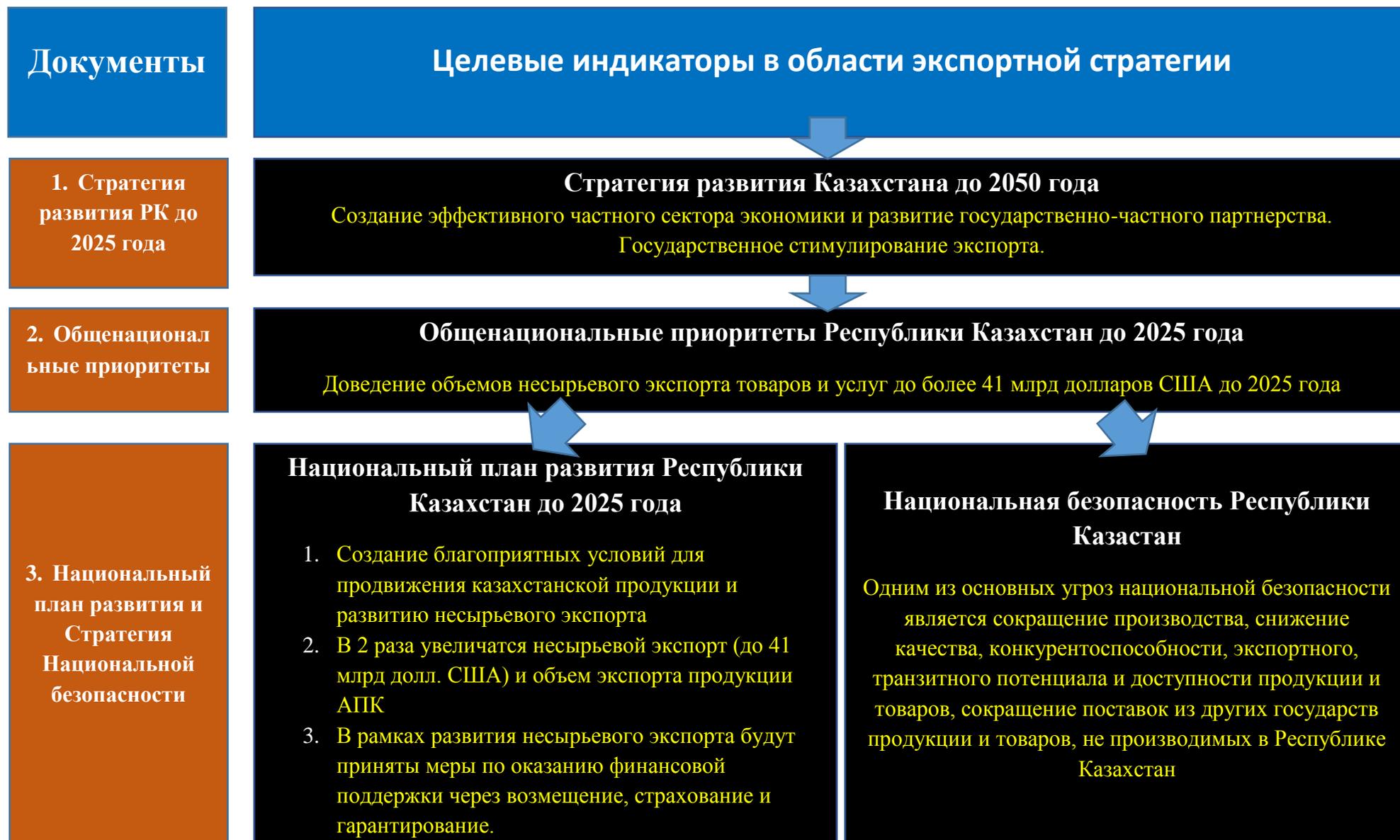
		<p>анализа.</p> <p>2 Было разработано управление рисками, в котором были представлены в мандат.</p> <p>3 Достижение целей было принято в своевременном и полном учете в реализации, и были предприняты корректирующие меры.</p> <p>4 Цели исполнения были должным образом записаны, четко и таким образом, чтобы их можно было отслеживать</p>	
5	Вопросы аудита	<p>1 Эффективно ли финансирование экспорта эффективно и экономически реализовано?</p> <p>2 Достигнуты ли установленные цели путем финансирования экспорта и как это было сертифицировано?</p> <p>3 Прорабатывается ли финансирование экспорта соответствующим образом?</p>	

млрд. долларов США

№	Наименование товарной группы	2016	2017	2018	2019	2020
	Всего, в том числе:	36,7	48,5	61,1	58,0	46,9
1	Продукты животного и растительного происхождения, готовые продовольственные товары	2,2	2,4	3,1	3,3	3,3
2	Минеральные продукты	23,9	33,2	45,5	41,8	30,9
3	Продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности (включая каучуки и пластмассы)	2,6	2,5	2,4	2,7	2,9
4	Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,04	0,02	0,01	0,009	0,004
5	Древесина, лесоматериалы и целлюлозно-бумажные изделия	0,2	0,05	0,08	0,08	0,03
6	Текстиль и текстильные изделия	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1
7	Обувь, головные изделия и галантерейные товары	0,02	0,009	0,01	0,004	0,003
8	Строительные материалы	0,02	0,02	0,03	0,05	0,04
9	Металлы и изделия из них	6,2	8,8	8,4	8,2	7,6
10	Машины, оборудование, транспортные средства, приборы и аппараты	0,7	0,7	0,7	1,2	1,3
11	Прочие товары	0,7	0,7	0,6	0,6	0,8

Примечание: таблица составлена автором на основе данных Комитета статистики

Документы Системы государственного планирования в области экспортной стратегии



4. Государственные программы

Государственная программа «Национальная экспортная стратегия»

Создание условий для увеличения объема несырьевого экспорта в 1,5 раза к 2022 году, а также диверсификации рынков сбыта и экспорта товаров и услуг



5. Уполномоченные государственные органы

1. Министерство национальной экономики
2. Министерство промышленности и инфраструктурного развития

Государственной программы индустриально-инновационного развития

Рост стоимостного объема экспорта продукции обрабатывающей промышленности на 19% к уровню 2015 года



Министерство промышленности и инфраструктурного развития

Государственной программы развития агропромышленного комплекса

Объем экспорта переработанной сельскохозяйственной продукции в 2021 году – 2 400,0 млн. долл. США



1. Министерство сельского хозяйства
2. Министерство национальной экономики
3. Министерство финансов
4. Министерство промышленности и инфраструктурного развития
5. Министерство образования и науки
6. Министерство труда и социальной защиты населения.

6. Стратегические
планы
уполномоченных
государственных
органов в области
экспортной
стратегии

Стратегический план
Министерства индустрии и
инфраструктурного развития

Эффективная система оборонной
промышленности с учетом
развития экспортного потенциала
организаций оборонно-
промышленного комплекса.

Стратегический план
Министерства сельского
хозяйства

Насыщение внутреннего рынка
и развитие экспортного
потенциала
отечественной продукции АПК

Стратегический план
Министерства
национальной экономики

- Защита и продвижение
экономических интересов
страны в мировой системе
- Обеспечение устойчивого и
сбалансированного развития
предпринимательства

Характеристика государственных программ Республики Казахстан в области экспортной политики
Сравнительная таблица основных положений государственных программ

Наименование	Государственная программа «Национальная экспортная стратегия»	Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы	Государственная программа развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан
Период реализации	2018-2022 годы	2015-2019 годы	2017-2021 годы
Цель программы	Создание условий для увеличения объема несырьевого экспорта в 1,5 раза к 2022 году, а также диверсификации рынков сбыта и экспорта товаров и услуг.№	Акцентированное стимулирование конкурентоспособности обрабатывающей промышленности, направленное на повышение производительности труда и увеличение объемов экспорта обработанных товаров.	Увеличение в течение 5 лет производительности труда в АПК и экспорта переработанной сельскохозяйственной продукции как минимум в 2,5 раза по сравнению с 2017 годом. Повышение конкурентоспособности отрасли АПК путем увеличения производительности труда с 1,2 млн. тенге на 1 занятого в сельском хозяйстве в 2015 году до 3,7 млн. тенге к 2021 году, а также экспорта переработанной продукции с 945,1 млн. долл. США в 2015 году до 2 400 млн. долл. США в 2021 году.
Целевые индикаторы	1) Объем экспорта несырьевых товаров и услуг Республики Казахстан достигнет 31,8 млрд. долларов США к 2022 году. 2) Прирост экспорта несырьевых	Достижение к 2019 году следующих экономических показателей: 1) рост стоимостного объема экспорта продукции	Достижение в 2021 году следующих показателей: 1) индекс производительности труда в сельском хозяйстве к уровню 2015 года (в 2017 году – 112 %, в 2018 году

	<p>товарных позиций с объемом экспорта более 10 млн. долларов США в страны приоритетного интереса до 8,0% в 2022 году к предыдущему году.</p> <p>3) Прирост экспорта несырьевых товарных позиций с объемом экспорта более 10 млн. долларов США в страны высокого интереса до 7,7% в 2022 году к предыдущему году.</p>	<p>обрабатывающей промышленности на 19% к уровню 2015 года;</p> <p>2) рост производительности труда в обрабатывающей промышленности на 22% в реальном выражении к уровню 2015 года;</p> <p>3) объем инвестиций в основной капитал обрабатывающей промышленности в сумме 4,5 трлн. тенге;</p> <p>4) снижение энергоемкости в обрабатывающей промышленности не менее чем на 7% к уровню 2014 года.</p>	<p>– 118 %, в 2019 году – 196 %, в 2020 году – 228 %, в 2021 году – 267 %);</p> <p>2) индекс физического объема валовой продукции (услуг) сельского хозяйства к уровню 2015 года (в 2017 году – 108 %, в 2018 году – 113 %, в 2019 году – 154,2 %, в 2020 году – 170,5 %, в 2021 году – 190,2 %)</p> <p>3) объем экспорта переработанной сельскохозяйственной продукции (в 2017 году – 1 081,0 млн. долл. США, в 2018 году – 1 150,0 млн. долл. США, в 2019 году – 1 270,0 млн. долл. США, в 2020 году – 1 650,0 млн. долл. США, в 2021 году – 2 400,0 млн. долл. США); расход воды на орошение (в 2017 году – 8 608 куб.м/га, в 2018 году – 8 223 куб.м/га, в 2019 году – 7 873 куб.м/га, в 2020 году – 7 548 куб.м/га, в 2021 году – 7 348 куб.м/га).</p>
Задачи программы	<p>1) Усиление институциональных основ поддержки экспортеров.</p> <p>2) Оказание финансовых и нефинансовых мер поддержки для экспортеров.</p> <p>3) Устранение барьеров, препятствующих развитию экспорта.</p> <p>4) Улучшение условий развития экспорта услуг.</p>	<p>1) завершение создания эффективной базовой индустрии за счет модернизации предприятий в традиционных секторах;</p> <p>2) создание новых точек индустриального роста через реализацию крупных отраслеобразующих проектов;</p> <p>3) обеспечение условий для появления высокоэффективного индустриального предпринимательства, ориентированного на экспорт и</p>	<p>1) Обеспечение продовольственной безопасности;</p> <p>2) Повышение доступности финансирования для субъектов АПК и обеспечение оптимальных режимов налогообложения субъектов АПК;</p> <p>3) Повышение эффективности использования земельных ресурсов;</p> <p>4) Повышение эффективности использования водных ресурсов;</p> <p>5) Обеспечение доступности рынков сбыта и развитие экспорта;</p> <p>6) Обеспечение развития аграрной</p>

		<p>(или) постоянное повышение производительности своего труда; 4) создание предпосылок для появления критической массы инновационно-активного бизнеса.</p>	<p>науки, трансферта технологий и уровня компетенций субъектов АПК; 7) Повышение уровня технической оснащенности и интенсификации производства в АПК; 8) Повышение качества государственных услуг и обеспечение внедрения цифровых технологий в АПК; 9) Повышение уровня удовлетворенности условиями жизни населения, проживающего в сельской местности.</p>
<p>Примечание: таблица составлена автором.</p>			