

Ж.С. Раимбеков*, д.э.н., профессор
Б.У. Сыздыкбаева, д.э.н., профессор
А.Б. Баймбетова, к.э.н., доцент
А.А. Тапалова, докторант PhD
Евразийский национальный университет
имени Л.Н. Гумилева
г. Нур-Султан, Казахстан
* – основной автор (автор для корреспонденции)
e-mail: zh_raimbekov@mail.ru

АНАЛИЗ СБЫТА АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19

Целью данной статьи является разработка рекомендаций по вопросам совершенствования механизма развития системы сбыта и формирования товаропроводящей сети (ТПС) агропродовольственной продукции.

Изучены проблемы, влияющие на развитие системы сбыта и формирования ТПС. По результатам исследования выявлены основные приоритеты и проблемы развития товаропроводящей сети агропродовольственной продукции в современных условиях на уровне сбыта и хранения; взаимодействия поставщиков и потребителей; инфраструктуры товародвижения, оптовой торговли, продовольственной среды и потребителей.

Для решения указанных проблем предложены организационно-экономические рекомендации: 1) первоначальные задачи для совершенствования реализации продукции: создание механизмов, обеспечивающих развитие инфраструктуры оптово-продовольственного рынка, системы оптовых продовольственных рынков, активное внедрение цифровых технологий, формирование логистических систем различного уровня; 2) разработка плана производства и реализации продукции, снижения количества посредников и оптимизация уровня их взаимодействия, контроля ценообразования и качества продукции через создание региональной агропродовольственной товаропроводящей системы в каждом регионе Казахстана при непосредственном участии государства; 3) ежегодное увеличение вложения средств в развитие инфраструктуры товародвижения (овощехранилищ, складов, дорог, цифровых технологий), создание производственно-сбытовых объединений.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, сбыт продукции, производственно-сбытовая цепь, товародвижение, товаропроводящая сеть, торговля, потребитель, цепочка поставок, пандемия COVID-19, инфраструктура товародвижения.

Кілт сөздер: агроөнеркәсіптік кешен, өнімді өткізу, құн тізбегі, тауарды бөлу, тарату желісі, сауда, тұтынушы, жеткізу тізбегі, COVID-19 пандемиясы, тауарды тарату инфрақұрылымы.

Keywords: agro-industrial complex, sales of products, value chain, commodity distribution, distribution network, trade, consumer, supply chain, COVID-19 pandemic, commodity distribution infrastructure.

JEL classification: F14, Q13

Введение. В современных условиях создание эффективной системы товародвижения является принципиальным залогом успешности и эффективности ведения бизнеса для всех участников товаропроводящей цепи. Выбор канала сбыта зависит от многих факторов: размера хозяйства, вида и объема производимой продукции, времени сбора урожая, наличия рабочей силы, удаленности хозяйства от ближайших логистических центров.

Основными составляющими системы распределения и продвижения товаров по основным видам сырья являются предприятия

сельского хозяйства, агропромышленного комплекса (АПК), предприятия пищевой и перерабатывающей отрасли, торговля и транспорт. При этом эффективность товародвижения агропродовольственной продукции в значительной степени зависит от уровня организации распределения и продвижения продукции на различные рынки.

Повсеместные перебои в товаропроводящих цепочках продовольствия, возникшие в результате пандемии, показывают, что необходимо создавать более жизнестойкие системы распределения пищи [1].

Менеджмент және маркетинг / Менеджмент и маркетинг

В настоящее время наблюдаются необоснованный рост цен на товары, нарушения хозяйственных связей между поставщиками и потребителями, увеличение числа посредников, необоснованная потеря продукции и пр., что потребовало проведения анализа состояния развития товаропроводящей сети и инфраструктуры по отраслям сельского хозяйства и АПК, промышленности, торговли и конечных потребителей продовольствия.

Обзор литературы. Хозяйственно-экономическая деятельность группы отраслей и предприятий: товаропроизводителей, торговых посредников, транспортных компаний, предприятий по хранению и переработке товаров, инфраструктурных предприятий, обслуживающих сбытовую деятельность, предприятий по оказанию услуг в системе товарного обращения - направлена на обслуживание товародвижения агропродовольственной продукции.

Так, к примеру, Ишмуратов М. показал, что несовершенство логистики приводит к неравномерной поставке сырья; отсутствию объектов, предназначенных для предпродажной подготовки товара [2]. Хоббс Дж. считает, что сбои в функционировании товаропроводящих цепочек агропродовольственной продукции особенно оказались существенными во время пандемии COVID-19 [3]. Для уменьшения сбоя Продовольственная и Сельскохозяйственная Организация Объединенных Наций (ФАО) рекомендует переход на формирование более разнообразных и жизнестойких систем распределения, в том числе, более коротких товаропроводящих цепочек и территориальных рынков [4].

Баретт С. выявил, что введения карантинных мер привели к серьезным сбоям в товаропроводящих цепочках продовольствия, которые сказались на его наличии, ценах и качестве [5]. Особенно серьезный урон был нанесен длинным и комплексным товаропроводящим цепочкам, в первую очередь, цепочкам поставок скоропортящихся сельскохозяйственных культур, а также культур особого спроса [6].

В Казахстане также наблюдаются необоснованный рост цен на товары, нарушения хозяйственных связей между поставщиками и потребителями, потеря продукции и пр. В этой связи нами проведены исследования, цель которых - выявление проблем в организации, управлении и инфраструктуре товародвижения продоволь-

ственной продукции в современных условиях для выработки рекомендаций по улучшению стратегии сбыта продовольственной продукции.

Материалы и методы исследования. При исследовании использованы данные Бюро национальной статистики РК; результаты проведенного экспертного опроса и интервью с представителями целевой группы предприятий: сельского хозяйства, торговли, перерабатывающей и пищевой промышленности, транспорта, имеющих большой опыт производства и сбыта продукции.

Основная часть. Основное число изученных предприятий относится к категории малого бизнеса (64,7%). Доля среднего бизнеса составила 23,5%, крупного - 11,8%. Превалирование в анкетном опросе предприятий малого бизнеса связано с тем, что на сегодняшний день в сфере производства продуктов питания в Республике Казахстан в основном зарегистрированы предприятия, организационно-правовая форма которых относится к малому бизнесу (ИП, крестьянско-фермерские хозяйства (КФХ)). Формирование данной тенденции обусловлено активной государственной поддержкой развития малого бизнеса в стране, особенно в сфере сельского хозяйства.

По результатам исследования выявлены основные приоритеты и проблемы развития агропродовольственной продукции.

1) Проблемы сбыта и хранения. В основном используются традиционные каналы сбыта продукции, вместе с тем, появились новые каналы сбыта через факторинг, электронную торговлю, аукционы.

Необходимо отметить следующее. Более 65% респондентов, представителей личных подсобных хозяйств (ЛПХ) и КФХ, сбывают продукцию на местных рынках или же продают посредникам. При этом более 50% производителей осуществляют реализацию продукции на оптовых рынках, то есть посредникам, что позволяет им достаточно в короткие сроки сбыть продукцию крупными партиями; 33,3% предприятий - через розничные магазины, через перерабатывающие предприятия: 13,3% - зерновую продукцию; 6,7% - продукцию животноводства.

К основным причинам выбора данного канала сбыта респонденты отнесли возможность быстрого сбыта, отсутствие специальной инфраструктуры и финансовых возможностей для хранения крупной партии продукции, низкий уровень трудозатрат и накладных расходов.

Менеджмент және маркетинг / Менеджмент и маркетинг

Около 60% опрошенных отметили, что в настоящее время каналы сбыта неустойчивы и часто меняются. К основным причинам неустойчивости отнесены сезонная деятельность сельхозпроизводителей, отсутствие закупочно-заготовительных организаций, нестабильность цен на продукцию сельскохозяйственного назначения, достаточно большие риски сельскохозяйственного производства.

Основной проблемой для сельхозпроизводителей является отсутствие планов о том, какую часть выращенной ими продукции удастся продать на рынке, какую часть переработать или оставить на долгосрочное хранение. Например, эксперты отмечают отсутствие четкой структуры сбыта продукции картофеля и овощей, произведенных сельхозпредприятиями, ЛПХ и КФХ. Из-за нехватки ресурсов многие мелкие сельхозпроизводители не имеют возможности самостоятельно реализовывать выращенную продукцию, поэтому отдают ее прямо с поля посредникам по низкой закупочной цене.

2) Уровень взаимодействия поставщиков и потребителей. На повышение эффективности производства и сбыта влияют факторы интеграции: объединение мелких хозяйств в сельхозкооперативы [7], укрупнение сельскохозяйственных формирований и объединение мелких фермерских хозяйств в сельскохозяйственные кооперативы для совместного сотрудничества в производственной, перерабатывающей и сбытовой деятельности [8].

Большинство респондентов считают, что к числу основных препятствий для расширения связей товаропроизводителей с рынком стоит отнести нестабильный и изменяющийся спрос на продукцию (около 93%), ограниченный доступ к технологиям, кредитам, инфраструктуре (74,3%), отсутствие у мелких товаропроизводителей торговых связей с городскими рынками (80,7%), отсутствие и недостаточность знаний поведения потребителей (54,8%).

Сегодня лишь 37,6% товаропроизводителей

поддерживают связь с фермерами посредством информационных технологий. В основном связь осуществляется посредством организации личных контактов и обсуждения ценовых предложений путем переговоров.

Эксперты отметили необходимость создания производственно-сбытовых объединений, развития сети сбытовых кооперативов, поддержки малых форм хозяйствования, контроля ценообразования, информационной поддержки производителей в продвижении собственной продукции в торговые магазины.

3) Проблемы, связанные с качеством и инфраструктурой товародвижения.

Более 90% товаропроизводителей отметили необходимость содействия и регулирования производства продуктов питания в сельской местности, модернизации существующих или строительства новых рынков, улучшения торговой инфраструктуры и создания сервисных услуг на предприятиях сельского и городского транспорта, развитие информационных систем поиска маркетинговой информации, облегчение доступа к льготным кредитам для фермеров и перевозчиков, обеспечение безопасности здоровью и окружающей среде (отказ от чрезмерного использования пестицидов, химикатов).

Налаживание торговой инфраструктуры на селе позволило бы не только реализовывать продукцию непосредственно конечному потребителю, но и оказать значительное влияние на стабилизацию цен.

4) Вопросы, связанные с торговлей. Слабым звеном в логистической цепи на агропродовольственном рынке является торговля. Проведенный нами анализ показал, что оптовая торговля, являясь важнейшим элементом инфраструктуры продовольственного рынка, развивается неэффективно. В общей структуре торговли в 2020 г. оптовая торговля составляла 67,8%, розничная - 32,2%. Порядка 72,8% объема оптовой торговли приходилось на малые оптовые предприятия (в 2019г. – 79,2%) (табл. 1).

Доля торговли по размерности предприятий РК, в %

Таблица 1

Размер предприятий	Розничная торговля					Оптовая торговля				
	2016	2017	2018	2019	2020	2016	2017	2018	2019	2020
Малые	70,2	69,8	69,1	68,1	64,6	80,2	79,3	78	79,2	72,8
Средние	10,8	11,4	9,1	9,6	11,5	16,8	17,6	18,3	16,9	23,2
Крупные	18,6	18,8	21,8	22,3	23,9	3,0	3,1	3,7	3,9	4,0

Менеджмент және маркетинг / Менеджмент и маркетинг

В структуре торговли малые предприятия занимают лидирующие положения. Однако анализ последних 5 лет (2016-2020гг.) показал, что доля малых предприятий в розничной торговле снизилась с 70,2% до 64,6%, в оптовой торговле - с 80,2% до 72,8%, тогда как, наоборот, доля средних и крупных предприятий в оптовой торговле увеличилась с 16,8% до 23,2% и с 3,0% до 4,0%, соответственно.

Тенденция снижения доли малых предприятий в структуре торговли говорит об их вытеснении средними и крупными торговыми предприятиями или торговыми сетями. То есть в Казахстане постепенно вытесняется традиционная торговля и вместо нее приходят торговые сети, как в развитых странах мира, которые диктуют свои условия поставки сельхозтоваропроизводителям.

Создание новых оптовых структур необосновано, нет планов по их развитию. В настоящее время в РК функционируют 89,4 тыс. предприятий оптовой торговли, что количественно близко к европейским показателям, но значительно уступает данным США. По размерности малые предприятия РК составляют 88495 единиц, средние - 383 и крупные предприятия - 159, что в 10-15 раз отстает по количеству крупных и в 20 раз - по количеству средних предприятий по сравнению с европейскими странами. По количеству занятых в торговле (360 тыс.чел.) РК отстает от европейских стран в 3-3,5 раза.

Нуралиевым Д.С. установлено, что наиболее эффективной формой государственного регулирования рынка продовольствия является реализация продуктов питания через регулируемые государством оптовые продовольственные рынки или оптовые распределительные центры [9].

В Казахстане все оптовые рынки и предприятия принадлежат частному бизнесу и относятся к предприятиям с ограниченными функциями, предоставляющим лишь отдельные услуги, и их деятельность плохо регулируется государством. В результате возникают проблемы с учетом количества и качества реализуемой продукции, уплатой налогов и прочее.

Так, 64% респондентов отметили, что оптовые предприятия на сегодняшний день являются одними из основных субъектов рынка и имеют диверсифицированную систему сбыта, т.е. предлагают к продаже различных ассортимент продукции. Оптово-розничные пред-

приятия в основном выживают на рынке за счет оптимальных ценовых стратегий. Большинство респондентов отметили, что современные оптово-розничные предприятия не имеют каких-либо преимуществ на рынке.

5) Изучение продовольственной среды и потребителей показало, что 85% потребителей выступают за контроль внутренних цен на рынке продовольствия со стороны государства; 39,2% участников анкетирования отмечают, что сегодня необходимо создавать специализированные социально-ориентированные торговые точки для социально-уязвимой части населения.

Практически все респонденты поддержали необходимость производства и реализации качественных продуктов питания, не приносящих вреда потребителям. Более 54% респондентов отметило, что для стимулирования производства продуктов питания, относящихся к категории здоровой пищи, необходимо субсидировать затраты предприятий, занимающихся производством качественной сельскохозяйственной продукции. Около 67% респондентов считают, что для обеспечения снижения использования вредной для здоровья продукции необходимо активно субсидировать издержки предприятий, осуществляющих производство продуктов питания без применения добавок и стимуляторов.

Результаты исследования также говорят о том, что для обеспечения максимальной закупки всей товарной продукции, производимой личными подсобными хозяйствами населения, целесообразно создание производственной инфраструктуры по первичной обработке, переработке и хранению сельскохозяйственной продукции и сырья, дальнейшее оказание им государственной поддержки.

Бесперебойное функционирование продовольственных товаропроводящих цепочек и поставка основных продовольственных товаров в условиях пандемии должны быть хорошо налажены.

Для решения этих задач предлагаются следующие конкретные действия:

- функцию планирования сбыта продукции следует передать крупным региональным оптово-распределительным центрам или фирмам;
- ежегодное увеличение вложения средств в развитие инфраструктуры территориальных рынков на региональном, национальном и местном уровнях;

- помощь местным производителям в продвижении продукции в торговые сети и магазины;
- поддержка производителей в осуществлении маркетинговой деятельности по повышению качества, увеличению ассортимента, ценовой политике, стимулированию сбыта;
- создание разветвленной сети сельскохозяйственных сбытовых потребительских кооперативов в регионе с полным охватом ЛПХ и КФХ.

Одним из приоритетных направлений является разработка государственной политики, долгосрочной программы развития инфраструктуры товарного рынка и оптовых продовольственных рынков, так как они являются точками роста экономики страны, особенно в приграничных регионах Казахстана. Региональная товаропроводящая цепь является важным фактором социально-экономического развития, повышения конкурентоспособности региона, а также является полюсом роста конкретного региона или территорий. Интенсивность формирования полюсов роста на основе торговли продовольственными товарами наблюдается в трансграничных регионах с Россией и Узбекистаном.

Неравномерная степень концентрации товарных потоков (производство и потребление) и инфраструктуры сбыта в регионах страны, включая и трансграничные территории, требуют дифференцированного подхода к созданию региональных и межрегиональных товаропроводящих сетей.

Развитие торговли продовольствием в зарубежных странах имеет организованный характер, регулируется государством [9].

В этой связи интересно предложение по созданию областных агропродовольственных товаропроводящих систем (ОАТС), основу которых составляют сельскохозяйственные снабженческо-сбытовые кооперативы и склады-распределительные центры [10].

Обобщение вышеизложенных исследований позволило нам обозначить создание региональных агропродовольственных товаропроводящих систем (РАТПС) Казахстана в каждой области. РАТПС позволяет увеличивать объемы производства и сбыта продукции, снабжать население качественной продукцией, снижать количество посредников и цены на конечную продукцию, оперативно взаимодействовать всем участникам данной системы.

Задачи, решаемые РАТПС шире, чем ОАТС: создание условий для развития разнообразных форм организации, снабжения и распределения продукции населению области и экспорт.

Ключевым ядром и интегратором функционирования в каждой области РАТПС должны выступать, с одной стороны - государство, в лице управляющей компании акционерного типа, и с другой стороны - сельскохозяйственные снабженческо-сбытовые потребительские кооперативы (ССПК), оптово-распределительные центры (ОРЦ), государственные институты, крупные банки, владеющие финансовым капиталом государства.

Положительной стороной создания РАТПС является одновременная поддержка большого числа мелких, средних и крупных сельскохозяйственных товаропроизводителей, обладающих равными возможностями пользоваться услугами РАТПС и участвовать в управлении им.

По нашему мнению, первоначальной задачей должно быть определение потребностей и мощностей в различных видах сбытовых инфраструктур (ОРЦ, ОПР, оптовая фирма, склад, овощехранилище); выбор места их размещения с учетом объема производства, специализации региона, уровня спроса; определение маркетинговой и логистической стратегии развития; формирование и развитие системы электронной торговли; развитие цифровой технологии во всех процессах производственно-сбытовой цепи поставок в товаропроводящей системе.

В международной практике подобные проекты осуществлялись, в основном, государством за счет организации акционерных обществ, использованием механизма концессии или ГЧП, либо использованием средств частных инвесторов.

Заключение. Необходимо поддерживать бизнес-модели, способствующие интеграции уязвимых мелких фермеров и переработчиков, продавцов на оптовых рынках в городах посредством сотрудничества в рамках производственно-сбытовых цепочек и механизма частно-государственных инвестиций.

На основе формирования в каждой области агропродовольственной товаропроводящей системы необходимо создать оптимальную и гибкую модель функционирования сбытовой инфраструктуры агропродовольственного рынка. Основной функцией которой должны быть изучение рынка, планирование производства и

Менеджмент және маркетинг / Менеджмент и маркетинг

сбыта, инфраструктуры хранения и распределения, обеспечение механизма равноправного взаимодействия всех участников рынка на паритетных условиях.

В условиях пандемии необходимо создание сетевых объединений для гибкого планирования перевозок и интеграции различных видов

транспорта, выделение средств для улучшения санитарных условий на транспорте, цифровизации всех процессов и документооборота в целях улучшения мониторинга вспышек заболевания, тесного международного сотрудничества и повышенной готовности к быстрому реагированию.

Источник финансирования. Данное исследование финансируется Комитетом науки Министерства образования и науки Республики Казахстан (грант № AP08856331).

ЛИТЕРАТУРА

1. HLPE. Food Security and Nutrition: Building a Global Narrative towards 2030. – 2020. - Report 15. – 112 p. – URL: <http://www.fao.org/3/ca9731en/ca9731en.pdf> (Accessed: 27.09.2021).
2. Ишмуратов М.М. Продовольственный рынок: формирование, развитие и государственное регулирование / М.М. Ишмуратов, А.М. Ишмуратов, С.У. Нуралиев. – М.: ФГУ РЦСК, 2006. – 437 с.
3. Hobbs J.E. Food supply chains during the COVID-19 pandemic // Canadian Journal of Agriculture Economics. – 2020. – №68. – P. 171-176. – URL: <https://doi.org/10.1111/cjag.12237> (Accessed: 15.10.2021).
4. ФАО. Влияние COVID-19 на продовольственную безопасность и питание: разработка эффективных политических мер по борьбе с пандемией голода и неполноценного питания. – URL: <https://doi.org/10.4060/cb1000ru> (Дата обращения 09.08.2021).
5. Barrett C. Actions now can curb food systems fallout from COVID-19 // Nature Food. – 2020. – №1. – P. 319-320.
6. FAO. Mitigating risks to food systems during COVID-19: Reducing food loss and waste. – 11 May 2020. – URL: <https://doi.org/10.4060/ca9056en> (Accessed: 17.07.2021).
7. Акимбекова Г.У., Баймуханов А.Б., Каскабаев У.Р. Размещение предприятий по первичной переработке молока в Алматинской области // Проблемы агрорынка. – 2021. – №3. – С. 13-23.
8. Абдыкалиева Ж.Ш., Казиева А.Н., Маевский Д.П. Сельскохозяйственная кооперация в Казахстане: состояние и потенциальные возможности // Проблемы агрорынка. – 2021. – №2. – С.171-179.
9. Нуралиева Д.С. Рынок агропромышленной продукции. Оптовая торговля продовольствием: проблемы и задачи // АПК: экономика, управление. – 2008. – №8. – С. 50-52.
10. Попова Л.В. Адаптация сельских хозяйств населения астраханской области к современным экономическим условиям // Региональная экономика. Юг России. – 2013. – № 1 (1). – С. 122-129.

REFERENCES

1. HLPE. Food Security and Nutrition: Building a Global Narrative towards 2030. – 2020. – Report 15. – 112 p. – URL: <http://www.fao.org/3/ca9731en/ca9731en.pdf> (Accessed: 27.09.2021).
2. Ishmuratov M.M. Prodovolstvennii rinok_ formirovanie razvitie i gosudarstvennoe regulirovanie / M.M. Ishmuratov, A.M. Ishmuratov, S.U. Nuraliev. – M.: FGU RCSK, 2006. – 437 s. [in Russian].
3. Hobbs J.E. Food supply chains during the COVID-19 pandemic // Canadian Journal of Agriculture Economics. – 2020. – №68. – P.171-176. – URL: <https://doi.org/10.1111/cjag.12237> (Accessed: 15.10.2021).
4. FAO. Vliyanie COVID-19 na prodovolstvennyuyu bezopasnost i pitaniye: razrabotka effektivnyh politicheskikh mer po borbe s pandemiej goloda i nepolnocennogo pitaniya. – URL: <https://doi.org/10.4060/cb1000ru> (Data obrasheniya 09.08.2021) [in Russian].
5. Barrett C. Actions now can curb food systems fallout from COVID-19 // Nature Food. – 2020. – №1. – P.319-320.
6. FAO. Mitigating risks to food systems during COVID-19: Reducing food loss and waste. – 11 May 2020. – URL: <https://doi.org/10.4060/ca9056en> (Accessed: 17.07.2021).
7. Akimbekova G.U., Bajmuhhanov A.B., Kaskabaev U.R. Razmeshenie predpriyatij po pervichnoj pererabotke moloka v Almatinskoy oblasti // Problemy agrorynka. – 2021. – №3. – S. 13-23 [in Russian].

8. Abdykalieva Zh.Sh., Kazieva A.N., Maevskij D.P. Selskohozyajstvennaya kooperaciya v Kazahstane: sostoyanie i potencialnye vozmozhnosti // Problemy agrorynka. – 2021. – №2. – S. 171-179 [in Russian].

9. Nuralieva D.S. Rynok agropromyshlennoj produkcii. Optovaya trgovlya prodovol'stvиеm: problemy i zadachi. // APK: ekonomika, upravlenie. – 2008. – №8. – S. 50-52 [in Russian].

10. Popova L.V. Adaptaciya sel'skih hozyajstv naseleniya astrahanskoj oblasti k sovremennym ekonomicheskim usloviyam // Regional'naya ekonomika. YUg Rossii. – 2013. – № 1 (1). – S. 122-129 [in Russian].

Ж.С. Раимбеков, Б.У. Сыздықбаева, А.Б. Баймбетова, А.А. Тапалова

**COVID-19 ПАНДЕМИЯСЫ ЖАҒДАЙЫНДА ҚАЗАҚСТАННЫҢ
АГРАРЛЫҚ АЗЫҚ-ТҮЛІК ӨНІМДЕРІН ӨТКІЗУДІ ТАЛДАУ**

Аннотация

Осы мақаланың мақсаты өткізу жүйесін дамыту механизмін жетілдіру және агроазық-түлік тауарларының тарату желісін (ТТЖ) қалыптастыру бойынша ұсыныстар әзірлеу болып табылады. Өткізу жүйесінің дамуына және ТПС қалыптасуына әсер ететін мәселелер зерттелді.

Зерттеу нәтижелері бойынша қазіргі заманғы жағдайларда маркетинг және сақтау деңгейінде ауылшаруашылық азық-түлік тауарларын тарату желісін дамытудың негізгі басымдықтары мен проблемалары анықталды; жеткізушілер мен тұтынушылардың өзара әрекеттесуі; тарату инфрақұрылымы, көтерме сауда, азық-түлік ортасы және тұтынушылар.

Осы міндеттерді шешу үшін ұйымдастырушылық-экономикалық ұсыныстар жасалынды: 1) өнімді өткізуді жақсарту бойынша бастапқы міндеттер: көтерме азық-түлік нарығының инфрақұрылымын, көтерме азық-түлік нарықтары жүйесін, белсенді азық-түлік нарығын дамытуды қамтамасыз ететін тетіктерді құру, сандық технологияларды енгізу, әртүрлі деңгейдегі логистикалық жүйелерді қалыптастыру; 2) Қазақстанның әрбір аймағында агроазық-түлік тауарларын бөлудің өңірлік жүйесін құру арқылы делдалдардың санын қысқарту және олардың өзара іс-қимыл деңгейін оңтайландыру, баға мен өнім сапасын бақылау, өнімді өндіру және өткізу жоспарын әзірлеу, мемлекеттің тікелей қатысуы; 3) тауар айналымы инфрақұрылымын (көкөніс қоймалары, қоймалар, жолдар, цифрлық технологиялар) дамытуға, өндірістік-маркетингтік бірлестіктер құруға инвестицияларды жыл сайын ұлғайту.

Z. Raimbekov, B. Syzdykbayeva, A. Baimbetova, A. Tapalova

**ANALYSIS OF AGROFOOD PRODUCTS SALES IN KAZAKHSTAN
UNDER THE CONDITIONS OF THE COVID-19 PANDEMIC**

Annotation

The purpose of this article is to develop recommendations on improving the mechanism for the development of the marketing system and the formation of a commodity distribution network (CDN) of agri-food products.

The problems influencing the development of the sales system and the formation of CDN are studied.

Based on the results of the study, the main priorities and problems of the development of the commodity distribution network of agri-food products in modern conditions at the level of marketing and storage were identified; interaction between suppliers and consumers; distribution infrastructure, wholesale trade, food environment and consumers.

To solve these problems, organizational and economic recommendations are proposed: 1) the initial tasks for improving the sale of products: the creation of mechanisms that ensure the development of the infrastructure of the wholesale food market, the system of wholesale food markets, the active introduction of digital technologies, the formation of logistics systems of various levels; 2) development of a plan for the production and sale of products, reducing the number of intermediaries and optimizing the level of their interaction, controlling pricing and product quality through the creation of a regional agro-food commodity distribution system in each region of Kazakhstan with the direct participation of the state; 3) an annual increase in investment in the development of commodity circulation infrastructure (vegetable stores, warehouses, roads, digital technologies), the creation of production and marketing associations.

