

**А.Н.Айтымбетова*, Г.Е. Мауленкулова, Н.П. Иващенко, Н.И.Равшанбекова,
Ә.А. Әбутәліпов**

э.ғ.к., қауымдастырылған профессор, М.Әуезов атындағы ОҚУ, Шымкент, Қазақстан
э.ғ.к., қауымдастырылған профессор, М.Әуезов атындағы ОҚУ, Шымкент, Қазақстан
э.ғ.д., профессор, М.В. Ломоносов атындағы Мәскеу мемлекеттік университеті, Мәскеу, РФ
магистрант, М.Әуезов атындағы ОҚУ, Шымкент, Қазақстан
магистрант, М.Әуезов атындағы ОҚУ, Шымкент, Қазақстан

*Корреспондент авторы: a.ainura-81@mail.ru

ЭКСПОРТТЫҚ ӘЛЕУЕТТІ ТАЛДАУ ЖӘНЕ АҚША АҒЫНДАРЫН БАСҚАРУ ИНТЕГРАЦИЯСЫ: ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА КӘСІПкерлікті дамыту КӨЗҚАРАС

Түйін

Бұл мақалада экспорттық әлеуетті талдау мен шағын және орта бизнесті дамытудағы ақша ағындарын басқаруды интеграциялау арасындағы байланысты зерттейтін кешенді зерттеудің құрылымы ұсынылған. Маңыздысы, жоғары технологиялық бәсекелестік, жаһандану және жаһандық нарықтарға қолжетімділіктің кеңеюі жағдайында шағын және орта кәсіпорындар экспорттық әлеуеттің негізгі қозғаушы күшіне айналуға, бұл олардың салыстырмалы артықшылықтарын бағалауға және кейіннен ұлттық экономикалық өсуге жүйелі тәсілді қажет етеді. Бұл мақалада экспорттық әлеуетті талдаудың әдіснамалық негіздері, соның ішінде салыстырмалы статистикалық көрсеткіштерді, факторлық талдауды және аспаптық тәсілдерді пайдалану қарастырылады және жүйеленеді, бұл бізге отандық шағын және орта бизнестің ішкі және сыртқы мүмкіндіктерін анықтауға мүмкіндік береді. Сонымен қатар, ол ақша ағындарын басқаруды өтімділікті, кірістілікті және тұрақты бизнес дамуын қамтамасыз ету құралы ретінде баса көрсетеді. Шағын және орта бизнес үшін мұндай кешенді көзқарас инновацияларды енгізу, өндірістік тиімділікті арттыру, жаңа нарықтарға шығу және халықаралық әріптестікті нығайту жолдарын жеңілдетеді. Мақалада экспорттық әлеуетті арттыру мен қаржылық басқаруды үйлестірудің ұлттық экономиканың тұрақты дамуына қосатын үлесі терең талданады.

Кілттік сөздер: экспорттық әлеует, интеграция, ақша ағындары, шағын және орта кәсіпкерлік, экономикалық салалар, кешенді тәсілдер.

Кіріспе

Экспорттық әлеует мемлекеттің, аймақтың немесе жеке шаруашылық жүргізуші субъектінің жаһандық нарықта бәсекелестік сипаттамалары бар өнімдер мен қызметтерді қалыптастыру және сату, сонымен қатар олардың ұлттық экономикадан тыс табысты ілгерілеуін қамтамасыз ету қабілеті ретінде түсіндіріледі. Шын мәнінде, біз валюталық кірісті қалыптастыру және сыртқы экономикалық позицияларды нығайту бойынша жасырын немесе әлі іске асырылмаған мүмкіндіктер туралы айтып отырмыз.

Бұл көрсеткіштің негізгі детерминанттарына мыналар жатады:

- Өндірістік ресурстар-табиғи шикізаттың, заманауи жабдықтардың, білікті жұмыс күшінің және технологиялық шешімдердің болуы;
- Өнімнің бәсекеге қабілеттілігі-тауарларды шетелдік контрагенттер үшін тартымды ететін сапа деңгейі, өзіндік ерекшелігі және баға параметрлері;
- Инфрақұрылымдық қамтамасыз ету-жедел және қауіпсіз жеткізуге кепілдік беретін көлік логистикалық тораптардың (теңіз порттары, автомобиль және теміржол магистральдары, қойма кешендері) дамыған жүйесі;
- Мемлекеттік қолдау-экспорттаушыларға жеңілдікті режимдер, субсидиялар беру, сондай-ақ шетелдік әріптестермен өзара тиімді сауда келісімдерін жасасу. [1, 2, 3]

Көрсеткіштің маңыздылығы. Экспорттық әлеуеттің жоғары деңгейі ұлттық валютаны нығайтуға ықпал етеді, ішкі өндірістің дамуын ынталандырады және экономиканың

шектеулі ішкі сұранысқа тәуелділігін төмендетеді. [1, 2] Мүмкіндіктерді пайдалану тиімділігін бағалау үшін экспорттың нақты көлемін ішкі тұтынуға зиян келтірместен жүзеге асырылуы мүмкін әлеуетті жеткізілімдермен салыстырыңыз.

Интеграциялық аспект.Экспорттық әлеуеттің тұрақты өсуіне қол жеткізу үшін экономикалық интеграция процестерін жүйелі түрде қолдау қажет.Ұлттықтан жоғары реттеуді экономиканың жекелеген сегменттерінің ерекшеліктеріне бейімдеуге мүмкіндік беретін салалық және жобалық тәсіл маңызды құралға айналууда.Мемлекеттік органдар көрші елдердің, мысалы, ЕАЭО мүшелерінің экономикасы салаларындағы интеграциялық әлеуетті бағалау әдістемелерін әзірлеуге тиіс.

Интеграциялық тәсіл шағын және орта бизнес өкілдерінің экспорттық әлеуетін арттыру және одан әрі дамыту мәселесінде өте қажет.Қазақстан Республикасы бес мемлекетпен (Ресей Федерациясы, ҚХР, Өзбекстан Республикасы, Қырғыз Республикасы, Түрікменстан) шектесетінін, ал ЕАЭО елдерімен Қазақстанның 20-дан 12-сі көп өңірлері шектесетінін ескере отырып, көрші елдермен стратегиялық өзара іс-қимыл жасау және экспорттық ағындарды басқару қажет.Шағын және орта бизнес субъектілеріне экспорттық әлеуетті дамытудың осы бағытында біздің елімізде, өкінішке орай, халықаралық нарықтарға тұрақты шығудың бірыңғай ұйымдастырылған тактикасы жетіспейді.Логистикалық сүйемелдеу, тұтастай алғанда, ҚР географиялық орналасу ерекшеліктері бойынша, Орталық Азияның басқа елдерінде де белгілі бір кемшілікке ие – бұл мұхиттарға шығудың болмауы.Сондықтан жергілікті жерлерде географиялық икемді экономикалық саясаттың міндеттерін шешуге қабілетті экспорттық агенттер (ЭКА) ұйымдарының болуы мен жұмыс істеуі бойынша бірыңғай мемлекеттік қолданыстағы бағдарлама өте маңызды.

Тәуекелдер мен қиындықтар.Дамушы елдердің жедел өсуі және әлемдік сауданыераықтандыру жалпы нарыққа дайын және аралық өнімдер импортының ұлғаюына әкелуі мүмкін, бұл бәсекелестік қысымды күшейтеді және кейбір жағдайларда экономикалық қауіпсіздікке қауіп төндіреді.Сондықтан үшінші елдерден импорттың жоғары үлесі бар экономика салалары басым болып отыр.Интеграциялық әлеуетті іске асыру импорттық өнімді салыстырмалы сападағы ЕАЭО тауарларымен алмастыруға бағдарланған салаларды дамытуға жаңа серпін беруге қабілетті.Интеграциялық өзара іс-қимыл бағыттары: көптеген мемлекеттерге экспортты кеңейту және экспорттың әртараптандыру деңгейін көтеру мүмкіндіктері бар экономика салалары.Мұнда мүше мемлекеттердің бірлескен сату және маркетингтік стратегияны мен заманауи цифрлық технологияларды енгізуді қолдауды қоса алғанды, қолайлы жағдайлар жасау жөніндегі іс-қимылдарын үйлестіру орынды.Одақ ішінде бәсекелестік артықшылықтарға және жекелеген экономикаларды мамандандыру есебінен ішкі нарыққа жеткізілімдердің өсу перспективаларына ие салалар.Мұндай жағдайларда үйлестірілген күш-жігер бір мүше мемлекеттің артықшылықтарын басқа елдердің мүддесіне тиімді бағыттауға мүмкіндік береді.Бұл тұрғыда мамандану Одақтың өзге мемлекеттерінде ұқсас өнім шығаруға шектеу қоймайды, керісінше ресурстарды бөлудің ғылыми негізделген рационализациясын қамтамасыз етеді [4].

Интеграциялық ыңтымақтастықтың негізгі бағыттары:

Көптеген мемлекеттерде экспортты кеңейту және әртараптандыру әлеуеті бар экономикалық секторлар. Осы салаларда мүше елдер арасында қолайлы жағдай қалыптастыру үшін үйлестіру қажет, соның ішінде бірлескен сату және маркетингтік стратегияларды әзірлеу, сондай-ақ заманауи технологияларды енгізуді қолдау ұсынылады.

Одақ ішіндегі бәсекелестік басымдықтары бар және ұлттық экономикалардың мамандануына байланысты ішкі нарыққа жеткізілімді арттыру әлеуеті бар салалар.Сондай кездерде үйлестірілген күш-жігер бір мүше мемлекеттің салыстырмалы артықшылықтарын басқа елдердің игілігіне тиімді пайдалануға мүмкіндік береді.Мамандану өзге мемлекеттерде ұқсас өнім өндіруге тыйым салуды білдірмейді, қайта ресурстарды бөлудің ғылыми-аналитикалық тұрғыдан ұтымды жолдарын қалыптастырады.

Материалдар мен әдістер

Зерттеу шеңберінде сыртқы сауда көрсеткіштерін, кәсіпкерлікті дамыту жөніндегі ұлттық агенттіктердің есептерін, сондай-ақ шағын және орта кәсіпорындардың (ШОБ) қаржылық есептілігін қоса алғанда, Қазақстан Республикасының ресми статистикасының деректері пайдаланылды. ШОБ секторындағы экспорттық әлеуетті дамыту және ақша ағындарын басқару үрдістерін көрсететін халықаралық ұйымдардың (Дүниежүзілік банк, ЭЫДҰ) талдамалық материалдары қосымша қолданылды.

Зерттеудің әдіснамалық базасы сандық және сапалық талдау әдістерінің жиынтығына негізделген. Экспорттық әлеуетті бағалау үшін салыстырмалы-статистикалық талдау, индекстік әдіс және факторлық талдау пайдаланылды. Ақша ағындарын басқару қаржылық модельдерді құру, өтімділік пен рентабельділікті талдау және стресс-тестілеу әдістерін қолдану арқылы қарастырылды.

Құралдар ретінде электрондық кестелер, сондай-ақ салыстырмалы матрицалар мен графиктерді құру үшін бейнелеу панельдері қолданылды. Кешенді бағалау үшін Қазақстанның табысты экспортқа бағдарланған ШОБ мысалдарына негізделген кейс стади тәсіл қолданылды.

Теориялық бөлім

Перспективалық бағыттарға нанотехнологиялар, ақпараттық-коммуникациялық инфрақұрылымдар, аддитивті өндіріс (3D-басып шығару), фотондық жүйелер, робототехника және өндірістік процестерді автоматтандырудың дамуы жатқызылуы мүмкін.

Мемлекеттегі тұрақты экспорт-бұл ұлттық экономиканың дамуы мен әл-ауқатының жоғары деңгейін қамтамасыз ету және осы мемлекеттің барлық азаматтары үшін тиімді әлеуметтік жағдайлар. Ел ішінде өндірілетін ресурстар мен өнімдерді экспорттай отырып, мемлекет экономикасы басқа елде өндірілген ресурстар мен өнімдерді ішке әкелу арқылы автоматты түрде "табыс табады", яғни импорттау арқылы бірінші аталған мемлекет өзінің қаржылық ресурстарын жұмсайды, әрі қарай өз азаматтарының өмірлік қажеттіліктерін өндіріспен қамтамасыз ете алмау қаупін тудырады. Жер бетіндегі осындай қарапайым және маңызды сұрақтың өз жауабы бар сияқты, яғни өндірілген өнімді басқа мемлекеттер сияқты көбірек өндіріп, экспорттауға ұмтылу қажет. Алайда, қазіргі әлемде бұл қисынды жауап ұлттық өндірушілердің экспорттық әлеуетін толық ашу үшін қажетті базаны бермейді. Әлем тез өзгеріп жатқандықтан және біздің өндірілген тауарларымыз әлемдік нарықтарда бәсекеге түсуі үшін 1 кестеде келтірілген көптеген ілеспе факторлар қажет.

Әлемдегі ең дамыған елдер әдетте жоғары экономикалық күрделіліктегі өнімдерді шығаратынын және экспорттайтынын, ал ең аз дамыған елдер қарапайым экспорт құрылымын көрсететінін, кірістер негізінен өндіруші салалардан түсетінін есте ұстаған жөн. Тиісінше, егер ел суда калуға және ішкі экономикасының тұрақтылығын сақтауға тырысса, ол дәстүрлі тауарлардың орнына «күрделі» экспорт деңгейін арттыруы керек. Елдің экспорттық әлеуетінің векторы мен инновациялық және жауапты тәсілді қажет етеді.

ШОБ-тар ірі бизнес пен салыстырғанда ықшам көлеміне, бейімделу қабілетін және басқа да артықшылықтарына байланысты дәл осыны істей алады [5,6].

Бұл бағытта шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің экспорттық қызметінің факторларын талдауды қолдану орынды болып көрінеді. Бұл жерде экспорттық қызметтің интеграциялық бағыты, сондай-ақ оларды шағын және орта бизнесте практикалық қолдану тұрғысынан факторларды бағалау маңызды болып табылады.

Қазақстан Республикасында отандық ШОБ субъектілерінің экспорттық әлеуетінің деңгейін арттыру үшін қажетті факторлардың түрін тиімді қолдану болып табылады.

Экспорттық экономикалық күрделілікті қарқындату қазіргі жаһандық өзара іс-қимыл жағдайында мемлекеттің орнықты дамуының стратегиялық және көпқырлы бағыты болып табылады.

Өндірістік күрделіліктің өсіп келе жатқан артықшылықтарына тиімді және икемді бейімделу үшін ұлттық экономиканың салыстырмалы артықшылықтары мен елдің

аумақтық ерекшелігі туралы жүйелік мәліметтер мен аналитикалық білімдерге ие болу қажет.

Бұл терең зерттеулер жүргізуді және экспортталатын өніммен де, сыртқы нарықтарға шығу мүмкіндігі бар тауарлармен де байланысты өндірістік процестердің ерекшеліктерін жан-жақты түсінуді қамтиды. Экспорттың экономикалық күрделілік деңгейін арттыру ілеспе макроэкономикалық көрсеткіштерді нығайту үшін берік іргетас қалыптастырады.

Олардың ішінде жалпы ішкі өнімнің өсуі ұлттық табыстың артуы, жұмыссыздық деңгейінің төмендеуі, халықтың өмір сүру сапасының жақсаруы, өндіріс ауқымының кеңеюі және басқа да маңызды әсерлер бар. Экспорттық өндірістің күрделілігінің жоғары дәрежесі жинақталған білімді біріктіру және ойластырылған стратегиялық шешімдерді дәйекті іске асыру арқылы көрінеді.

Кесте 1 –Экспорттық әлеуеттің дамыту факторларының интеграциялық пен қолдану факторларын талдау

Фактордың түрі	Мазмұны	Интеграциялық бағыт	Қолдану
Өндірістік ресурстар	Шикізат, жабдық, жұмыс күші, технология	Экономикалардың мамандануы	Ортақ нарық үшін жекелеген елдердің артықшылықтарын пайдалану
Өнімнің бәсекеге қабілеттілігі	Сапасы, бірегейлігі, бағасы	Экспортты әртараптандыру	Үшінші елдерге жеткізілімдерді кеңейту, технологияларды енгізу
Инфрақұрылым	Логистика: порттар, жолдар, қоймалар	Импортты алмастыру	Үшінші елдердің өнімдерін ЕАЭО тауарларымен ауыстыру
Мемлекеттік қолдау	Жеңілдіктер, субсидиялар, сауда келісімдері	Саясатты үйлестіру	Маркетинг және реттеу бойынша бірлескен шаралар
*Ескертпе: авторлар зерттелген дерек көздер негізінде құрастырған			

Қазақстан табиғи ресурстарға бай дамушы ел болғандықтан, сыртқы саудаға қатысу көбінесе қазақстандық «шикізат» экономикасы өсімінің ажырамас бөлігіне айналады. Тарихи тұрғыдан алғанда, Қазақстанның экспорты айтарлықтай тұрақсыз. Соңғы бірнеше жылдағы экспорттың өсу тенденциясы пайдалы қазбалар мен тауар бағасының төмендігі басым болатын экспорттық құрылымға байланысты.

Шағын және орта бизнесті қолдаудың әртүрлі құралдарының қолжетімділігіне қарамастан, бұл сектордың экономикалық көрсеткіштері тұрақты өсімді қамтамасыз ету үшін жеткіліксіз болып қала береді. Қазақстандағы және басқа елдердегі жағдайды талдай отырып, қазіргі үкіметтік көмек, әсіресе экспорттаушыларға, шағын және орта бизнестің қажеттіліктерін жеткіліксіз қанағаттандырады және ел экономикасының ерекшелігін көрсетпейді деген қорытынды жасауға болады.

Қаржыландыру құралдары негізінен банк несиелерімен шектеледі, қор нарығы мен жекеменшік капитал нарығы дамымаған, ал әсіресе экспорттаушылар үшін экспорттық несие беру бастамалары жетіспейді.

Үкімет сонымен қатар экспорттаушылардың халықаралық нарықтарға шығуы үшін қажетті инфрақұрылымды, соның ішінде көлік бағыттарын және әртүрлі цифрлық шешімдерді дамытуға назар аударуы керек.

Сонымен қатар бір реттік қаржылық қолдаудан басқа, бизнес әртүрлі деңгейдегі жоғары сапалы қаржылық емес көмек пен мемлекеттік қолдаудан да пайда көре алады.

Түркістан өңірінде географиялық артықшылығы бар, көрші екі мемлекетпен (Өзбекстан Республикасы, Қырғыз Республикасы) шектесетін өңір ретінде экспорттық белсенділік деңгейін дамыту және арттыру жағдайына келетін болсақ, мынадай шараларды қабылдау қажет. Агроөнеркәсіптік кешен өңдеу өнер кәсібі және туризм сияқты экономиканың басым секторлары контекстінде қолданыстағы шараларды күшейту және болашақта қызметті әртараптандыру.

1. Агроөнеркәсіптік кешен құрылымында мынадай секторлардың дамуын қамтамасыз ету қажет:

- Мал шаруашылығы (әлемдік нарықтарда ет өнімдерінің халал түріне сұраныс жоғары);

- Ет өңдеу (ет консервілерін, шұжық өнімдерін, жартылай фабрикаттарды өңдеу);

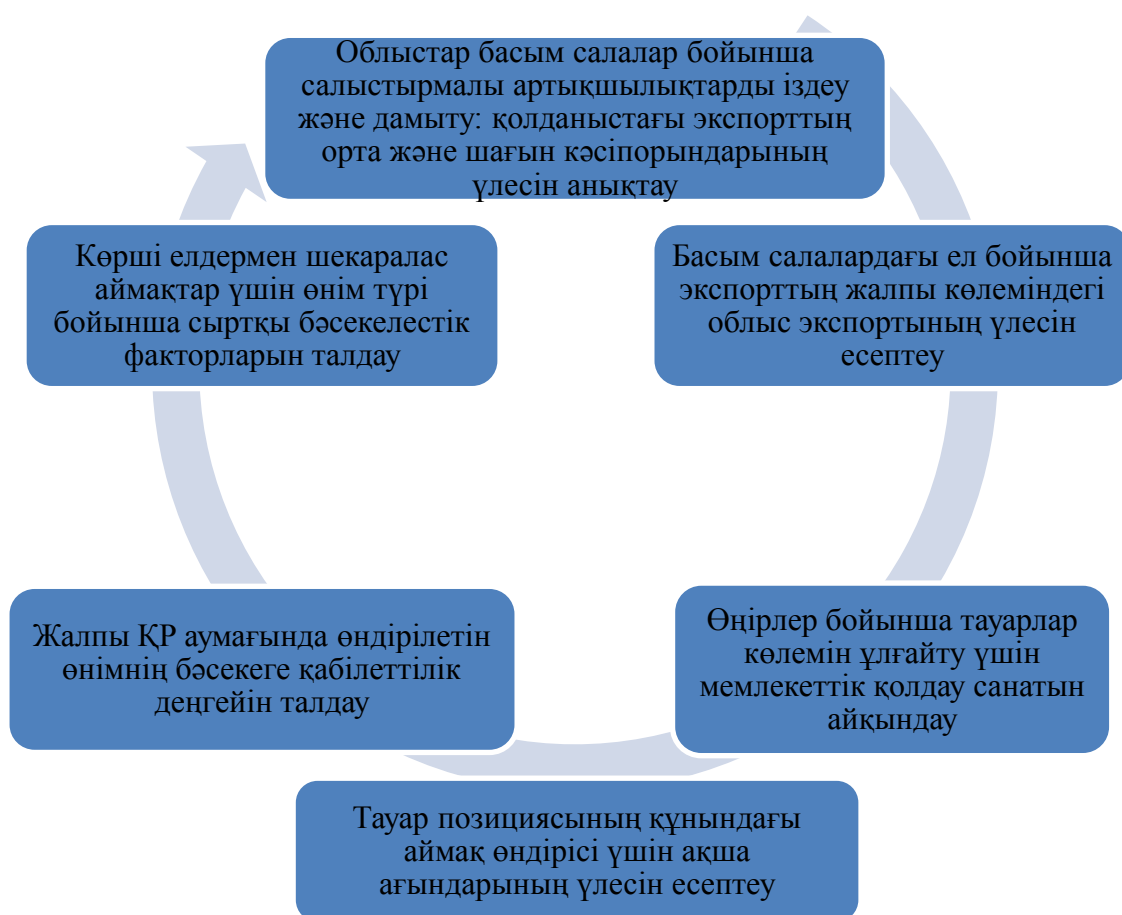
- Сүт өнімдерін өндіру.

2. Өңдеу өнеркәсібінің құрылымында (елдің басқа өңірлері үшін) мынадай салалардың дамуын қамтамасыз ету қажет:

- Машина жасау (машиналардың барлық түрлерін, технологиялық жабдықтар мен олардың бөлшектерін өндіру);

- Халық тұтынатын тауарларды өндіру және қайта өңдеу;

- Құрылыс материалдары өндіру.



*Ескертпе: Авторлармен құрастырылған

Сурет 1. Қазақстан Республикасындағы шағын және орта бизнес субъектілерінің экспорттық әлеуетін арттыру механизмі

Орталық мемлекеттің сыртқы экономикалық мүдделеріне ескере отырып, басым секторларда экспорттық қызметті қамтамасыз етудің ұтымды және пәрменді нысандарын, әдістері мен құралдарын іздеу болып табылады [7,8].

Шаралар кешеніні іске асыру жеңіл тамақ өнеркәсібі, машина жасау және металл өңдеу, ағаш өңдеу және химиялық өндіріс, ауылшаруашылығы және қызмет көрсету салаларын негізінде бәсекеге қабілетті экспорттық әлеуетті қалыптастыруды көздейді. Экспорттық мүмкіндіктерді дамыту бағыттары өнім және технологиялық инновацияларды, ұйымдастырушылық басқарушылық және инфрақұрылымдық қайта құруларды, нарықтық ортаны құруды, өнімді сертификаттау және стандарттау процестерін жандандыруды, ішкі және сыртқы инвестицияларды тартуды, кадрлармен қамтамасыз етуді және персоналды оқытуды, сондай-ақ экспорт жолындағы кедергілер мен қауіпсіздіктер қамтиды [9].

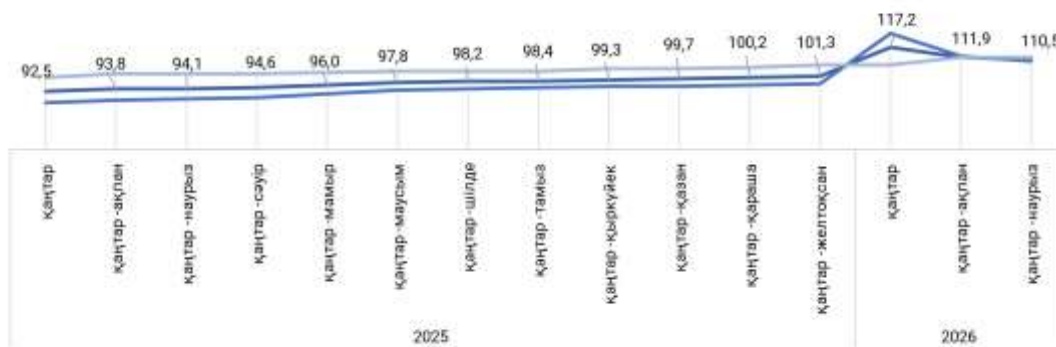
Аталған шаралар жүйелі сипатта болуы және барлық негізгі қызмет түрлерін қамтуы тиіс. Максималды тиімділікке оларды ұзақ мерзімді даму стратегиясы аясында бір мезгілде қолдану арқылы қол жеткізіледі.

Сыртқы нарықтардағы позициялардың шығуы мен бекітілуі экспорттық қызметке жәрдемдесудің шарттары мен құралдарын жасауды және іске асыруды талап етеді.

Қазіргі жағдайда аймақтық билік институционалдық ортаны қалыптастыруға қабілетті онда экспорттық қызмет субъектілері басымдық ретінде анықталған бағыттарда тиімді әрекет етеді [10,11].

Нәтижелер мен талқылаулар

Қазақстанда шикізаттық емес экспортты дамытудың тұрақты оң серпіні тіркеледі, оны сарапшылар кәсіпкерлікті қолдаудың мемлекеттік шараларын кеңейту және ұлттық экономиканы дәйекті әртараптандыру нәтижесі ретінде қарастырады. Елдің экспорттық әлеуеті үдемелі өсуді көрсетіп отыр: сауда және интеграция министрлігінің мәліметтері бойынша 2024 жылы тауарлар мен қызметтер экспортының көлемі 40,6 млрд долларды құрады, бұл 2023 жылғы көрсеткіштен 11% - ға жоғары (36,4 млрд доллар). Сонымен қатар, Ұлттық статистика бюросының ақпараты бойынша, 2025 жылдың қаңтар-қараша айларында Қазақстанның сыртқы сауда айналымы 128 млрд долларға жетті, оның 71 млрд доллары экспортқа тиесілі [6].



* Ескертпе: <https://stat.gov.kz/>

Сурет 2. Қазақстан Республикасының Сыртқы сауда айналымының серпіні

Сонымен қатар Қазақстанның экспорттық жеткізілімдер географиясының кеңеюі байқалады. Елдің негізгі сауда серіктестерінің қатарына Ресей Федерациясының, Өзбекстанның, Қытайдың, Тәжікстанның, Қырғызстанның, Түркияның, Біріккен Араб Әмірліктерінің, АҚШ-тың, Кипрдің және Сингапурдың мыс катодтарын, чушкалардағы алюминий қорытпаларын, металл прокатын, арматураны және автомобиль өнеркәсібіне

арналған мамандандырылған қорытпаларды сатып алатын кәсіпорындары жатады. Химия саласының өнімдері Моңғолияда, Еуропалық Одақ мемлекеттерінде, БАӘ-де және Орталық Азия елдерінде, соның ішінде агрохимикаттарда, полимерлерде, пластмассаларда және тұрмыстық химияда белсенді сатылады. Сонымен қатар, агроөнеркәсіптік кешен мен тамақ өнеркәсібінің тауарлары Қытайда, Парсы шығанағы елдерінде, Өзбекстанда, Тәжікстанда, Қырғызстанда, Ауғанстанда, Ресейде, Әзірбайжанда, Балтық елдерінде, Түркияда, Германияда, Моңғолияда, Польшада және басқа да бірқатар елдерде сұранысқа ие [12,10].

Кесте 2 – ШОБ субъектілерінің экспорттық әлеуетін арттыру үшін қолдауды бағалау критерийлері

Критерий	Қазақстан	Шет елдер
Несие берушілер	Коммерциялық банктер, олардың бірлестіктері, жекелеген мемлекеттік банктер	Коммерциялық банктер + мамандандырылған ЭКА
Қарыз алушылар	Отандық экспорттаушылар, импорттаушылар	Экспорттаушылар, шетелдік сатыпалушылар, үкіметтер
Несиелеу кезеңдері	Экспортқа дейінгі, экспорттан кейінгі	Экспортқа дейінгі, экспорттан кейінгі, импорт дейінгі, импорттан кейінгі
Қызмет түрлері	Өндірістік және сауда	Өндірістік, сауда, инвестициялық құралдар
Нысаналы мақсаты	Өндірісті және сатуды қаржыландыру	Инвестициялар, айналым капиталы, өнімді сату
Негізгі формалары	Экспорттаушыларға арналған несиелер	Жеткізушілерге кредиттер, сатыпалушыларға кредиттер
Экспорттық агенттіктер	Бірыңғай ЭКА жоқ, жекелеген мемлекеттік құрылымдар	Жеке компаниялар, агенттер, мемлекеттік қорлар, тәуелсіз агенттіктер, виртуалды ЭКА
Сақтандыру және кепілдіктер	Шектеулі, көбінесе банктер арқылы	ЭКА жүйесіне енгізілген, көбінесе несиелеу мен біріктірген мемлекеттік пен жеке қаржы ресурстар
*Ескертпе: авторлар зерттелген дереккөздер негізінде құрастырған		

Қазақстандық өнімнің осы нарықтардағы негізгі бәсекелестік артықшылықтары оның экологиялық тазалығы, табиғи шикізатты пайдалану, халықаралық сапа стандарттарына сәйкестігі, сондай-ақ географиялық жақындығы мен дамыған логистикалық инфрақұрылымы болып табылады, бұл жиынтығында экспорттық мүмкіндіктерді одан әрі кеңейтуді қамтамасыз етеді. Ал логистика және нарыққа маркетингтік стратегиялар бойынша бірнеше маңызды экспорттық агенттіктер (ЭКА) елімізде жұмысын күшейту керек [13].

Шикізат емес экспортты мемлекеттік қолдаудың негізгі құралдарына несиелік сақтандыру, сыртқы сауда келісімшарттарын сақтандыру, сауда және экспортқа дейінгі қаржыландыру тетіктері жатады. Биыл бұл құралдар жалпы сомасы 88 миллиард теңгеден астам қолдау көрсетті. Болжамдарға сәйкес, 2026 жылдың соңына қарай мемлекеттік қолдау

тетіктерімен қолдау тапқан шикізат емес экспорт көлемі тағы 10-15%-ға артады. Өнімді өңдеудің орташа және жоғары деңгейі бар жобаларға басымдық беріледі [14,15].

Жалпы алғанда, жоғары пайыздық мөлшерлемелер экспорттаушылар үшін кредиттік ресурстардың қолжетімділігін шектейді, ал сақтандырудың жеткіліксіздігі кәсіпорындардың қаржылық ауыртпалығын күшейтеді. Сонымен қатар, құралдардың тар ауқымы (овердрафт, факторинг, кепілдік) банктік қолдаудың тиімділігін төмендетеді. Осыған байланысты мемлекеттің рөлі тәуекелдерді өтеу және банктерді экспортқа кредит беруге ынталандырудан көрінеді.

Қорытынды

Экспорттық қызмет практикасын зерттеу сонымен қатар Қазақстан Республикасында экспорттаушыларды мемлекеттік қолдау деңгейі жеткіліксіз деген қорытынды жасауға мүмкіндік берді:

- 1) Мемлекеттік кредиттеу, экспорттық кредиттерге кепілдік беру, сақтандыру сияқты құралдар пайдаланылмайды, сондай-ақ осы саланы реттейтін заңнамалық-құқықтық база жоқ.
- 2) Макроэкономикалық деңгейде экспорттық қызмет шеңберінде банктік кредиттеудің тиімділігін бағалауды экспортталатын өнім көлемі мен елдің экспорттаушылары мен шетелдік сатып алушылар қарызға алған кредиттік ресурстар көлемінің арақатынасы және осы кредиттер бойынша төленген пайыздар көмегімен жүзеге асыруға болады.
- 3) Экспорттық әлеуеті жоғары салалардың нақты трансформациясы ақша ағындарын басқаруды автоматтандыратын және бақылайтын жасанды интеллект құралдары арқылы логистика және тауарларды тарату жүйелеріне біріктірілген процесстерді роботтандыру технологияларын пайдалану болып табылады.

Біздің өнімді импорттаушы елдермен географиялық жақындағы бойынша шот-фактураларды өңдеу, есептерді алу және қаржылық көрсеткіштерді бақылау сияқты қайталанатын операцияларды орындайтын робот бағдарламасының жұмысына толық қосылуы мүмкін. Мұндай тәулік бойғы жұмыс міндеттерді орындау процесін ашық етеді және қателіктердің ықтималдығын азайтады, бұл қаржы бөлімдерінің жұмысын оңтайландыруға көмектеседі және қызметкерлерді экспорттық қызмет пен мемлекет саясатының стратегиялық міндеттеріне шоғырландыра отырып күнделікті міндеттерден босатады.

Әдебиеттер тізімі

1. ҚР Президенті Қ. Тоқаевтың халқына жолдауы «Жасанды интеллект дәуіріндегі Қазақстан: өзекті мәселелер және оны түбегейлі цифрлық өзгерістер арқылы шешу» 8 қыркүйек 2025 ж.
2. Қазақстандағы шағын және орта бизнес: болашағы мен қиындықтары. Аналитикалық есеп, 2025 жылғы 11 маусым. [https://halykfinance.kz/download/files/analytics/MSB .pdf](https://halykfinance.kz/download/files/analytics/MSB.pdf)
3. Ақпараттық технологияларды басқару: оқулық / Под. Басылым. Титоренко Г.А. - М: БРЛІК-Дана, 2017 – 230 б.
4. Viner, J. (1950) The Customs Union Issue. Carnegie Endowment for International Peace, New York. American Political Science Review, 1950, vol. 44, issue 4, 1055-1055 DOI:10.1017/S0003055400060755
5. С. Б. Бекболатов. Инвестициялық қызметті ұйымдастыру: оқу құралы/ - - Нұрсұлтан: Том, 2019. - 368 б.
6. Қазақстан Республикасындағы шағын және орта бизнес субъектілерінің мониторингі (2026 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша). Ұлттық статистика бюросы. <https://stat.gov.kz/ru/industries/business-statistics/stat-org/publications/306675/>
7. Қазақстан Республикасы Қаржы министрлігінің Мемлекеттік кірістер комитеті <http://kgd.gov.kz/>

8. Илимжанова З. Облыстық деңгейдегі салық түсімдерін болжау процесін жетілдіру туралы/ З.Илимжанова // Әл Пари. - 2008. - № 6. - С. 24-25.
9. Серікпаев В.Г. Қазақстандағы салық реформасының стратегиясы // Салық жаршысы, 2008 ж., №10 - б. 15-19.
10. Тютюрюков Н.Н. Шетелдердің салық жүйелері Оқулық. - М.: Дашков и К, 2009. - 176 б.
11. Салықтар және өркениет// Қазақстан Республикасы Қаржы министрлігінің ақпараттық бюллетені (№9-2008) – 16 б. 28-31.
12. Қазақстан Республикасындағы субъектілер санының негізгі көрсеткіштері. Ұлттық статистика бюросы. <https://stat.gov.kz/ru/industries/business-statistics/stat-org/publications/346256/>
13. Шымкент қаласы әкімдігінің ресми интернет-ресурсы <https://shymkent.gov.kz/>
14. Дубровская, А. А. Экспортные возможности субъектов малого и среднего предпринимательства в Египте / А. А. Дубровская // Вестник евразийской науки. — 2025. — Т. 17. — № 1. — URL: <https://esj.today/PDF/105FAVN125.pdf>.
15. Жаксыбекова Г.Н. «Компанияның қаржыны басқаруындағы өндірістік левежіздерді бағалау», Қаржы менеджменті № 8 (8) 2016 ж. 16-б.

References

1. QR Prezidenti Q. Toqayevtyñ halqyna joldaуy «Jasandy intellekt дәuіріндегі Qazaqstan: özekti мәseleler және ony түbegeili sifrlыq өзgerister arqyly шеsu» 8 qyrküiek 2025 j.
2. Kazakstandagy shagyn zhәне orta biznes: bolashagy men kiyndyktary. Analitikalyk esep, 2025 zhylygy 11 mausym. https://halykfinance.kz/download/files/analytics/MSB_.pdf
3. Akparattyk tehnologiyalarydy baskaru: okulyk / Pod. Basylym. Titorenko G.A. - M: BIRLIK-Dana, 2017 – 230 b.
4. Viner, J. (1950) The Customs Union Issue. Carnegie Endowment for International Peace, New York. American Political Science Review, 1950, vol. 44, issue 4, 1055-1055DOI:10.1017/S0003055400060755
5. S. B. Bekbolatov. Investicijalyk kyzmetti ujymdastyru: oku қuraly/ - - Nursultan: Tom, 2019. - 368 b.
6. Kazakstan Respublikasyndagy shagyn zhәне orta biznes sub'ektileriniñ monitoringi (2026 zhylygy 1 kantardagy zhagдай boiynsha). Ulttyk statistika byurosy. <https://stat.gov.kz/ru/industries/business-statistics/stat-org/publications/306675/>
7. Kazakstan Respublikasy Karzhy ministrliginin Memlekettik kirister komiteti <http://kgd.gov.kz/>
8. Ilimzhanova Z. Oblystyк dengeidegi salyk tysimderin bolzhau procesin zhetildiru turaly/ Z.Ilimzhanova // Әl Pari. - 2008. - № 6. - S. 24-25.
9. Serikpaev V.G. Kazakstandagy salyk reformasynyn strategiyasy // Salyk zharshysy, 2008 zh., №10 - b. 15-19.
10. Tyutyuryukov N.N. Shetelderдин salyk zhuieleri Okulyk. - M.: Dashkov i K, 2009. - 176 b.
11. Salyktar zhane өrkeniet// Kazakstan Respublikasy Karzhy ministrliginin akparattyk byulleteni (№9-2008) – 16 b. 28-31.
12. Kazakstan Respublikasyndagy sub'ektiler sanynyn negizgi көrsetkishteri. Ulttyk statistika byurosy. <https://stat.gov.kz/ru/industries/business-statistics/stat-org/publications/346256/>
13. Shymkent kalasy akimdiginin resmi internet-resursy <https://shymkent.gov.kz/>
14. Dubrovskaya, A. A. Jeksportnye vozmozhnosti sub'ektov malogo i srednego predprinimatel'stva v Egipte / A. A. Dubrovskaja // Vestnik evraziyskoy nauki. — 2025. — T. 17. — № 1. — URL: <https://esj.today/PDF/105FAVN125.pdf>.
15. Zhaksybekova G.N. «Kompaniyanykarzhyny baskaruyndagy ondiristik leverizhderdi bagalau», Karzhy menedzhmenti № 8 (8) 2016 zh. 16-b.

**А.Н. Айтымбетова*, Г.Е. Мауленкулова, Н.П. Иващенко, Н.И.Равшанбекова,
Ә.А. Әбутәліпов**

к.э.н., асс.профессор, a.ainura-81@mail.ru, ЮКУ им. М. Ауэзова, Шымкент, Казахстан
к.э.н., асс. профессор, maylenkylova@mail.ru, ЮКУ им. М. Ауэзова, Шымкент, Казахстан
д.э.н., профессор, nivashenko@mail.ru, МГУ им. М.В. Ломоносова, Москва, РФ
Магистрант, ravshanbekovan@gmail.com, ЮКУ им. М. Ауэзова, Шымкент, Казахстан
Магистрант, a.abutali.03@bk.ru, ЮКУ им. М. Ауэзова, Шымкент, Казахстан

ИНТЕГРАЦИЯ АНАЛИЗА ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА И УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ: КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К РАЗВИТИЮ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РЕГИОНА

Аннотация

В этой статье подробно рассматривается анализ экспортного потенциала малого и среднего бизнеса и важность интеграции управления денежными потоками. Для устойчивости экономического роста решающую роль играет способность предприятий выходить на внешние рынки, конкурентоспособность своей продукции и уровень эффективного использования финансовых ресурсов. Оценка экспортного потенциала соотносится с производственной мощностью предприятий, инновационными возможностями и соответствием международным стандартам. Кроме того, совершенствование системы управления денежными потоками способствует расширению инвестиционных возможностей, обеспечивая финансовую стабильность. Интегрированный подход позволяет предприятиям разрабатывать стратегии стратегического планирования, снижения рисков и долгосрочного развития. Для малого и среднего бизнеса такой комплексный подход облегчает пути внедрения инноваций, повышения производственной эффективности, выхода на новые рынки и укрепления международного партнерства. В статье подробно анализируется вклад наращивания экспортного потенциала и координации финансового управления в устойчивое развитие национальной экономики.

Ключевые слова: экспортный потенциал, интеграция, денежные потоки, малое и среднее предпринимательство, отрасли экономики, комплексные подходы.

A.N. Aitymbetova*, G.E. Maulenkulova, N.P. Ivaschenko, N.I. Ravshanbekova,

A.A. Abutalipov

Cand. Sc. (Econ.), associate professor, a.ainura-81@mail.ru, M. AuezovSKU,
Shymkent, Kazakhstan

Cand. Sc. (Econ.), associate professor, maylenkylova@mail.ru, M. AuezovSKU,
Shymkent, Kazakhstan

Doc. Sc. (Econ.), professor, nivashenko@mail.ru, Lomonosov Moscow state university,
Moscow, Russian Federation

Master's student, ravshanbekovan@gmail.com, M. AuezovSKU, Shymkent, Kazakhstan

Master's student, a.abutali.03@bk.ru, M. Auezov SKU, Shymkent, Kazakhstan

INTEGRATION OF EXPORT POTENTIAL ANALYSIS AND CASH FLOW MANAGEMENT: A COMPREHENSIVE APPROACH TO THE DEVELOPMENT OF REGIONAL SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES

Abstract

This article provides a detailed examination of the export potential of small and medium-sized enterprises (SMEs) and highlights the importance of integrating cash flow management. For sustainable economic growth, the ability of enterprises to access external markets, the competitiveness of their products, and the efficiency of financial resource utilization play a decisive role. The assessment of export potential is linked to production capacity, innovation opportunities, and compliance with international standards. Furthermore, the improvement of cash flow management systems contributes to expanding investment opportunities while ensuring financial stability. An integrated approach enables enterprises to develop strategies for strategic planning, risk reduction, and long-term growth. For SMEs, such a comprehensive perspective facilitates the adoption of innovations, enhancement of production efficiency, entry into new markets, and strengthening of international partnerships. The article thoroughly analyzes the contribution of enhancing export potential and coordinating financial management to the sustainable development of the national economy.

Keywords: export potential, integration, cash flows, small and medium enterprises, economic sectors, comprehensive approaches.