

Ж.С. Раимбеков, Б.У. Сыздыкбаева

**Формирование и развитие товаропроводящей
системы на продовольственном рынке Казахстана**

Монография

Нур-Султан 2022

УДК 338 (075)
ББК 65.9(5Каз)
С95

Рецензенты

Рахметулина Ж.Б., канд. экон. наук, профессор кафедры «Экономика и предпринимательство» ЕНУ имени Л.Н. Гумилева

Пягай А.А., д-р экон. наук, профессор Казахского агротехнического университета имени С. Сейфуллина

Галиева А.Х., д-р. экон. наук, профессор Esil University

С95 Ж.С. Раимбеков, Б.У. Сыздыкбаева. Формирование и развитие товаропроводящей системы на продовольственном рынке Казахстана: Монография. – Нур-Султан: ТОО «Мастер-ПО», 2022. – 459 с.

ISBN 978-601-326-656-5

В монографии раскрыто научно-обоснованное содержание понятия национальной товаропроводящей системы (НТПС), рассматриваются состояние отечественной товаропроводящей сети, ее инфраструктуры, а также международный опыт функционирования товародвижения агропродовольственной продукции. Проведены исследования внешней и внутренней среды, факторов риска, влияющих на товаропроводящую сеть в условиях пандемии. Разработаны концептуальные подходы и стратегия развития интегрированной НТПС, модели формирования, механизм функционирования и развития НТПС на основе концепции инновационной и цифровой логистики. Выявлены направления создания и механизм эффективного функционирования товаропроводящей сети, особенности проектирования НТПС в Казахстане. Обоснованы критерии выбора и размещения эффективной модели развития товаропроводящей сети на примере оптово-распределительных центров продовольственной продукции. Предложены рекомендации по организации, государственной поддержке и управлению работой товаропроводящей сети и осуществлен прогноз развития НТПС.

Рекомендуется ученым, магистрантам, докторантам и преподавателям высших учебных заведений, всем заинтересованным лицам.

Монография рекомендована к печати Ученым Советом Евразийского национального университета имени Л.Н. Гумилева.

ISBN 978-601-326-656-5

Это исследование было поддержано грантом, финансируемым Министерством образования и науки Республики Казахстан на 2020-2022 гг., проект № AP08856331.

© Раимбеков Ж.С., Сыздыкбаева Б.У. 2022

СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
Обозначения и сокращения	
Введение	10
 1 Теоретические основы формирования национальной товаропроводящей системы на продовольственном рынке	
1.1 Основные понятия и сущность процесса товародвижения, товаропроводящей сети и системы	13
1.2 Современные подходы к организации системы товародвижения и сбыта агропродовольственной продукции	22
1.3 Зарубежный опыт организации и механизма функционирования товародвижения агропродовольственной продукции	48
<i>Литература главы 1</i>	64
 2 Состояние функционирования системы сбыта агропродовольственной продукции в Казахстане	
2.1 Исследования системы сбыта агропродовольственной продукции в условиях пандемии и перспективы ее совершенствования	70
2.2 Анализ механизма взаимодействия участников рынка сельскохозяйственной продукции с предприятиями розничной и оптовой торговли	87
2.3 Кластерный анализ состояния инфраструктуры хранения сельскохозяйственной продовольственной продукции и перспективы ее развития	97
2.4 Оценка эффективности функционирования и развития товаропроводящей сети	107
<i>Литература главы 2</i>	120
 3 Оценка развития товаропроводящей сети и ее инфраструктуры в обычных условиях и в условиях пандемии	
3.1 Анализ состояния развития системы товародвижения в сельском хозяйстве	124
3.2 Состояние развития торговли и торговой инфраструктуры	135
3.3. Развитие транспортно-логистической инфраструктуры товародвижения и ее влияние на систему товародвижения	156
3.4 Анализ и прогноз развития инфраструктуры транспортировки и сбыта агропромышленной продукции	168
<i>Литература главы 3</i>	174
 4 Анализ условий и факторов риска, влияющих на функционирование товаропроводящей сети	
4.1 Факторы, влияющие на развитие системы товародвижения на	177

	продовольственном рынке	
4.2	Влияние факторов риска на товаропроводящую сеть агропродовольственной продукции в условиях пандемии	186
4.3	Оценка факторных ограничений и условий функционирования цепей поставок товаропроводящих сетей в условиях пандемии	195
4.4	Эконометрическая оценка факторов и эффективности функционирования торговли в Казахстане	206
	<i>Литература главы 4</i>	222
5	Концептуальные подходы и приоритеты развития национальной товаропроводящей системы продовольственного рынка	
5.1	Концепции продовольственной товаропроводящей цепи	226
5.2	Современные подходы к формированию и развитию интегрированной национальной товаропроводящей системы	233
5.3	Концептуальные подходы развития национальной товаропроводящей системы на продовольственном рынке Казахстана	244
5.4	Основные приоритеты развития и структура национальной товаропроводящей системы	266
5.5	Основные направления развития и механизм эффективного функционирования товаропроводящей системы	277
	<i>Литература главы 5</i>	294
6	Проектирование и размещение элементов товаропроводящей сети национальной товаропроводящей системы Казахстана	
6.1	Проектирование основных элементов национальной товаропроводящей системы	299
6.2.	Особенности проектирования товаропроводящей системы и ее элементов в условиях риска в товаропроводящей сети	330
	<i>Литература главы 6</i>	342
7	Обоснование критериев выбора и размещения товаропроводящей сети (на примере оптово-распределительных центров продовольственной продукции в РК)	
7.1	Выбор и обоснование критериев размещения инфраструктуры сельскохозяйственных распределительных систем	346
7.2	Формирование и размещение оптово-распределительных центров агропромышленной продукции	360
7.3	Размещение торговых рынков агропродовольственной продукции в сельских районах и городских агломерациях Казахстана	378

8	Организационно-экономический механизм регулирования и развития оптовой торговли агропродовольственной продукцией	
8.1	Меры регулирования и поддержки оптовой торговли агропродовольственной продукцией	384
8.2	Рекомендации по организации и государственной поддержке, механизму функционирования и взаимодействия участников товаропроводящей сети	395
8.2.1	Совершенствование мер государственной поддержки торговли продукцией АПК и сельского хозяйства	395
8.2.2	Рекомендации по совершенствованию механизма взаимодействия участников агропродовольственного рынка с субъектами розничной и оптовой торговли	400
8.3	Разработка организационно-экономического механизма развития эффективной товаропроводящей системы (на примере РЦ и ОРЦ)	410
8.4	Управление развитием торговли в регионах Казахстана	424
	<i>Литература главы 8</i>	436
	Приложения	439

ОБОЗНАЧЕНИЯ И СОКРАЩЕНИЯ

АЛЦ	-агрологистический центр
АПК	-агропромышленный комплекс
БВУ	-банки второго уровня
БНС	-Бюро национальной статистики
ВВП	-валовой внутренний продукт
ВДС	-валовая добавленная стоимость
ВМС	-вертикальные маркетинговые системы
ВРП	-валовой региональный продукт
ГМС	-горизонтальные маркетинговые системы
ГЧП	-государственно-частное партнерство
ГЭВУ	-группы экспертов высокого уровня по вопросам продовольственной безопасности и питания
ЕАЭС	-Евразийский экономический союз
ЕС	-Европейский союз
ИЛЦ	-информационно-логистический центр
ИП	-индивидуальный предприниматель
ИКТ	-информационно-коммуникационная технология
ИС	-информационная система
ИТС	- интегрированные торговые системы
ИФО	-индекс физического объема
КФХ	-крестьянско-фермерское хозяйство
ЛИС	-логистическая информационная система
ЛИ ТПС	-логистическая интегрированная товаропроводящая система
ЛСТ	-логистическая система товародвижения
ЛЦ	-логистический центр
МСХ	-Министерство сельского хозяйства
МТИ	-Министерство торговли и интеграции
НТПС	-национальная товаропроводящая система
ОАТС	-областная агропродовольственная товаропроводящая система
ОПР	-оптово-продовольственный рынок
ОРЦ	-оптово-распределительный центр
ОЭСР	-Организация экономического сотрудничества и развития
ПС	-продовольственная система
ПСЦ	-производственно-сбытовая цепь
РАТПС	-региональная агропродовольственная товаропроводящая система
РТС	-региональная товаропроводящая сеть
РЦ	-распределительный центр
СЗПТ	-социально-значимые продовольственные товары
СРО	-саморегулируемая организация
СТС	-Союз торговых сетей
СХТП	-сельскохозяйственные товаропроизводители

ТЛК	-транспортно-логистический кластер
ТПС	-товаропроводящая система
ТСС	-товаросопровождающая сеть
ТРР	-технология распределенного реестра
УЦП	- SCM - Supply Chain Management - Управление цепью поставок
ФАО (FAO)	-The Food and Agriculture Organization of the UN - Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН
ЭТП	-электронные торговые площадки
LPI	-Logistics Performance Index - индекс эффективности логистики

ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Кросс- докинг	-(от <u>англ.</u> <i>cross</i> «напрямую; пересекать» + <i>docking</i> «стыковка; причаливание»), сквозное складирование - процесс приемки и отгрузки грузов через склад напрямую, без размещения в зоне долговременного хранения. Централизованная торговля крупными оптовыми партиями. Предполагается, что в центре системы находится один большой дистрибьюторский центр с достаточно большим складом, куда поступают все заказы и где хранится весь товар, продаваемый в данном регионе
Производственно-сбытовая цепочка	-полный цикл деятельности, необходимой для того, чтобы продукт или услуга прошли все стадии – от замысла через производство и поставку конечному потребителю до утилизации после использования
Рыночная власть	-степень влияния, которой обладают отдельная фирма или несколько фирм, на уровень цен и объем производства в отрасли. Рыночная власть означает относительную способность компании манипулировать ценой товара на рынке путем манипулирования уровнем спроса, предложения или того и другого
Оптовораспределительный центр	-многофункциональный инфраструктурный торгово-логистический комплекс, состоящий из складских помещений, павильонов и других помещений со специальным оборудованием, предназначенных для выполнения закупочных, подготовительных, распределительных и иных операций с продовольственными товарами для их последующей оптовой торговли на внутреннем и внешнем рынках
Оптовый продовольственный рынок	-совокупность организационно-экономических и нормативно-правовых условий, регламентирующих и обеспечивающих совершение операций по купле-продаже сельскохозяйственного сырья и продовольствия в специально отведенных местах
Распределительный центр	-юридическое лицо, которое поставляет крупным и средним потребителям продукцию в полном ассортименте. При этом он может иметь, а может и не иметь собственную систему супермаркетов, поэтому поставки розничным торговым организациям бакалейных товаров осуществляют самостоятельно, а скоропортящейся продукции – через оптовые продовольственные рынки

Оmnиканальность	-маркетинговый термин, обозначающий взаимную интеграцию разрозненных каналов коммуникации в единую систему, с целью обеспечения непрерывной коммуникации с клиентом
Метод DEA	-(Data Envelopment Analysis — анализ свертки данных) представляет собой инструмент, с помощью которого осуществляется измерение эффективности деятельности (организации) относительно имеющихся у нее возможностей (ресурсов)
Лежкоспособность	-способность овощей и плодов сохраняться в течение длительного времени без значительных потерь массы, поражения болезнями и физиологическими расстройствами, ухудшения товарных и семенных качеств
3PL (Third Party Logistics)	-более продвинутая форма аутсорсинга. Специализированная логистическая компания помимо стандартных логистических услуг предоставляет клиенту другие дополнительные услуги со значительной долей добавленной стоимости
4PL (Fourth Party Logistics)	-интеграция всех компаний, участвующих в цепочке поставок. 4PL провайдер управляет всеми логистическими процессами компаний в интересах цепи поставок

Введение

Формирование и развитие товаропроводящей сети имеет первостепенное значение для любой страны, так как позволяет увеличить объем добавленной стоимости продукта, повысить конкурентоспособность продукции в системе сбыта товаров, повысить уровень сервиса для покупателей продукции и удовлетворения их потребности.

Существующая товаропроводящая система имеет существенные недостатки, связанные с отсутствием современных распределительных систем, призванных оптимально аккумулировать и распределять продукцию отечественных товаропроизводителей с наименьшими затратами; систем планирования и регулирования схем доставки, применения концепции инновационной логистики и управления цепями поставок, что приводит к снижению эффективности функционирования товаропроводящей сети в Казахстане. Это выражается в многократном увеличении стоимости товара у конечного потребителя (до 5-10 раз), увеличении доли теневой торговли (в 2018 г. - 51%).

На заключительном заседании Государственной комиссии по чрезвычайному положению 11 мая 2020 года Президентом Казахстана Касым-Жомартом Токаевым отмечено, что «в Казахстане порядка 1 миллиона 700 тысяч личных подсобных хозяйств. Однако их продукция не продается официально через торговые объекты и не поступает на перерабатывающие предприятия. Государство не получает от них налогов, занятые в таких хозяйствах практически не защищены социально». Далее он поручил запустить в нескольких регионах пилотный проект по развитию кооперационной цепочки на селе «от поля до прилавка».

Проведенный анализ показал, что товаропроводящая сеть не отвечает современным требованиям развития экономики страны, не обеспечивают снижения затрат, повышения качества обслуживания потребителей. Наблюдаются необоснованный рост цен на товары, проблема проникновения отечественных предприятий на зарубежные рынки.

С одной стороны, фрагментарность прикладных исследований, недостаточность организационно-методического обеспечения и отсутствие системного подхода к процессу формирования логистических распределительных систем продукции, с другой стороны – отсутствие национальной интегрированной товаропроводящей сети, учитывающей мировые тенденции и возможности цифровой логистики и управления цепями поставок, предопределили актуальность данного исследования.

Формирование и развитие товаропроводящей сети имеет первостепенное значение, так как позволяет ускорить адаптацию экономики к рыночным условиям хозяйствования, повысить работоспособность системы жизнеобеспечения населения и хозяйствующих субъектов, сократить уровень логистических издержек.

Поэтому наиболее важным направлением решения проблемы сбыта является развитие отечественной товаропроводящей системы на продовольственном рынке, как это происходит в зарубежных странах.

Большую актуальность приобретает формируемая Казахстаном национальная товаропроводящая система, которая будет способствовать развитию отечественного производства и решению вопросов по распределению товаров внутри страны. Запуск системы запланирован в следующем году, и к 2024 году ожидается ее выход на проектную мощность.

Целью исследования является разработка концепции и стратегии развития современной интегрированной национальной товаропроводящей сети, а также механизма ее функционирования, обеспечивающего аккумуляцию и распределение продукции отечественных товаропроизводителей на основе использования методов инновационной логистики в различных экономических режимах работы (в обычных условиях и в условиях риска), на примере обеспечения продовольственной продукцией.

Особенностью данного исследования является комплексное исследование системы товародвижения на продовольственном рынке Казахстана и обоснование организационно-экономических механизмов и методического аппарата по формированию и развитию интегрированной товаропроводящей системы на основе логистики и инноваций.

Поставленная цель определила необходимость рассмотрения и решения следующих задач:

1. проанализировать и дать научно-обоснованное содержание понятия национальной товаропроводящей сети (НТС);

2. изучить состояние существующей товаропроводящей сети, ее инфраструктуры (внутренней, экспортной, транзитной) и международный опыт стран, имеющих лучшие товаропроводящие сети;

3. изучить внешнюю и внутреннюю среды, факторы риска товаропроводящей сети в обычных режимах функционирования и в условиях риска (например, с ограничениями, связанными с распространением пандемии), влияющие на эффективное функционирование товаропроводящей сети;

4. изучить и разработать основные подходы и приоритеты развития НТС: видения, цели, задачи, принципы, приоритеты, структуру, механизм развития и реализации;

5. изучить направления создания и механизм эффективного функционирования товаропроводящей сети для выхода на зарубежные рынки и обеспечения транзита;

6. выявить особенности проектирования НТС в Казахстане, разработать комплекс организационно-экономических мероприятий по повышению эффективности НТС;

7. обосновать критерии выбора и размещения эффективной модели развития товаропроводящей сети на примере оптово-распределительных центров продовольственной продукции в РК с учетом мировых тенденций в сфере логистики и сервиса;

8.изучить и разработать рекомендации по организации и государственной поддержке работы товаропроводящей сети Казахстана в обычных условиях и в условиях риска.

Монография состоит из восьми взаимосвязанных разделов.

В первом разделе рассмотрены научно-обоснованное содержание национальной и региональной товаропроводящей сетей и системы, уточнены их характеристики и условий их функционирования в Казахстане.

Во втором разделе проведены исследования состояния развития товаропроводящей сети на агропродовольственном рынке Казахстана, эконометрический и кластерный анализ эффективности функционирования и развития товаропроводящей сети.

В третьем разделе изучены состояние развития товаропроводящей сети и инфраструктуры торговли в сельском хозяйстве, транспорта и логистики.

В четвертом разделе изучены факторы и ограничения, влияющие на функционирование торговли и инфраструктуры торговли продовольственной продукцией в обычных условиях и в условиях риска, т.е. пандемии.

В пятом разделе разработаны концептуальные подходы, приоритеты и направления развития национальной товаропроводящей сети продовольственного рынка.

В шестом разделе изучены особенности проектирования и размещения элементов товаропроводящей сети национальной товаропроводящей системы Казахстана в обычных условиях и в условиях неопределенности.

В седьмом разделе обоснованы критерии выбора и размещения товаропроводящей сети, проведены расчеты по размещению элементов товаропроводящей сети (на примере оптово-распределительных центров, оптовых продовольственных рынков).

В восьмом разделе предложены комплекс организационно-экономических мер и механизм поддержки, создания и регулирования эффективной товаропроводящей системы.

В сборе, анализе и обработке материалов исследования принимали участие д.э.н., профессор Азатбек Т.А, к.э.н., доценты Мусина К.П. и Баимбетова А.Б.

Также в сборе, обработке и анализе материалов исследования принимали участие молодые ученые, магистры экономики, докторанты Шарипбекова К.Е, Ергалиев Р.Е., Тапалова А.А., Долтес Л.К.

Монография рекомендована ученым, докторантам, магистрантам и преподавателям высших учебных заведений, всем заинтересованным лицам.

Монография представляет собой результат собственных исследований авторов.

В монографии использованы результаты выполнения научно-исследовательской работы АР08856331 «Формирование и развитие эффективной интегрированной национальной товаропроводящей сети на основе концепции инновационной логистики (на примере обеспечения населения продовольственной продукцией)» (МОН РК 2020-2022 гг.).

1 Теоретические основы формирования национальной товаропроводящей системы на продовольственном рынке

1.1 Основные понятия и сущность процесса товародвижения, товаропроводящей сети и системы

Товародвижение представляет собой сложный и многоплановый процесс, состоящий из планирования, осуществления и контроля физического перемещения товаров от мест их производства к местам потребления.

Во многих экономических словарях *товародвижение* оно трактуется как «организация перемещения товаров из мест производства в места потребления», как «планомерная организация перемещения из пункта «производство» в пункт «потребление», как система, обеспечивающая доставку товара к местам продажи в точно определенное время и с высоким уровнем обслуживания покупателя [1].

Встречаются более расширенные трактовки этого понятия, такие как у Дж.М. Эванса и Б. Бермана: «процесс продвижения товара от производителя к покупателю через оптового покупателя и других участников обращения товаров», или же «процесс движения товара от производителя через экспортера, импортера, оптового покупателя в розничную торговлю к покупателю» [2].

Товародвижение сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия имеет свою специфику в отличие от других сфер экономики, которая определяется особенностями аграрного производства, их разнородностью целевого назначения, ролью для потребителя и необходимостью создания условий для их хранения, переработки и упаковки, что предполагает применение адаптированных под АПК методов, приемов и способов его осуществления [3].

То есть в экономических определениях сущности товародвижения отражается не только чисто физическое перемещение товара, но и организация этого процесса, что позволяет учитывать издержки на пути от производителя к потребителю, а также интересы как потребителей, так и производителей, последние из которых должны реализовать произведенную продукцию по цене, обеспечивающей им возмещение затрат и возможность воспроизводства, а потребители – возможность приобрести ее по этой цене в требуемом количестве и качестве в соответствии со своей платежеспособностью.

Товародвижение осуществляется по различным каналам - каналам распределения, представляющие собой по Ф. Котлеру «совокупность независимых организаций, участвующих в процессе продвижения товара от производителя к потребителю, который использует этот товар либо непосредственно, либо для производства на их основе других товаров» [4]. Им же выделяются восемь важнейших функций, выполняемых участниками канала распределения на этом пути. Это: сбор информации, стимулирование сбыта,

установление контактов, приспособление товара, проведение переговоров, транспортировка и складирование, финансирование и принятие риска. Первые пять функций способствуют заключению сделок, остальные три - их завершению.

Составными частями процесса товародвижения являются непосредственное распределение товаров или услуг; решения по каналам распределения; логистика сбыта; управление каналами; розничная торговля; непосредственно акт продажи (покупки); поддержка потребителя.

Процесс товародвижения состоит из: 1) определения целей товародвижения; 2) обработки системы заказов; 3) создания складских помещений; 4) регулирования запасов; 5) выбора метода транспортировки; 6) оценки и контроля системы товародвижения [5].

В зарубежной литературе есть понятия цепь поставок (Supply chain). А. Гаррисоном и Р. Ван Гоком «цепочка поставок» понимается как «сеть компаний-партнеров, совместно перерабатывающих сырье и получающих из него готовый продукт, который оценивается конечным потребителем [6].

И. Вентурини и Р.П. Кинг определяют «цепь поставок» (применительно к продовольствию) более широко, как «связанный комплект ценностей, созданный в результате всеохватывающей деятельности по разработке продукта, входным (первоначальным) закупкам, первичному производству и обработке, маркетингу, распределению и сервису» [7].

Христофер М. определяет цепочку поставок как сеть организаций, которые вовлечены через восходящий поток (конечный поставщик цепочки поставок) и нисходящий поток (конечный покупатель цепочки поставок) цепочки в различных процессах и видах деятельности, которые производят ценность (устанавливают стоимость) в форма продуктов и услуг в руки конечного потребителя [8].

Управление цепями поставок (УЦП или SCM на англ.) – это управление сетью взаимоотношений внутри фирмы, между взаимозависимыми организациями и бизнес-единицами, состоящими из поставщиков материалов, закупок, производственных объектов, логистики, маркетинга и связанных с ними систем [10].

Производственно-сбытовая цепочка – это «полный цикл деятельности, необходимой для того, чтобы продукт или услуга прошли все стадии – от замысла через производство и поставку конечному потребителю до утилизации после использования» [10]. Сюда входят такие виды деятельности, как разработка, производство, маркетинг, сбыт, вспомогательные услуги – вплоть до конечного потребления.

Производственно-сбытовая система АПК региона – совокупность двух подсистем: с одной стороны, сельского хозяйства и пищевой промышленности, которые производят сельскохозяйственное сырье и продовольствие (товарную массу) и тем самым формируют производственную подсистему, а самостоятельно выполняемая экономическими субъектами этих отраслей

функция сбыта, сконцентрированная под единой сбытовой политикой в организационные формы, представляет собой сбытовую подсистему [11].

Устойчивая производственно-сбытовая цепочка в сфере продовольствия (УПСЦП) это весь спектр ферм и фирм и их последовательных, скоординированных и обеспечивающих создание добавленной стоимости действий по производству определенных видов сельскохозяйственного сырья и его переработке с получением определенных пищевых продуктов, которые продаются конечному потребителю и после потребления направляются в отходы, с обеспечением прибыльности на каждом этапе, созданием широких выгод для общества и без перманентного истощения природных ресурсов [12].

Система сбыта товаров - это не только вопросы своевременной доставки товара, но также задачи синхронизации потоковых процессов, наличия обратной связи с клиентом и времени реагирования на выявленные недостатки [13].

Сбыт продукции любой компании осуществляется через систему распределения (или через взаимосвязанные звенья), эффективность которой гарантирует успех бизнеса. Каналы распределения характеризуются числом посредников (уровней), выполняющих целевую функцию по доставке товара покупателю [14] (рисунок 1.1) [6].

Существующие каналы распределения предполагают возможность использования прямого и косвенного методов сбыта.

В отличие от теории в современных рыночных условиях поставщики используют смешанные каналы распределения, которые объединяют характерные черты прямых и косвенных каналов, учитывая территориальное расположение клиентов.



Рисунок 1.1 - Каналы товародвижения

Товар может быть доставлен покупателю прямым транспортом или через один или несколько промежуточных складских пунктов [15].

Разработке теории проектирования и развития организационно-функциональных схем товаропроводящих сетей, принципам организационно-экономического управления товарными потоками и их оптимизации уделяется значительное внимание в работах ученых зарубежья. Основные из них: монографии западных авторов Р. Бальди (Roberto Baldi) [16], К. М. Шмиттгоффа (Clive Maximilian Schmitthoff) [17], публикация Ф. Бортолотти (Fabio Bortolotti) [18], ряд статей белорусского профессора Я.И. Функа [19-20] и публикация Ю. Н. Кудрявца [21].

В зарубежной литературе наблюдается два различных подхода к понятию «Товаропроводящая система за рубежом» и более общему «международный сбыт товаров» и «международный сбыт» и, следовательно, их формам.

Ряд зарубежных авторов: Р. Бальди (Италия); Д. Ферье (Франция); Э. Гэртнер (Германия) и К. Майер Сванти (Нидерланды) [22] – рассматривают деятельность по международному сбыту товаров исключительно как деятельность, осуществляемую с участием зарубежного торгово-посреднического звена. Результатом такого подхода является отсутствие в соответствующих классификациях форм международного сбыта товаров с помощью собственных структурных подразделений производителя (филиалов и представительств) за рубежом, а также совместных предприятий (юридических лиц) с участием производителя, осуществляющих функции по сбыту товаров за рубежом. Такой подход соответствует непопулярному узкому подходу к определению понятия «Товаропроводящая система за рубежом» в экономике [23].

Напротив, Ф. Бортолотти [18] и К. М. Шмиттгофф [17], изучив практику мировой торговли, выделяют такую важную на их взгляд форму международного сбыта товаров, как сбыт с помощью собственных структурных подразделений производителя, находящегося за рубежом, что соответствует распространенному в экономической литературе широкому подходу к определению «Товаропроводящая система за рубежом» [24].

Зарубежные авторы, классифицируя и объединяя формы в различные группы, выделяют следующие основные формы построения «Товаропроводящей системы за рубежом»:

- 1) с помощью иностранных агентов,
- 2) с помощью иностранных дистрибьюторов;
- 3) путем заключения лицензионного договора или договора франчайзинга с зарубежным импортером;
- 4) через собственные представительства и филиалы за рубежом;
- 5) через совместные предприятия по сбыту за рубежом [25-26].

Во многих указанных работах отождествляют понятия товаропроводящая система, товаропроводящая сеть, логистика и цепи поставок.

В странах ЕАЭС в практической деятельности равнозначно используются термины «товаропроводящая сеть» и «товаропроводящая система».

Товаропроводящая сеть трактуется как «совокупность индивидуальных предпринимателей, юридических лиц или обособленных подразделений производителя (филиалов), осуществляющих реализацию или реализацию и сервисное обслуживание товара таким образом, чтобы обеспечить проведение сбытовой политики производителя и его фактическое присутствие на зарубежном рынке». Это определение идентифицируется ими с понятием «товарно-сбытовая сеть» [27].

Практически такие же определения товародвижения даются и В.А. Ключах и Кеворков, В.В., характеризует его как «процесс планирования, производства и контроля за физическим перемещением продукции от мест ее производства к местам продажи с целью удовлетворения нужд потребителей» [28].

Товаропроводящая сеть - это взаимоувязанный комплекс организационно-технологических мероприятий, средств и структур для доведения продукции от товаропроизводителей до потребителей при условии минимизации издержек на товародвижение и максимальном удовлетворении спроса и требований потребителей [29].

Товаропроводящую сеть можно представить как структуру, с помощью которой предприятие продвигает и реализует свою продукцию за рубежом посредством объектов ТПС (торговых домов, торговых представительств, фирменных магазинов, сервисных центров, совместных предприятий, дистрибьюторов, официальных дилеров, консигнационных складов) [30].

Региональная товаропроводящая сеть (РТС) - взаимоувязанный комплекс организационно-технологических мероприятий, средств и совокупность структур для доведения продукции от товаропроизводителей до потребителей при условии минимизации издержек на товародвижение и максимальном удовлетворении спроса и требований потребителей.

Товаропроводящая сеть характеризует его как «процесс планирования, производства и контроля за физическим перемещением продукции от мест ее производства к местам продажи с целью удовлетворения нужд потребителей [31].

Товаропроводящая система - это совокупность хозяйствующих субъектов, находящихся в определенных хозяйственных связях между собой, обеспечивающих эффективное взаимодействие между поставщиками и потребителями товарной продукции, находящихся на разных континентах и в разных государствах в соответствии с их потребностями, может быть специфической частью или развитием логистической системы [32].

Товаропроводящая система (система товародвижения) включает в себя участвующие в процессе товародвижения звенья, взаимоувязанные между собой комплексом хозяйственных связей. Хозяйственные связи - это отношения, складывающиеся между поставщиками и покупателями в процессе поставок товаров и услуг.

Конечной целью развития товаропроводящей системы является увеличение добавленной стоимости продукта, а также повышение конкурентоспособности экспортной продукции в системе сбыта товаров.

В отношении агропродовольственной продукции предлагается следующее определение [33]:

Цепь поставок (продуктовая цепочка) - это последовательность технологических этапов перемещения продукции от первичного звена (сырья, полуфабриката) до выработки готового продукта и его доставки к месту продажи.

Товаропроводящая сеть - это целевая организованная, имеющая (или не имеющая) правовое оформление, совокупность каналов перемещения конкретного вида продукта (товарной группы) ее непосредственным производителем (группой производителей), городом, государством до конечного потребителя на внутреннем и внешнем рынках.

Система товародвижения (товаропроводящая система) - это обобщающее понятие, включающее в себя совокупность приемов, методов и способов перемещения сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия от его производителя до конечного потребителя готовой продукции.

Всем выше обозначенным категориям присущи единые принципы формирования и функционирования, а именно: системность, комплексность, непрерывность управления маркетингом. Основой системности является целостность, позволяющая рассматривать их одновременно как единую систему и, в то же время, как подсистему для вышестоящего уровня.

Все вышесказанное показывает, что даже в литературе зарубежных стран, в которых товародвижение всегда осуществлялось в условиях рыночного хозяйствования, имеет место широкий диапазон определения понятий рассматриваемых терминов.

Это позволяет нам предложить свое понимание сущности этих терминов применительно к потребительским товарам.

Обобщая различные точки зрения относительно товаропроводящей сети и системы, нами предлагаются следующие объяснения.

Товаропроводящая система может включать в себя или объединять в любом сочетании и на любом уровне логистические и товаропроводящие сети, элементы, звенья, узлы и цепи поставок.

Товаропроводящая сеть – этот термин, как и термин «товаропроводящая система», означает процесс функционирования совокупности хозяйствующих субъектов, находящихся в определенных хозяйственных отношениях и выполняющие комплекс мер для направленного доведения продукции от товаропроизводителей до потребителей. Однако если товаропроводящая сеть и ее развитие рассматриваются с точки зрения закупа и распределения продукции или услуг и основное внимание уделяется обеспечению эффективного взаимодействия всех звеньев в процессе товародвижения, то значение термина «товаропроводящая система» больше связано с развитием. И она обладает интегративными качествами системы и его элементов, вступающих в экономические отношения между разными заинтересованными и участвующими структурами (государство, некоммерческие организации, саморегулируемые организации и т.д.).

Таким образом, на наш взгляд, **товаропроводящая сеть** - это совокупность каналов связи и взаимоувязанный комплекс организационно-технологических, организационно-экономических механизмов и мероприятий по распределению продукции в центрах распределения на определенной территории, обеспечивающая передачу, доведение и распределение продукции от товаропроизводителей до потребителей с минимальными издержками и максимальным удовлетворением спроса и требований потребителей [34].

Товаропроводящая система (ТПС) – это совокупность товаропроводящих сетей, а также их качественное и количественное развитие с использованием различных механизмов поддержки и развития (налоговое, денежно-кредитное, государственная поддержка, ГЧП и пр.) во взаимодействии с бизнес-структурами, государством, общественными и некоммерческими организациями.

Логистика товаропроводящей системы подразумевает системное и сквозное проектирование (построение) и интеграцию многоуровневых товаропроводящих сетей и участников системы на основе концепции инновационной логистики, обеспечивающих не только оптимизацию всей совокупности потоковых процессов, но и согласование, координацию и регулирование логистических бизнес-процессов с другими участниками системы (государство, СРО, некоммерческие и коммерческие структуры и др.) с использованием интеллектуальных логистических и инфокоммуникационных технологий.

Логистическая товаропроводящая система (ЛТПС) – это целенаправленный и последовательный логистический процесс по сквозному управлению и перемещению товарных потоков, добавляющих ему стоимость и обеспечивающий желаемый уровень сервиса и стоимости [34].

Конечной целью развития товаропроводящей системы является увеличение добавленной стоимости продукта, повышение конкурентоспособности продукции в системе сбыта товаров. Цель товаропроводящей сети - повышение сервиса для покупателей продукции и удовлетворение их потребности.

Товаропроводящая сеть имеет некоторые особенности:

- товаропроводящая сеть представляет собой систему мезоуровня, объектами логистического потока могут быть такие предметы, как, например, тара и незавершенное производство;

- проектирование логистических товаропроводящих сетей может включать в себя такие локальные процессы как проектирование концентрационных, распределительных и концентрационно-распределительных товаропроводящих систем.

- рассматриваемая товаропроводящая сеть оперирует с уже произведенным товаром, в то время как перерабатывающая промышленность продовольственного комплекса получает от сельского хозяйства в своей значительной массе только сырье. Кроме того, термин «сеть» подразумевает, прежде всего, совокупность объектов, не выделяя причинно-следственные связи между ними, которые нельзя игнорировать при рассмотрении продовольственного комплекса.

Объектом изучения товаропроводящей сети являются материальные потоки в торговле, а также логистические сети, обеспечивающие продвижение этих потоков к конечному потребителю.

Предметом изучения является оптимизация процессов управления материальными потоками в торговле, а также оптимизация логистических систем, обеспечивающих продвижение материальных потоков в торговле к конечному потребителю.

Характерными особенностями товаропроводящей системы являются:

1. охват больших географических пространств, а также большого количества участников, особенно конечных потребителей товаров и услуг;

2. эффективное функционирование на основе уже сложившихся, современных концепций управления (менеджмент, маркетинг, аутсорсинг, аутстаффинг, электронная коммерция);

3. обеспечение соответствия ТПС по технико-экономическим параметрам логистической системе;

4. наличие в структуре товаропроводящей сети концентрационных (фокусирующих) распределительных (рассеивающих, дистрибутивных, сбытовых) и концентрационно-распределительных сетей;

5. наличие в системе структуры, обеспечивающие регулирование и управление (государственные структуры, частные структуры).

Товаропроводящая система может включать в себя или объединять в любом сочетании и на любом уровне логистические и товаропроводящие сети, элементы, звенья, узлы и цепи поставок, а также включать в себя механизмы государственной поддержки и государственного регулирования.

Сравнительная характеристика организации товародвижения через товаропроводящие системы, товаропроводящие сети и логистические системы дана в таблице А.1 приложения А. Из таблицы можно увидеть большое преимущество организации товародвижения на основе сетевого и логистического подходов. С учетом вышесказанного логистическую сеть будем рассматривать как совокупность принципиально равноправных и независимых партнеров, между которыми установлены взаимосвязи по экономическим потокам, основанные на взаимных обязательствах и ответственности, функционирующие за счет общей ресурсной базы.

Таким образом, проведенный анализ позволяет уточнить предмет исследования, а именно: развитие товародвижения имеет своим содержанием разработку интегрированной товаропроводящей системы и сети, основной деятельностью которых являются не только доставка: транспортирование, складирование, информационное обеспечение, оптовая торговля, финансирование и кредитование, таможня, связь, телекоммуникации, производство услуг, но и установление логистических и других хозяйственных отношений. Причем здесь имеется в виду не только физическое перемещение товара от производителя к месту конечной реализации, но и организованный обмен информацией между потребителем, субъектами ТПС и производителем.

Благодаря обмену такими сведениями и достигается оптимальное соответствие между товаром, каналом сбыта и целевым сегментом рынка.

С развитием логистики все большую актуальность приобретает задача выстраивания правильных логистических отношений между звеньями цепи товародвижения.

Среди основных составляющих ТПС можно выделить следующие.

1. Субъекты: производители (промышленные предприятия); торговые посредники; региональные товарораспределительные центры (РТРЦ); транспортно-логистические предприятия; потребители, государственные и некоммерческие структуры, занятые проблемами логистики.

2. Объекты: товары и услуги; информационные потоки, финансовые потоки.

3. Инфраструктура: склады и терминальные комплексы; транспортная сеть; парк транспортных средств; таможня.

4. Регулирующие и управляющие структуры.

Логистические отношения, рассматриваемые как один из видов хозяйственных связей - это отношения между логистическими системами звеньев цепи товародвижения. В рамках этих отношений решаются следующие вопросы:

- совместное планирование и оптимизация физических процессов товародвижения;

- интеграция информационных систем отдельных звеньев, обеспечивающих продвижение материальных потоков;

- техническая и технологическая сопряженность отдельных звеньев как в части работы с материальными, так и с информационными потоками, а также ряд других вопросов логистической интеграции участников товародвижения.

Организация товаропроводящей системы на основе концепции логистики означает, что система физического продвижения товаров выстроена с использованием принципов логистики (системность, конкретность, научность и др.), а процесс физического продвижения товаров оптимизирован.

Рациональная организация процесса в системе товародвижения – одна из важнейших функций коммерческой деятельности. Поэтому необходимо определять наиболее благоприятные направления движения потоков товаров, использовать экономичные виды транспорта для перевозки товаров, создавать сеть распределительных складов. От рациональности организации процесса товародвижения зависит качество торгового обслуживания населения, время оборота товаров, ценообразование на конечную продукцию, уровень интеграции и взаимодействия участников товаропроводящей системы, качество обслуживания потребителей. Для этого необходимо создать технологическую цепь товародвижения.

Технологическая цепь по доставке товаров должна отвечать следующим требованиям: способностью своевременно и бесперебойно доставлять товары до потребителей; соответствием доставленных товарных партий договору поставки по количеству и качеству; широким ассортиментом товаров;

минимальными затратами на товародвижение; минимизацией времени доставки от поставщика до потребителя.

Обобщая анализ литературы, мы отмечаем отличие в определении НТПС, что это не только совокупность хозяйствующих субъектов, но и функции передачи и/или доведение продукции на любые расстояния за пределами страны и внутри страны.

В этой связи, *товаропроводящая система* - это совокупность хозяйствующих субъектов, находящихся в определенных хозяйственных связях между собой, обеспечивающих эффективное взаимодействие между поставщиками и потребителями, передачу продукции и услуг от производителя к потребителю на расстояние в соответствии потребностями региона или стран, может быть специфической частью или развитием логистической системы.

На наш взгляд, ТПС должна, в первую очередь, обладать совокупностью каналов связи, а потом - комплексом мероприятий и механизмом по распределению в конкретном центре распределения на определенной территории. То есть РТС обладает широкой возможностью, чем товаропроводящая система в отношении гибкости и управляемости.

Таким образом, на наш взгляд, НТПС это совокупность каналов связи и взаимоувязанный комплекс организационно-технологических и экономических механизмов и мероприятий по распределению продукции в центрах распределения на определенной территории, обеспечивающая передачу, доведение и распределение продукции от товаропроизводителей до потребителей с минимальными издержками и максимальным удовлетворением спроса и требований потребителей.

1.2.Современные подходы к организации системы товародвижения и сбыта агропродовольственной продукции

Проблема реализации и распределения товаров является важнейшей стороной производственной деятельности любого предприятия. В советское время распределением занимались Госплан СССР и его структурные подразделения по снабжению и сбыту товаров. Составлялись планы по реализации товаров и услуг по конкретным регионам. Предприятиям спускался план по распределению товаров и услуг.

Наибольшее распространение в сельском хозяйстве СССР получила посредническо-сбытовая кооперация, объединяющая производителей сельскохозяйственной продукции для ее совместного производства, а также осуществления переработки, сбыта, снабжения средствами производства и т. д.

В западных странах сельскохозяйственная кооперация занимает монопольное положение в переработке и сбыте большинства или отдельных видов сельскохозяйственной продукции, а некоторые кооперативные предприятия входят в число крупнейших перерабатывающих и сбытовых компаний, используя современные цифровые технологии и методы управления цепями поставок [30-32].

Рассматривая эволюцию сбыта и распределения сельскохозяйственной продукции посредством кооперации, можно отметить, что кооперативное движение в Казахстане получило наибольшее развитие в период советской власти (таблица 1.1).

В этот период прослеживалась четкая система взаимодействия производителей сельскохозяйственной продукции и потребителей, были налажены сбыт и распределение продукции, предоставлялись займы под будущую продукцию, функционировали торговые биржи. В дальнейшем наблюдались постепенный спад кооперативного движения, ликвидация системы организованного сбыта, снижение роли государства в управлении процессами кооперирования.

Ниже показаны этапы эволюции сбыта и распределения сельскохозяйственной продукции посредством кооперации в Казахстане (табл.1.1:) 1) Сельскохозяйственные кооперативы; 2) Колхозы; 3) Производственные сельскохозяйственные кооперативы, оптовые-розничные рынки; 4) Логистические распределительные центры сельскохозяйственной продукции; 5) Оптово-распределительные центры.

Таблица 1.1 – Этапы эволюции сбыта и распределения сельскохозяйственной продукции

период	Форма организации процесса распределения сельскохозяйственной продукции	Характеристика процесса распределения сельскохозяйственной продукции	Предоставляемые услуги
1930-1960 гг.	Сельскохозяйственные кооперативы, постепенно началась их ликвидация к концу 1960 годов	Государства в лице системы потребительской кооперации осуществляли снабженческо-сбытовые функции	Из колхозов вывозилась вся продукция по очень низким ценам и передавалась кооперативам. Колхозная торговля подавлялась
С 1960 по 1990 г.	Колхозы	Расширялась хозяйственная самостоятельность в определении структуры производства; расширялись закупки продукции по каналам свободной реализации; на сверхплановые закупки устанавливались более высокие цены	Расширялась хозяйственная самостоятельность в определении структуры производства; расширялись закупки продукции по каналам свободной реализации; на сверхплановые закупки устанавливались более высокие цены
С 1990 г. по 2018 г.	Производственные сельскохозяйств	Период перехода к рыночной экономике характеризуется либерализацией цен и	Потребительская кооперация обеспечивает восстановление в селах и

	енные кооперативы, оптовые-розничные рынки	галопирующей инфляцией; закрываются кооперативные магазины; появляется частная торговля	деревнях сферы обслуживания, создавая пункты по приему и переработке молока, предприятия и цеха
С 2019 г. по настоящее время	Логистические распределительные центры сельскохозяйственной продукции	Организация региональной сети логистических распределительных центров сельскохозяйственной продукции с финансовой инфраструктурой	Перераспределение сельскохозяйственной продукции между регионами, наличие онлайн-торговли, платежной и ИТ-систем
С 2020 г.	Оптово-распределительные центры	ОРЦ по хранению, ОРЦ по распределению, ОРЦ по торговле	Услуги хранения, распределения и торговли, аренды
Примечание: Составлено на основе различных литературных источников			

Вступление Казахстана в ВТО поставило перед потребительскими обществами задачу модернизации существующей системы сбыта и распределения сельскохозяйственной продукции. Таким образом, следующим этапом в эволюции кооперативного движения станет создание современных логистических распределительных центров и ОРЦ сельскохозяйственной продукции.

Аграрное производство имеет ряд факторов, которые оказывают влияние на структуру отрасли и отношения между субъектами производства. Важнейшие из них заключаются в следующем: производство ведется вне контролируемых человеком условий; процесс воспроизводства в сельском хозяйстве тесно связан с биологическими процессами и живыми организмами; значительная масса продукции не подлежит долгому хранению и не может накапливаться в запасах; ограниченные сроки производственных процессов; сложная социальная структура производства; более низкий уровень производительных сил [35].

Зависимость от природных условий обуславливает рискованность вложения капитала в аграрный сектор. Сельскохозяйственные товаропроизводители не могут полностью контролировать и управлять объемом и качеством продукции, предлагаемой рынку: в худших природно-климатических условиях уменьшается ожидаемое количество продукции, снижается ее качество и конкурентоспособность на рынке, в лучших условиях – создаются конкурентные преимущества [36].

В сбытовой деятельности сельскохозяйственного предприятия немаловажное значение имеет осуществление функций распределения, заключающегося в продвижении своей продукции к конечному потребителю.

Современные особенности производство продукции и функционирования АПК и его сбыт связана с тем, что:

- сельскохозяйственные продукты – скоропортящиеся (требует упаковки, быстрой доставки, охлаждения и/или хранения);
- сельскохозяйственные продукты варьируют по качеству;

- производство носит сезонный характер, так как зависит от климата и погодных условий;

- сельскохозяйственное производство сконцентрировано в районах, значительно удаленных от потребителей;

- продукцию необходимо заготавливать, сортировать и направлять на рынок сбыта или хранить для более позднего использования.

То есть время производство и время потребления не совпадают, и варьируется в значительных пределах по времени и в пространстве (местонахождения производство и потребителя).

Также, следует учитывать следующие особенности агропродовольственной продукции: низкую эластичность спроса на продовольственные товары; высокую социальную значимость агропродовольственной продукции; особенности логистики каналов агропродовольственных поставок; влияние традиций в потреблении агропродовольствия.

Товаропроводящая сеть состоит из участников, которые выполняют те или функции по продвижению продукции к конечному потребителю. Продвижения продукции АПК состоят из следующих этапов:

- а. Подготовка к производству (планирование, политика и институты).

Планирование каких видов продукции, где, в каком объеме нужно производить

- б. Производство (сбор, переработка).

- в. Послепроизводственная обработка (упаковка, маркировка и подготовка к отправке).

- с. Маркетинг и сбыт (транспортировка, хранения, содержание запасов, информация, продажа).

Процесс товародвижения начиная от планирование, производство, закупа, транспортировки до сбыта готовой продукции конечным потребителям проходит многочисленные бизнес-процессы. Ниже нами рассматривается укрупненные компоненты, сгруппированные по осуществляемым бизнес-процессам применительно к продовольственной продукции сельского хозяйства, АПК и пищевой промышленности.

В процессе продвижения сельскохозяйственной продукции взаимодействуют следующие группы субъектов:

- сельского хозяйства, формирующие ресурсы продуктов питания (сельскохозяйственные организации, личные подсобные хозяйства, фермерские хозяйства);

- перерабатывающей промышленности, обеспечивающие предложение продовольственных товаров;

- производственной инфраструктуры, выполняющие функции по транспортировке, заготовкам, хранению продовольствия, тарному обеспечению, а также розничной реализации продукции конечному потребителю.

Движение сельхозпродукции при этом осуществлялось по следующей цепочке: товаропроизводители - заготовительные организации - перерабатывающие предприятия - торговая сеть (оптовая, розничная).

Основной функцией *системы заготовок* является соединение процесса производства сельскохозяйственной продукции с ее реализацией, хранением и первичной промышленной переработкой. На уровне республики в систему заготовок ПК могут входить элеваторы, хлебоприемные и комбикормовые предприятия, молокоприемные пункты, убойные цеха и др. предприятия.

В *продовольственном комплексе (пищевая, перерабатывающая промышленность и АПК)* осуществляется работа, связанная с перемещением грузов, хранением продуктов, сортировкой и упаковкой их и другими функциями, являющимися продолжением изготовления и продвижения товаров до потребителя.

В отраслевой структуре товародвижения агропродовольственной продукции особое значение придается складскому хозяйству, которое представлено целым комплексом специализированных предприятий. Такие комплексы обеспечивают место и средства для хранения агропродовольственной продукции, право собственности, на которые они не приобретают. Многие предприятия такого профиля выполняют дополнительные операции по обработке агропродовольствия (фасовка, сортировка, охлаждение, упаковка, предпродажная подготовка и т.п.).

Задача *оптовой торговли* как звена товародвижения заключается в «мобилизации товарных ресурсов из сферы производства и продвижении их до розничной торговли».

Розничная торговля объединяет в своем составе организации и учреждения различной собственности, функцией которых является продажа товаров населению.

Задача функционирования *транспортной системы* заключается в своевременном пространственном перемещении продукции основного производства от производителя до потребителя, не меняющем товарно-вещественной формы перевозимых грузов [37, с. 74].

Таким образом, общая схема распределения сельскохозяйственной продукции происходит по схеме: «производство - хранение - сортировка - переработка - распределение - продажа - потребление».

Система реализации продукции АПК имеет принципиальные отличия и особенности от аналогичных систем других отраслей экономики, обусловленные спецификой сельскохозяйственного производства и его продукции, которые проявляются, прежде всего, в закономерностях ее функционирования (табл. 1.2).

Форма реализации сельскохозяйственного сырья и продовольствия представляет собой процесс смены собственника, в качестве которого могут выступать как организации-посредники, так и другие участники сбыта, которые принимают на себя или поручают передать другому лицу право собственности на товар в процессе его продвижения от производителя к потребителю [39].

Таблица 1.2 - Особенности функционирования системы реализации сельскохозяйственной продукции

Специфика производства	Особенности функционирования системы реализации
Зависимость от природно-климатических условий	Разработка моделей производственно-сбытовой деятельности с ориентировочными расчетами
Гарантированный спрос на сельскохозяйственную продукцию и сырье	Диверсификация производства, формирование горизонтальных и вертикальных рыночных структур
Большой объем скоропортящейся продукции	Необходимость развития системы хранения, переработки, реализации в максимально сжатые сроки
Производство одного вида продукции многими товаропроизводителями	Небольшая доля рынка обуславливает незащищенность отдельного товаропроизводителя
Сосредоточение потребителей в городах и агломерациях	Необходимость развития посреднической сети
Особая важность социальных аспектов развития села	Высокая потребность в государственном регулировании
Примечание – литература [38]	

Можно выделить на аграрном рынке следующие основные формы товародвижения аграрной продукции [40]:

контрактация сырья и свежих продуктов у фермеров промышленными и торговыми компаниями;

сбыт продукции на оптовых рынках и аукционах либо поставка этой продукции на перерабатывающие предприятия и в магазины без предварительного заключения контрактов;

реализация продукции посредством сбытовых фермерских кооперативов;

поставка крупных партий продукции в рамках межотраслевых соглашений, где поставщиками могут быть кооперативы, сельскохозяйственные компании, объединения и другие формы ассоциированного предпринимательства;

биржевая торговля, в том числе по срочным сделкам при отсутствии реального товара (только для крупных контрагентов);

продажа сельскохозяйственной продукции непосредственно на ферме крупным посредникам, оптовикам либо агентам перерабатывающих предприятий;

продажа продукции или сдача ее в залог государственным учреждениям, а также сбыт закупленной ими продукции.

Каждая из данных форм реализации имеет свои достоинства, сравнительный анализ которых позволяет выбрать оптимальный канал реализации в зависимости от вида и назначения продукции, сложившейся ситуации на рынке, воздействия элементов внутренней и внешней среды.

Факторы эффективного формирования и функционирования системы сбыта сельскохозяйственной продукции условно можно разделить на три группы:

первая – факторы, формирующие предложение сельскохозяйственной продукции. К ним относятся: земельные ресурсы, их качественное состояние, агроклиматические условия; количество и качество трудовых ресурсов; наличие и техническое состояние основных производственных фондов.

вторая – факторы, формирующие уровень спроса, и, соответственно, интенсивность обмена: платежеспособный спрос населения; обеспечение отраслевого паритета цен; развитие конкурентной среды продуктовых рынков; создание товаропроводящей системы; кооперация и агропромышленная интеграция; развитие лизинговых отношений;

третья – факторы, формирующие экономическое взаимодействие субъектов рынка с государством: аграрная политика; законодательство; научно-технический прогресс; развитие аграрной науки; инновационная политика на рынке продовольствия; внешнеэкономические отношения [41].

При выборе целесообразных каналов следует учитывать множество факторов (табл. 1.3). Выбранные предприятием каналы самым непосредственным образом влияют на все остальные решения в сбытовой деятельности: политику цен, выбор посредников, подготовку кадров, условия и сроки договоров с автотранспортными и другими смежными организациями.

Таблица 1.3. Система факторов, влияющих на выбор сельскохозяйственными производителями канала сбыта

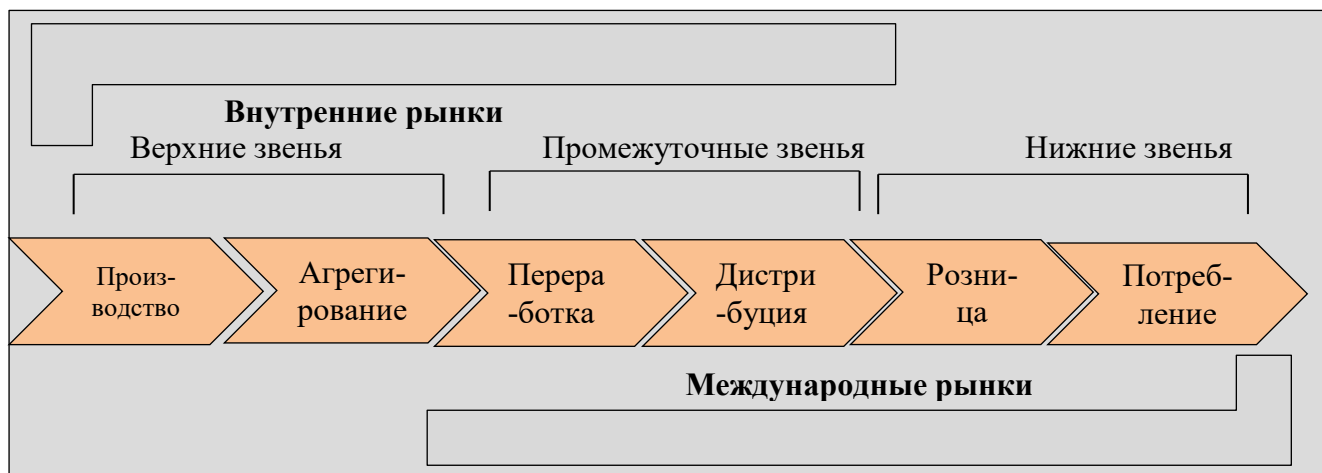
Группы факторов	Факторы
Внешние факторы	Развитие сбытовой и транспортной инфраструктуры; уровень рыночной конкуренции; специфика и особенности спроса на продовольственную продукцию; нормативно-правовая база.
Внутренние факторы	Специфические особенности производимой сельскохозяйственной продукции (способность к хранению, транспортировке, степень переработки и др.); сезонность производства; характеристика товаропроизводителя (размеры предприятия, объем, качество производимой продукции, наличие квалифицированных кадров, финансовое состояние и др.); территориальная расположенность относительно рынков сбыта; обеспеченность мощностями по хранению и переработке.
Примечание – литература [39]	

Механизм функционирования системы товародвижения в странах с развитой рыночной экономикой прошел длительный путь развития, где оптовая торговля продовольственными товарами играла важную роль.

Типичная современная продовольственная производственно-сбытовая цепочка включает несколько этапов. Сначала поставщики вводимых ресурсов предоставляют фермерам, производящим сельскохозяйственные товары, семена, удобрения и другие ресурсы, а произведенная продукция либо продается оптовикам, либо становится вводимым ресурсом для перерабатывающих предприятий.

От переработчиков продовольствие поступает к потребителю; это происходит в несколько этапов, включая дистрибуцию, оптовую торговлю и розницу (рис.1.2).

Разные этапы цепочки производства конечных продуктов питания могут контролироваться одной, несколькими или сразу многими фирмами или отдельными лицами [42].



Источник-ФАО

Рисунок 1.2- Условная схема продовольственной производственно-сбытовой цепочки

Для современных производственно-сбытовых цепочек обычно характерна координация между фермерами и перерабатывающими предприятиями или торговыми компаниями, а также между перерабатывающими предприятиями и розничной торговлей [43]. Фирмы могут вертикально интегрироваться или координировать свою деятельность с помощью различных механизмов. Эти механизмы могут быть неформальными или договорными и предусматривать тщательную вертикальную координацию, которая может распространяться на совместную собственность. Координация в производственно-сбытовой цепочке может быть организована либо в ее низовом звене, т.е. закупщиками, приближенными к конечному потребителю (например, супермаркетами и переработчиками пищевых продуктов), либо в вышестоящем, не связанном с потребителем напрямую.

В этих механизмах могут быть задействованы две сотрудничающие стороны на последовательных этапах производственно-сбытовой цепочки или более сложные структуры, связывающие несколько этапов цепочки на основе соглашений и партнерств с участием многих сторон.

Движение сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия от производителя к потребителю осуществляется путем формирования хозяйственных связей в системе товародвижения. Организация системы товародвижения считается рациональной, если она обеспечивает максимальный рост товарооборота и минимальный совокупный уровень издержек обращения во всех звеньях товародвижения.

Эффективная система товародвижения основывается на выборе: рациональных форм и звенности товародвижения; кратчайших направлений и путей движения

Решение этих задач достигается на основе оценки и учета различных факторов, определяющих выбор форм и методов товародвижения.

Мировая практика показывает, что существуют *организованные и неорганизованные формы товародвижения*.

В настоящее время значительная часть продукции в развитых странах реализуется по организованным каналам сбыта. В связи с этим доля затрат в сфере товарного обращения в стоимости конечного продукта в развитых странах в 2-3 раза ниже, чем в Казахстане, что приводит к неконкурентоспособности продовольствия на внутреннем и внешнем рынках.

Одной из основных причин такой ситуации является отсутствие эффективной системы товародвижения, основанной на формировании организованных форм оптовой торговли продовольственными товарами. К таким *организованным формам* относятся:

- контрактация или поставка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд;

- реализация сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия через биржи, оптовые продовольственные рынки и распределительные центры продовольствия;

- поставка продукции по прямым связям в рамках межотраслевых соглашений или договоров между товаропроизводителями, перерабатывающими предприятиями, оптовыми и розничными структурами.

Из перечисленных выше организованных форм товародвижения наиболее эффективной является *контрактация* или поставка продукции на конкурсной основе для государственных нужд. Эта форма дает возможность планировать производство на основе заключения договора между сельскохозяйственными товаропроизводителями и государственными структурами.

Другой важной организованной формой товародвижения на оптовом продовольственном рынке является реализация сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия через *организованные оптовые структуры*, традиционно выполнявшие роль посреднического звена.

В современных условиях существуют следующие тенденции в сфере сбыта сельхозпродукции:

- государственное регулирование в сфере производства и сбыта сельскохозяйственной продукции, применение новых инновационных технологии в сфере производство и сбыта (цифровизация, электронная коммерция и т.д.);

- основные механизмы реализации аграрной продукции состоят в организационно-экономическом (формирования государственных ресурсов и размещения их среди поставщиков и заготовителей, закупочная интервенция, заключение соглашений по поставкам), нормативно-правовом (законы,

положений, правила) и научно-методическом обеспечении (исследования рынка, подготовка кадров, внедрения новых форм сбыта и т.д.);

-использования разнообразных каналов товародвижения продукции АПК [44]:

1)Кооперативные системы сбыта (контрактация, кооперативный сбыт)

2) Оптовые каналы реализации продовольственных товаров (оптовые продовольственные рынки, товарные биржи, сельскохозяйственные ярмарки, аукционы, специализированные оптовые компании, мелкооптовые магазины-склады, распределительные центры или центры дистрибьюции).

3)Розничные и корпоративные системы продаж (розничная торговля, общественное питание, фирменная торговля, сетевые торговые организации, торговые дома и представительства, корпоративная торговая сеть).

4)Маркетинговые и логистические системы распределения (горизонтальные, вертикальные и и многоканальные; микро-, мезо- и макрологистические системы).

Система сбыта сельскохозяйственного сырья и продовольствия в странах Европейского союза, США, Японии характеризуется значительным разнообразием организационно-технологических форм кооперативной формы сбыта (контрактация, кооперативный).

Рассмотрим краткое содержание указанных каналов товародвижения:

Определенный интерес в этой связи представляет, организационная схема реализации сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на внутреннем агропродовольственном рынке, представленная на рисунке 1.3.

Схема реализации сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на внутреннем агропродовольственном рынке состоит из субъектов системы реализаций; организаторов системы реализации; структуры, обслуживающие систему реализации; структуры, регулирующие систему реализации.

На практике в Казахстане отсутствуют эффективный механизм интегрированного функционирования и управления составляющих как единое целое на основе общего сквозного логистического подхода в управлении товарными потоками. Дальнейшее развитие современных, рациональных и эффективных систем товародвижения агропродовольственной продукции особенно актуально для АПК Казахстана.

Эффективное перемещение агропродовольственной продукции способствует ускорению оборачиваемости движения сельскохозяйственной продукции, минимизации товарных запасов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, позволит снизить уровень транспортных издержек и, прежде всего, в системе товародвижения, способствовать существенному сокращению времени доставки товаров, максимально сохраняя качество агропродовольственной продукции. В этой связи представляется целесообразным опираться на предложенную оптимальную схему реализации сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на внутреннем агропродовольственном рынке РК.



Примечание: Составлено по материалам [45-46]

Рисунок 1.3 - Организационная схема реализации сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на внутреннем агропродовольственном рынке

Система товародвижения плодоовощной продукции в развитых странах носит сложный многоступенчатый характер. На пути от производителя к потребителю она включает следующие стадии [47]:

- оптовые поставки сельскохозяйственной продукции с ферм промежуточным потребителям - предприятиям обрабатывающей и перерабатывающей промышленности или оптовикам-посредникам;
- оптовый сбыт продовольственных товаров или сельскохозяйственных продуктов, потребляемых в свежем виде, в розничную сеть;
- розничная продажа готовых продуктов конечным потребителям, то есть населению;
- общественное питание;
- внерыночная реализация натурой.

Каждая из первых четырех подсистем характеризуется значительным разнообразием организационно-технологических форм и социально-экономических и производственных типов предприятий. Жесткая конкуренция между ними обеспечивает формирование и развитие гибкой и надежной системы товародвижения плодоовощной продукции, своевременно реагирующей на изменение потребительского спроса и других факторов.

1. Кооперативные системы сбыта (контрактация, кооперативный сбыт)

Важнейшим элементом системы продвижения продукции сельского хозяйства за рубежом является *кооперативный сбыт*.

Деятельность кооперативов осуществляется и в области производства продукции, и в последующих стадиях ее товародвижения - заготовки, хранения, переработки и реализации. Развиваются все направления переработки - консервирование, замораживание, сушка, производство пищевых концентратов, что способствует рациональному ее использованию, позволяет расширить ассортимент выпускаемой продукции и потребление в необходимом количестве в течение всего года. Как правило, переработка плодоовощной продукции сосредоточена в вертикально-интегрированных формированиях, осуществляющих ее производство и переработку на основе контрактов, что гарантирует поставки сырья на перерабатывающие предприятия и их равномерную загруженность в течение года. Создание зон специализированного производства плодов и овощей для переработки способствует поставке на предприятия продукции необходимого, качества и в нужном ассортименте.

Они разнообразны: сельскохозяйственных кооперативов, снабженческо-сбытовые кооперативы, Сбытовой потребительский кооператив, производственно-торговые кооперативы. Кооперативы могут помочь интегрировать мелких производителей в местные и международные цепочки поставок.

В мировой практике сложились два типа сельскохозяйственных кооперативов: кооперативы производителей и производственные. В настоящее время оба типа получили широкое распространение в Германии, Швеции,

Голландии, Дании, США, Великобритании. Здесь сельскохозяйственные кооперативы играют основную роль в снабжении фермеров техникой, комбикормами, семенами, племенным скотом, через кооперативы реализуется до 95 % молока, 80 – зерна, 75 – яиц, 80% сахара от производимых объемов [48].

В США, Японии и большинстве европейских государств сельскохозяйственные кооперативы объединяют значительную часть фермеров: от почти полного охвата (Нидерланды, Дания, Ирландия) до 80% (Франция и Германия), в других - эти показатели ниже.

В этой связи при поддержке государства за счет местных бюджетных средств целесообразно объединения производителей, что представляют собой одну из форм кооперации между сельскохозяйственными предприятиями.

Они могут создаваться по их личной инициативе с целью способствовать концентрации предложения и решения вопросов, связанных со сбытом, включая вопрос регулирования отпускных цен. Члены организации обязуются сбывать произведенную продукцию через объединение, однако имеют право уклоняться от этого, если находят более выгодные каналы реализации.

Таким образом, объединения (кооперирование) производителей создают предпосылки для выхода производителей разных типов и размеров на рынок оптовых продаж и закупок, делают возможным выполнение его требований.

В качестве интегратора в кооперации выступают например во Франции - государственные институты становятся инициаторами интегрированных формирований; в Великобритании - снабженческо-сбытовые кооперативы, в США - крупные банкиры, связанные с финансовым капиталом государства, в странах Северной Европы (Финляндия, Швеция, Норвегия) - сельскохозяйственных кооперативы. В странах Восточной Европы интеграторами выступают предприятия перерабатывающей промышленности. В Японии в качестве интеграторов в основном выступают универсальные торговые компании. В Канаде - торговых организаций. В Германии почти все фермеры являются членами одного или нескольких кооперативов.

Отличительной особенностью интегрированных формирований является то, что через эту систему реализуется 80-90% продукции.

Сбытовой потребительский кооператив выполняет следующие функции: 1) изучение рынка сбыта; 2) предоставление членам кооператива информации о рыночной конъюнктуре, а также потенциальных партнерах по сбыту; 3) заключение договоров на продажу продукции, согласование цены на продукцию, ведение рекламной деятельности; 4) предпродажная подготовка продукции: сортировка, мойка, расфасовка, упаковка; хранение и транспортировка продукции; 5) проведение взаиморасчетов за проданную продукцию.

Кооперация помогает товаропроизводителям своевременно реализовать сельскохозяйственную продукцию, снизить потери на стадии перевозки и переработки, повысить доходность хозяйств. Обычно сбытовые кооперативы специализируются на одном-двух продуктах. Чаще всего создают сбытовые

кооперативы по реализации молока, скота, овощей и фруктов, так как эти продукты в основном производятся в мелкотоварных хозяйствах, в которых организовать сбыт труднее всего [49].

Эффективность функционирования кооперативно-интеграционных структур в экономике зарубежных стран обусловлена основными принципами их организации: добровольностью партнеров, демократизмом управления, правом распоряжаться полученной прибылью, хозяйственной самостоятельностью. Кооперативы организуются на собственные средства организаций и банковские кредиты, а дальнейшая их деятельность осуществляется на принципах хозрасчета, самокупаемости и самофинансирования.

К сожалению, кооперативное движение в Казахстане появляется медленно. По причине негативного опыта коллективного сельского хозяйства в советский период уровень знакомства фермеров с кооперативной моделью и доверия к ней низок. Степень вовлечения фермеров в кооперативные предприятия остается ограниченной: число членов кооперативов, разделенное на общее число фермерских хозяйств, составило всего 3,4% в 2020 году.

В большинстве стран ОЭСР кооперативы присутствуют на всех участках сельскохозяйственной производственно-сбытовой цепочки, и фермерские хозяйства всех размеров участвуют в кооперативных предприятиях [50]. Сельскохозяйственные кооперативы высоко развиты в ЕС-28, Турции, США, Австрии и др.

Все модели построения кооперативно-интеграционных связей в АПК зарубежных стран можно сгруппировать следующим образом:

- контрактная система взаимоотношений между сельскохозяйственными товаропроизводителями, перерабатывающими, сбытовыми и другими организациями;
- агропромышленные формирования, созданные путем объединения капиталов и труда юридических и физических лиц (корпорации, кооперативы и др.);
- комбинаты, в которых представлен весь технологический цикл от производства сельхозпродукции, ее переработки и до реализации потребителю;
- объединения, созданные без образования дополнительного юридического лица, возглавляемые фирмой-интегратором, осуществляющей связи с другими участниками на контрактной основе либо путем участия в формировании их собственности;
- холдинговые компании.

Контрактация предусматривает заключение договора между фермерами и предприятиями-интеграторами (пищевые, комбикормовые, текстильные заводы, торговые организации) на производство и сбыт определенных видов продукции [51].

Степень продажи товаров по контрактам в ЕС весьма высока. По некоторым видам продукции доходят до 90% [52].

Наиболее устойчивыми являются крупные объединения, включающие в себя производство, переработку и сбыт продукции АПК.

Отсюда в экономически развитых странах отмечается высокая степень монополизации и централизации перерабатывающего производства немногих крупных фирм, контролирующих основную часть переработки сельскохозяйственной продукции страны.

Ключевым инструментом повышения эффективности производства будут являться два механизма кооперации организованных хозяйств: горизонтальная кооперация и вертикальная (якорная) кооперация. ЛПХ могут участвовать в кооперации в качестве субъектов предпринимательства в формах ИП, КХ, ФХ.

Горизонтальная кооперация позволит мелким и средним СХТП путем объединения между собой увеличить доходность за счет снижения издержек при производстве и реализации продукции.

Вертикальная (якорная) кооперация позволит СХТП обеспечить интеграцию и создать экономически выгодные условия взаимодействия как с перерабатывающими предприятиями и другими потребителями продукции с одной стороны, так и с поставщиками необходимых для производства ресурсов с другой стороны.

2.Оптовые каналы реализации продовольственных товаров

Существенное значение в реализации, особенно плодоовощной продукции ввиду ее специфики, имеет оптовое звено. В странах ЕС существует множество эффективно действующих каналов оптовой торговли: частные компании, государственные закупочные организации, кооперативы, аукционы, оптовые рынки. Большое разнообразие этих организаций обеспечивает производителям гибкую и надежную систему сбыта, своевременно реагирующую на изменение потребительского спроса.

К тенденциям развития оптовой торговли на продовольственном рынке следует отнести изменение взаимоотношений между переработчиками, оптовыми и розничными торговцами. Независимый оптовик имеет большое влияние в системе продовольственного рынка. Мелкие розничные торговцы зависят от него в комплектовании товарного запаса и нередко - в предоставлении кредитов. Предприятия по переработке сырья и продукции также нуждаются в его содействии в накоплении, хранении и сбыте товаров розничным торговцам.

При этом в создании и развитии оптового звена на продовольственном рынке каждая страна имеет свои особенности.

Например, в США существуют три основных типа оптовых фирм, которые поддерживаются государством [45].

В первой группе фирм через *оптовую торговлю производится покупка, продажа и хранение продовольственных товаров*. К этой группе относятся около 75 % оптовых торговцев; на их долю приходится 56 % общего объема оптовых продаж.

Ко второй группе относятся *фирмы с полным циклом обслуживания клиентов*, включая контроль за товарными запасами, установление цен,

управление финансами и анализ финансового положения, помощь в организации торговли и рекламы, маркировку и этикетирование товаров, кредитование и финансирование новых складов и магазинов, подбор мест для размещения торговых точек. Такие услуги особенно важны для мелких предпринимателей в их конкурентной борьбе с крупными компаниями, имеющими сеть однотипных магазинов.

К третьей группе относятся оптовики с ограниченными функциями, предоставляющие лишь отдельные услуги. Эти оптовики делятся на универсальных оптовиков, которые имеют дело с широким ассортиментом пищевых продуктов, и на специализированные оптовые фирмы, которые предлагают более узкий набор продуктов, например, молочные и мясные. В последние годы число специализированных оптовых фирм сокращалось по мере того, как они объединялись, а универсальные оптовики расширяли ассортимент товаров.

В Казахстане широко распространена третья группа оптовых рынков и фирм. Все оптовые рынки принадлежит частному бизнесу.

На основе анализа существующего положения установлено, что принятые в начале реформ нормативные и правовые акты по развитию свободной торговли, несовершенство антимонопольного законодательства и отсутствие государственной стратегии развития товаропроводящей системы на агропродовольственном рынке Казахстана привела к стихийно созданным и не организованным оптовым рынкам на продовольственном рынке, что, в конечном итоге, привело к увеличению числа неорганизованных посредников, издержек в системе товародвижения и неэффективно функционирующему механизму регулирования экономических отношений на оптовом продовольственном рынке Казахстана.

В первую очередь, это связано с отсутствием четкой стратегии и обоснованной программы формирования и развития экономических отношений между субъектами рынка, несовершенством законодательства, в соответствии с которым созданы и функционируют рыночные институты саморегулирования.

Мировая практика показывает, что наиболее эффективными структурами, осуществляющими продвижение продовольственных товаров, являются специализированные оптовые предприятия с хорошо развитой инфраструктурой. В частности, оптовый продовольственный рынок (ОПР), располагая всей необходимой инфраструктурой, дает возможность минимизации издержек, связанных с транспортировкой, хранением и переработкой товаров путем предоставления транспортных услуг, складских площадей, информационного обеспечения, и так далее [44, с. 81].

В странах ЕС государство уделяет созданию и функционированию оптовых рынков огромное внимание, контролирует и регулирует их работу [53]. Меры государственного регулирования охватывают все распределительные каналы скоропортящейся продукции. Это важный фактор национальной продовольственной безопасности и независимости страны.

В большинстве стран оптовые продовольственные рынки в основном используют для реализации мясной, плодоовощной, рыбной и другой скоропортящейся продукции, а бакалейные товары на оптовых рынках представлены как сопутствующие товары.

Во Франции на оптовых рынках сбывается 45 % овощей и фруктов, более 50 % яиц, 50 % поголовья крупного рогатого скота, 3/4 овец, 1/5 свиней. В Германии фермеры продают оптовикам около 1/2 зерна, свыше 60% овощей, фруктов и скота, почти весь картофель и 50% яиц. В США оптовые торговцы закупают у фермеров большую часть реализуемого скота, шерсти, табака, масличного сырья, хлопка, овощей и фруктов. В Японии удельный вес овощей и фруктов, реализуемых через оптовые рынки, составлял 76%, рыбы и морепродуктов – 85, мяса – 75, цветов – 83 % [54].

Наиболее сильно оптово-посредническое звено в зарубежных странах развито в торговле товарами повседневного спроса (в частности, продовольственными и текстильными товарами).

За последние годы доля оптовой торговли в реализации товаров в западных странах увеличилась с 25 до 40-45 %. При этом если в Англии через оптово-посреднические звенья проходит около 25 % розничного товарооборота, то в США (из-за большой территории) этот процент составляет около 50 %.

Опыт работы зарубежных ОПР и оптовой торговли в целом показывает, что они постоянно совершенствуют свою работу, оказывают новые виды услуг, используют прогрессивные технологии, приспосабливаясь к требованиям покупателя.

Наряду с развитием оптовых продовольственных рынков, в сбытовой системе продовольствия развитых стран все большее место занимают распределительные центры или центры дистрибуции.

Отличительной особенностью логистического распределительного центра является использование современных информационных технологий и компьютерных систем при формировании заявок потребителя, обработке этих заявок в электронной форме, комплектованию товарных групп и доставке этих видов и объемов продукции до потребителя с минимальными издержками [58].

Интересен опыт вовлечения малого и среднего сельхозтоваропроизводителя в рыночные отношения, путем сотрудничества с многофункциональными оптово-распределительными центрами через *Единые пункты* [56], выполняющие частично функции кооператива (управление объемами производства, управление логистикой, содействие в процессе производства), частично функции коммерческой единицы (получение дохода от заключения договоров, продажи сопутствующих товаров – семян, техники и т.д.).

При сотрудничестве с распределительным центром через Единые пункты, производитель сохраняет право пользования своим имуществом и получает одновременно возможность использования материально-технической базы распределительного центра.

Гибкая система договорных отношений Единых пунктов оптово-

распределительных центров с производителями позволит последним заниматься непосредственно процессом выращивания овощей, картофеля, использовать передовые технологии возделывания культур, закупать качественные семена, удобрения, участвовать в конференциях, встречах, посвященных обмену опытом в сфере производства овощей.

В работе [57] предложен организация областной агропродовольственной товаропроводящей системы (ОАТС) основу которых составляют сельскохозяйственные снабженческо-сбытовые потребительские кооперативы (СССПК) и склады - распределительные центры (РЦ), которые создаются в каждом районе области.

Важным звеном областной агропродовольственной товаропроводящей системы, основой ОАТС являются сельскохозяйственные снабженческо-сбытовые потребительские кооперативы, так как они объединяют местных товаропроизводителей.

Деятельность системы направлена на оптимизацию технологий оптовой торговли, подработку продукции (сортировка, калибровка, расфасовка, упаковка и т.д.). Её функционирование позволяет товаропроизводителям и покупателям получать не только оперативную и достоверную информацию о ценах и конъюнктуре аграрного рынка области, качественных параметрах продукции; закупать и продавать сельскохозяйственную продукцию и продовольствие по прямым хозяйственным связям, в том числе и без предоплаты, с гарантиями последующих расчетов и поставки товаров.

Преимущество данной схемы заключается в том, что государственная поддержка оказывается одновременно большому числу сельскохозяйственных товаропроизводителей, которые будут обладать равными возможностями пользоваться услугами центра (предприятия) и участвовать в управлении им; господдержка направлена на создание высокотехнологичных производств, внедрение современных технологий, инноваций в инфраструктуру аграрного рынка; стимулируется объединение сельхозтоваропроизводителей в сельскохозяйственные потребительские кооперативы; затруднена возможность рейдерского захвата центра (предприятия), так как в сельскохозяйственном потребительском кооперативе решения принимаются по принципу «один человек – один голос», что затрудняет его незаконный захват.

Одна из главных задач распределительных центров - определение цены на конкретный товар в конкретное время, а также определение цен на транспортировку (доставку) сельскохозяйственной продукции.

В этой связи на РЦ должна быть организована система постоянного ценового мониторинга агропродовольственного рынка области, по основным видам сельхозпродукции и продовольствия. Данные ценового мониторинга направляются в сельскохозяйственные снабженческо-сбытовые потребительские кооперативы, коллективные, крестьянские (фермерские) и личные подсобные хозяйства для их использования в дальнейшей работе (анализа, публикации и т.д.).

Формирование и функционирование сети РЦ позволяет создать единый

сообщающийся областной агропродовольственный рынок, организовать систему электронных торгов, что существенно ускорит товарооборот продукции и движение денежных средств сельхозпроизводителей.

В отечественных нормативно-правовых актах первая формулировка термина «оптово-распределительный центр сельскохозяйственной продукции» нашла отражение в Законе РК «О государственном регулировании торговой деятельности» и «Концепции государственной программы развития торговли Республики Казахстан на 2021-2025 годы» [58-59]. Оптово-распределительный центр рассматривается как механизм распределения и перемещения сельскохозяйственной продукции от сельскохозяйственных товаропроизводителей до розничной торговли с помощью оптовых рынков по торговле скоропортящейся продукцией, созданных в форме акционерных предприятий и сельских продовольственных рынков [59].

Вопросы создания и развития системы оптовых продовольственных рынков (Постановление Правительства РК 1996 г. N722) предусматривал создание в регионах продовольственных оптовых рынков с широким ассортиментом сельскохозяйственной продукции (специализированные и универсальные), соответствующей материально-технической базой по первичной предреализационной подработке и хранению продукции в регионах, производящих сельскохозяйственную продукцию и продовольствие [60]. Данный документ устанавливал общий порядок механизма создания и развития системы оптовых продовольственных рынков сельскохозяйственной продукции в РК. Таким образом, ОПР в Казахстане созданы, однако государство полностью передал процессы создания и управления на частные компании.

В Государственной программе развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017 – 2021 годы для расширения возможностей по сбыту сельскохозяйственной и переработанной продукции предусматривался работа по созданию сети ОРЦ и создание системы электронной торговли продукцией АПК. Предусматривался, что эффективный сбыт продукции АПК будут проводиться с использованием цифровых технологий, предусматривался создания распределительных центров в форме сети оптово-распределительных центров для формирования крупных партий продовольствия и распределения их на внутренний рынок и экспорт; создание системы электронной торговли продукцией АПК; разработка карты логистики АПК и планов мероприятий по строительству терминалов, перевалочных складов [61].

Согласно Государственной программе развития торговли Республики Казахстан на 2021-2025 годы создаваемая национальная товаропроводящая система, состоящая из сети ОРЦ, представляет собой инфраструктуру полного цикла, от производства до продажи, которая интегрируется в торговую инфраструктуру республики, образуя единую экосистему, что значительно расширит рынок сбыта сельхозпродукции. В данном документе предусмотрено создания 24 ОРЦ по всему Казахстану.

Методические рекомендации по разработке региональных программ развития торговли, предложенные ОЭСР для Казахстана с целью

интегрирования мелких производителей в местные и международные цепочки поставок, предусматривают создание сельскохозяйственных кооперативов по видам специализации (например, сбыт, переработка, поставка средств производства) [62].

В любом случае основным ядром для ТПС является логистический центр, оптово-распределительный центр или распределительный центр.

Важную роль в сбыте сельскохозяйственного сырья играет **биржевая торговля**. В первую очередь это относится к США, Канаде, Германии, Бельгии и Австралии.

Биржевая торговля сельскохозяйственным сырьем охватывает почти все виды животноводческой продукции и значительную часть растениеводства. Как свидетельствует статистика ЕС, роль биржи в оптовой торговле на продовольственном рынке возрастает, хотя значение сельскохозяйственных товаров в деятельности срочных бирж падает. Доля такой продукции в общем количестве сделок снизилась за последние десятилетия с 80 до 40 %. Торговлей на срочных биржах занимается весьма ограниченный круг биржевых агентов и посредников – брокеров.

По форме совершаемых операций вся биржевая торговля делится на две категории: с наличным (реальным) товаром и с поставкой товара в будущем, или так называемые срочные сделки (фьючерсные).

Роль **аукционов** в международной торговле некоторыми товарами велика. Например, в Бельгии функционирует 17 аукционов по сбыту плодоовощной продукции и около 25 филиалов, Нидерландах – 40. Через них реализуется 100 % тепличных овощей, 85– овощей открытого грунта, 80– фруктов и 50% всех шампиньонов.

Основными целями **ярмарочных торгов** являются: заключение прямых договоров между продавцами и покупателями, достижение предварительных договоренностей о сотрудничестве, проведение рекламной кампании и доведение информации до потенциальных потребителей.

В последние годы большими темпами стали развиваться **специализированные оптовые компании**, которые предлагают ассортимент в пределах одной-двух товарных групп.

За рубежом **мелкооптовые магазины-склады** появились в 30-х годы XX в. и полу чили название «cash and carry», что означает «плати и неси».

Основная причина – переключение малообеспеченных людей по мере увеличения своих доходов с неорганизованных вещевых и продовольственных рынков на такие торговые предприятия.

Классическим магазином cash and carry можно считать сетевой торговый объект, где доминирует мелкооптовая продажа товара комбинированного ассортимента.

В целом развитие оптовых торговых систем сельскохозяйственными и продовольственными товарами происходит за счет сокращения количества складских объектов у товаропроизводителя, расширения и модификации биржевых операций сельскохозяйственными товарами (хеджирование и

спекулятивные сделки и др.), а также усиления глобальной сбытовой стратегии.

Рассмотренные выше положения, позволяют сделать определенные выводы:

-эффективное решение задач продовольственного обеспечения представляется невозможным без непосредственного государственного участия, которое может быть оформлено в виде частно-государственных партнерских отношений; государственное регулирование организационно-экономических отношений субъектов продовольственного рынка формирует возможность паритетности их отношений;

- обоснованное создание распределительных логистических центров продовольственных товаров позволит в решении вопросов продовольственного обеспечения максимально использовать продукцию отечественных товаропроизводителей, обеспечить гарантированные возможности реализации своей продукции сельскохозяйственным товаропроизводителям, независимо от форм ведения хозяйственной деятельности, повысить эффективность функционирования всех участников цепочки товародвижения продовольствия.

По сути в РК имеются оптовые рынки как в крупных так средних и мелких городах, где основными поставщиками являются домашние хозяйства, мелкие, средние и крупные производители сельхоз продукции, однако они не интегрированы, многие процессы происходят не организовано и стихийно.

На таких рынках организована мелкооптовая торговля, где приобретают товар мелкие предприниматели, рынки-ярмарки, а также кафе, рестораны и гостиницы. На этих же рынках организована розничная торговля, если люди будут покупать от ящика или от мешка. Задача заключается в том, чтобы их нужно организовать и привести в цивилизованную торговлю, что невозможно без участия государства или властей. Это является инфраструктурный крупный объект, поэтому нужно обсуждать возможные меры господдержки, либо самого проекта, либо в виде инфраструктуры - дорогу подвести или расширить дорогу.

Данный процесс трудно осуществимо, так как, нужно найти баланс между всеми частными рынками и оптовыми фирмами.

Государство должен взять инициативу. Для этого, на наш взгляд, *в первую очередь* принять закон о продовольственных рынках и оптовых распределительных центрах, где помимо прочего, будут указаны механизмы функционирования и регулирования взаимодействия и отношения государства и участников ТПС на оптовом рынке.

На втором этапе разработать и принять Стратегию развития товаропроводящую и товарораспределительную систему. Цель стратегии создать комфортную потребительскую среду и обоснования планирования и долгосрочного прогноза в обеспеченности и потребности в товаропроводящих и товарораспределительных инфраструктурах.

Для этого государство должно сохранить баланс между торговыми сетями и малым торговым бизнесом, устраняя административные барьеры и бюрократические препятствия.

На третьем этапе необходимо принять целевую государственную

программу развития инфраструктуры оптовых рынков, где будут указаны анализ состояния и проблемы, потребности инфраструктуры по видам в региональном разрезе, меры для реализации и источники финансирования. Главная цель программы создать конкурентную базу для современной инфраструктуры, в частности для продовольственного рынка.

Ключевыми показателями эффективности торговой политики станут количество торговых объектов, обеспеченность розничной торговой сетью по площадям, плотность торговой сети и количество хозяйствующих субъектов, занимающихся розничной торговлей.

3. Розничные системы продаж готовой продукции

Одним из перспективных каналов товародвижения является интенсивно развивающиеся розничные торговые сети.

Главной чертой этого сектора торговли во многих развитых странах мира, является его высокая степень концентрации.

Несмотря на существование высокой степени концентрации, этот процесс продолжает активно развиваться и интенсивно, преимущественно за счет дальнейшей вертикальной интеграции, и экстенсивно, то есть в направлении постоянного увеличения числа магазинов.

Закупки товаров розничными сетями осуществляются централизованно, в связи с чем, выдвигаются следующие требования к поставщикам: достаточные объемы предложения, широкий ассортимент, постоянство заявляемого качества поставляемой продукции, строгое соблюдение сроков и объемов поставок.

Однако, в такой концентрации есть и недостатки. Например, экономическая власть находится в руках розничной торговли, и разрозненные производители не в состоянии ей противостоять. Как следствие, розничные сети диктуют условия сотрудничества. Многие поставщики продуктов питания крупнейшей в Германии розничной сети дисконтных магазинов «ALDI», получают оплату за поставленную продукцию лишь через 5-6 месяцев. В сложившихся условиях доля сельхозпроизводителей в конечной цене продукта составляет лишь 20-25 %.

4. Маркетинговые и логистические каналы распределения продукции

Наиболее распространенными являются маркетинговые и логистические товаропроводящие сети, основанные на различных видах сбытовой интеграции и кооперации:

1) вертикальные каналы сбыта продовольственных товаров включают производителя, одного или нескольких оптовых, а также розничных посредников;

2) участники горизонтальных систем осуществляют совместные закупки товаров, кооперацию по ассортименту (перекрестные поставки), месту нахождения, защите от риска (оплата услуг по охране), рекламе и др.;

3) в многоканальные сети включаются прямые поставки (каналы нулевого уровня), собственные сбытовые сети (региональные, международные), все виды посредников (оптовые, розничные, агенты, дилеры, дистрибьюторы).

Зарубежная и, передовая отечественная практика показывает, что для сельских товаропроизводителей переход на организованные каналы, товародвижения в первую очередь связан с формированием вертикальных и горизонтальных маркетинговых систем (ВМС и ГМС) [63].

Этот подход должен стать приоритетным в республике в звене реализации сельскохозяйственной продукции на первичном рынке. Вертикальная маркетинговая система представляет собой совокупность субъектов канала распределения находящихся на различных его уровнях, но действующих как единое целое.

Вертикальные каналы сбыта продовольственных товаров включают производителя, одного или нескольких оптовых, а также розничных посредников.

Для основной массы сельскохозяйственных товаропроизводителей наиболее приемлемой формой ВМС следует считать договорную (контрактную). Ее преимущества по сравнению с корпоративной маркетинговой системой заключаются в том, что они, во-первых, создаются на условиях добровольности и осознанного участия в работе объединения, во-вторых, носят отраслевой характер, что делает их более подвижными в части оперативного реагирования на изменение конъюнктуры рынка, в-третьих, полнее учитывают интересы участников.

Цель создания ГМС для сельских товаропроизводителей заключается в укрупнении товарных партий, сокращении транзакционных издержек, уходе от услуг спекулятивных посредников; для переработчиков – в увеличении объема и расширения ассортимента выпускаемой продукции, снижении ее себестоимости, завоевании большей рыночной ниши, для розничных торговцев – в обеспечении преимущества в ценах за счет увеличения объемов закупок у оптовиков; улучшения сервисного обслуживания

Участники ГМС могут осуществлять совместные закупки товаров, кооперацию по ассортименту (перекрестные поставки), месту нахождения, защите от риска (оплата услуг по охране), по рекламе и др. В ГМС применяются прямые поставки (каналы нулевого уровня), создаются собственные сбытовые сети (региональные, международные), привлекаются все виды посредников (оптовые, розничные, агенты, дилеры, дистрибьюторы).

Эффективное и устойчивое функционирование разнообразных организованных форм маркетинговых систем должно дополняться адекватным развитием цивилизованных структур, обслуживающих оптовый оборот сельскохозяйственной продукции.

Первое направление в первую очередь связано с улучшением деятельности существующих и организацией недостающих оптовых продовольственных рынков (ОПР), распределительных центров (РЦ) и товарных бирж. При этом если организация функционирования товарных бирж в большей степени является функцией федеральных, органов исполнительной: власти, то оптовых продовольственных рынков – республиканских [64].

Обобщая практику можно предложить меры по совершенствованию развития продовольственных рынков:

Во-первых, развитие рынков в Казахстане должно быть направлено на создание их целостной системы, предусматривающей взаимосвязь рынков, всех 3 уровней: сельские розничные; районные розничные; городские оптово-розничные и оптовый продовольственный рынок позволит оперативно решать вопросы - создающихся диспропорций в объемах и качестве ассортиментного спроса и предложения на отдельные виды продукции.

Наиболее эффективной формой оптово-розничных рынков районного уровня является кооперативная форма при учредительстве самих товаропроизводителей и переработчиков сельскохозяйственной продукции.

Оптовый продовольственный рынок крупного города может работать либо в режиме рынка, предоставляя только услуги - продавцам, и покупателям, либо в режиме распределительного центра, становясь собственником продукции и формируя на основе информационно-маркетингового центра логистические системы ее распределения на городские оптово-розничные рынки, в торговые сети, отдельные магазины и др.

Поставщиками продукции на ОПР, помимо республиканских собственных производителей, являются и крупные собственники продукции из других регионов страны.

Во-вторых, совершенствование функционирования оптовых продовольственных рынков связано, как правило, с применением логистических подходов.

Опыт развитых стран показывает, что современное маркетинговое и логистическое управление потоковыми процессами позволяет экономить до 15–20 % совокупных издержек по производству и доведению товаров до потребителей, а также ведет к сокращению: транспортных расходов – на 7–20 %; затрат на погрузочно-разгрузочные работы, хранение материальных ресурсов и готовой продукции – 15–30 %. Кроме того, ускоряется оборачиваемость материальных ресурсов на 20–40 %, а запасы снижаются на 50–100 % [65–66].

Современный логистический РЦ, способный качественно обеспечивать транзитный поток. Успех работы современного логистический РЦ зависит от внедрения и использования современных информационных технологий.

Реализация подобных задач силами поставщика продукции неэффективна и нерентабельна вследствие того, что его логистические издержки на единицу продукции значительно выше, чем у компании, профессионально занимающейся решением таких задач, – логистического провайдера. Передача таких операций на аутсорсинг логистическим комплексам – наиболее целесообразный способ построения, координации и рационализации логистических процессов, связанных как с производством, так и со сбытом продукции [67].

В работе [68] предложена логистический интегрированный распределительный центр обеспечивающий управление взаимодействием всей

системы товародвижения от производителя сельскохозяйственной продукции до потребителя с учетом экономических интересов участников; осуществление базисных поставок, перевалочного хранения и централизованной доставки товаров до места потребления; соблюдение контроля качества и безопасности продовольствия; организацию биржевых торгов, с использованием производных финансовых инструментов.

В-третьих, основой аграрной политики зарубежных стран является *государственное регулирование сбыта* сельскохозяйственного сырья и продукции, включающее перечень основных направлений, специально рассчитанных на регулирование сферы агромаркетинга:

- поддержание общественных систем ценовой рыночной информации;
- стандартизация и сертификация сельскохозяйственной и пищевой продукции;

- стимулирование сбыта аграрной продукции;

- контроль за реализацией программ рынков реализации;

- регулирование кооперативного движения товаропроизводителей.

Мировой опыт показывает, что государства осуществляют мероприятия *по стимулированию сбыта сельскохозяйственной продукции* в нескольких направлениях [69-70]:

- проведение программ общей рекламы сельскохозяйственной и пищевой продукции;

- разработка новых видов продукции из традиционного сырья с ожидаемым увеличением спроса на него (например, этанол, упаковка из кукурузного крахмала и т. д.);

- создание льготных условий производства и сбыта продукции (например, налоговые льготы по производству и сбыту этанола) и т. д.

Характеризуя систему регулирования сбыта продовольственной продукции, сырья и продовольствия в зарубежных странах, следует отметить:

- высокую роль государственного регулирования во всех сферах сбыта сельскохозяйственной продукции;

- приоритет интересов сельских товаропроизводителей и конечных потребителей в системе мер государственного отраслевого и межотраслевого регулирования;

- государственное и межгосударственное регулирование рынков отдельных видов продуктов при обязательном регулировании рынка зерна, молока, сахарной свеклы и сахара;

- использование нормативно-правового регулирования сбыта на межрегиональную и межгосударственную торговлю;

- широкое участие в регулировании сбыта сельхозпродукции сельских товаропроизводителей, кооперативных объединений, отраслевых и межотраслевых союзов (объединений), логистических распределительных центров.

Также необходимо отметить, что в проанализированных странах широко распространены совместные действия по транспортировке, хранению,

переработке, сортировке и упаковке сельскохозяйственной продукции, осуществляемые посредством распределительных центров, кооперативов, что не свойственно для Казахстана на современном этапе, где производители действуют по одиночке.

Изучение мировой практики развития сбытовой деятельности в агропромышленном комплексе, а также определение форм и методов продвижения сельскохозяйственной продукции и продовольствия позволяют сделать следующие выводы.

Анализ зарубежного опыта системы реализации и продвижения аграрной продукции и продовольствия позволяет сделать следующие выводы:

1) Существуют следующие формы сбыта сельскохозяйственного сырья и продовольствия:

контрактация сырья и свежих продуктов у фермеров промышленными и торговыми компаниями;

сбыт продукции на оптовых рынках и аукционах либо поставка этой продукции на перерабатывающие предприятия и в магазины без предварительного заключения контракта;

реализация продукции посредством сбытовых фермерских кооперативов;

поставка крупных партий продукции в рамках межотраслевых соглашений, где поставщиками могут быть кооперативы, сельскохозяйственные компании, объединения и другие формы ассоциированного предпринимательства;

биржевая торговля, в том числе по срочным сделкам при отсутствии реального товара (только для крупных контрагентов);

продажа сельскохозяйственной продукции непосредственно на ферме крупным посредникам, оптовикам либо агентам перерабатывающих предприятий;

продажа продукции или сдача ее в залог государственным учреждениям, а также сбыт закупленной ими продукции.

К основным каналам реализации сельскохозяйственной продукции можно отнести: предприятия и организации, осуществляющие закупки для государственных нужд; перерабатывающие предприятия; организации оптовой торговли; собственная торговая сеть; предприятия общественного питания; бартер; биржи; аукционы;

2) Эффективное функционирование производства и реализация сельскохозяйственной продукции без участия государства сложно осуществить. В мире существуют система государственной поддержки в сфере агромаркетинга включающая вопросы ценовой информации, стандартизации, сертификации, стимулирования сбыта, регулирования рынков сбыта и поддержки кооперативного движения.

3) Мировой опыт показывает, что государства осуществляют мероприятия по стимулированию сбыта сельскохозяйственной продукции в нескольких направлениях:

-проведение программ общей рекламы сельскохозяйственной и пищевой продукции;

-разработка новых видов продукции из традиционного сырья с ожидаемым увеличением спроса на него (например, этанол, упаковка из кукурузного крахмала и т. д.);

-создание льготных условий производства и сбыта продукции (например, налоговые льготы по производству и сбыту этанола) и т. д.

4)развитие аграрного бизнеса в зарубежных странах определяется механизмами обеспечения процесса производства и реализации сельскохозяйственной продукции (организационные, нормативно-правовые, научно-методические), функционированием различных моделей товаропроводящих систем, зависящих от специализации государств, регионов и субъектов АПК.

1.3.Зарубежный опыт организации и механизма функционирования товародвижения агропродовольственной продукции

Механизм функционирования системы товародвижения в странах с развитой рыночной экономикой, прошла длительный путь развития, где оптовая торговля продовольственными товарами играла важный роль.

В создании и развитии оптового звена на продовольственном рынке каждая страна имеет свои особенности.

Однако в последние годы в ряде зарубежных стран появилась устойчивая тенденция к сокращению количества традиционных оптовых компаний. Причин, которые привели к такому положению дел много, выделим основные [71-72]:

-создание новых форм торговли как ответ на дальнейшее развитие рыночного сектора;

-адаптивность представителей малого и среднего бизнеса, сумевших повысить свою рентабельность до уровня супермаркетов;

- организации оптовых центров для закупки продовольственных товаров.

- проявляется процесс диверсификации торговли.

Традиционный сбытовой поток выглядит следующим образом: товары движутся от производителя к оптовой распределительной организации, а затем поступают в магазины розничной торговли, где их и приобретают потребители.

На практике путь товара оказывается более сложным. Продукция может пройти через нескольких производителей и распределительных организаций, и только затем попасть на полку магазина розничной торговли. В последние годы наблюдается интеграция оптовиков с розницей, что добавляет одно или два звена в цепочку распределения [73]. К особенностям организации сбытовых потоков относится помощь при закупке товаров, в их сбыте, консультации в управлении предприятием: создаются закупочные центры при торгово-промышленных предприятиях. С одной стороны, оптовые фирмы переходят

под крышу крупных производителей, с другой они сами объединяются с предприятиями розничной торговли[74].

В настоящее время в США функции оптовой торговли продовольственными товарами выполняют сами производственные кампании продуктов питания по прямым договорам. Этот вид деятельности получил название: быстрое реагирование. Суть в следующем: доставки заказанных продуктов производятся по схеме, при которой товарные перевозки из магазина в магазин сведены до минимума. Это форма эффективного сотрудничества поставщиков с одной стороны, представителей розничной торговли – с другой.

Общей тенденцией развития оптовой торговли продовольствием в зарубежных странах является ее организованный характер, определяемый государственным регулированием этой сферы экономики. Наиболее эффективной формой государственного регулирования рынка продовольствия является реализация продуктов питания через регулируемые государством оптовые продовольственные рынки.

Жесткий государственный контроль и регулирование деятельности предприятий оптовой торговли осуществляется также в Японии, Франции, США и других странах с развитой рыночной экономикой.

В большинстве стран Европы оптовая торговля всей скоропортящейся продукции организована через оптовые продовольственные рынки (ОПР). Одними из стран по созданию успешных и эффективных сельскохозяйственных рынков являются, Франция – рынок "Rungis" (Ранжис), Испания – сеть оптовых рынков "Mercasa" (Меркаса) и Польша – оптовый рынок "Bronisze" (Бронише).

В большинстве стран оптовые продовольственные рынки, создавая как товаропроводящую инфраструктуру для реализации скоропортящейся продукции, решают проблемы экономического, социального и политического характера, поскольку эти продукты требуют такой товаропроводящей сети, которая обеспечивала бы оперативный режим транспортировки и доставки его до потребителя.

Поэтому оптовая торговля через такие структуры во всех странах с рыночной экономикой поддерживается государством. Крупные национальные и межрегиональные оптовые рынки, как правило, являются либо полностью государственными структурами, либо акционерными обществами, где основная доля акций принадлежит государству, а местные оптовые продовольственные рынки являются либо муниципальными, либо частными.

Наиболее распространённой формой организации оптового продовольственного рынка в зарубежных странах являются акционерные общества и, как правило, оптовые продовольственные рынки эффективно работают только тогда, когда государством создается единая система их функционирования, нормативно-правового регулирования и информационного обеспечения. Такая форма организации оптового рынка характерна для Испании, Франции, США, Англии, Японии и других стран.

Наличие таких оптовых рынков характерно для Франции, Германии, США, Японии, Испании, Италии, Англии и многих других стран с развитой рыночной

экономикой. В этих странах в каждом городе создан и функционирует один ОПР, а предприятия розничной торговли и общественного питания пользуются его услугами. Концентрация предприятий оптовой торговли на территории одного оптового рынка способствует развитию конкуренции, стабилизации цен и значительному улучшению работы по организации контроля качества и безопасности продукции.

В большинстве стран оптовые продовольственные рынки в основном используют для реализации мясной, плодоовощной, рыбной и другой скоропортящейся продукции, а бакалейные товары на оптовых рынках представлены как сопутствующие товары.

В Европе оптовые рынки либо полностью государственные, либо частично ему принадлежит. В Испании Меркаса на 100% принадлежит государственным предприятиям. Во Франции 52% акции принадлежит государственному Управляющему компании.

Французский рынок является крупнейшим распределительным центром сельхозпродукции и продовольствия в мире. Испанская «Меркаса», в свою очередь, является примером создания единой государственной сети распределительных центров, покрывающей территорию всей страны. Испанская модель создания оптовых рынков основывалась на следующих принципах:

- рациональное размещение рынков и организация городского движения в целом;
- оптимальные размеры рынков с учетом роста населения городов и наличия земель под предприятия и организации торговли;
- использование современного технологического оборудования для хранения, погрузки и разгрузки скоропортящихся продуктов питания;
- сочетание государственных задач в обеспечении населения городов и интересов частных предприятий, функционирующих на рынках;
- обеспечение рентабельности капиталовложений и самофинансирования расширенного воспроизводства рыночной торговли.

В качестве инструмента осуществления новой государственной политики в Испании было создано национальное предприятие - АО «Центральные снабженческие рынки». Его основной задачей была проверка и модернизация центральных оптовых рынков крупнейших испанских городов путем создания смешанных обществ на базе соответствующих муниципалитетов, при участии частных торговцев. Эта политика, построенная на французской модели рынков Национального значения (РНЗ) определяла роль центральных рынков как основного стратегического звена в эффективном обеспечении городского населения скоропортящимися продуктами. В результате, в последние десятилетия это предприятие занимает ведущую роль в распределении продуктов питания.

Испанский рынок «Меркаса». По данным 2021 года сеть включает 23 оптово-распределительных центров, охватывающих всю территорию Испании. 23 рынка сети занимают площадь в 800 га, при этом под торговлю отведены 1

млн м², под сопутствующие услуги – 2,4 млн м². работают более 30 тыс.человек, 100000 торговых операций каждый день, 7,8 млн тонн продуктов питания в год, годовой оборот 14 млрд.евро (по данным 2021года).

На этой площади развивают свою деятельность 3100 оптовых и сервисных компаний, из которых около 1 800 оптовиков и 1300 сервисных компании, что позволяет удовлетворить потребности 3600 арендаторов, из которых 32 % занимаются плодоовощной продукцией, 12,5% – рыбной продукцией и морепродуктами, 8,2 % – мясной продукцией, 3% – цветочной и 44% - другими видами. Средняя посещаемость оценивается в 90 тыс. чел. в день.

ОРЦ состоит из 9 торговых центров, 400 розничных торговых компаний, 1300 рабочих мест.

Распределительная сеть «Меркаса» удовлетворяет около 55 % от общего потребления в Испании фруктов и овощей, 45 % – морепродуктов и порядка 20–25% мяса.

Большинство распределительных центров сети построены как торговый центр, где представлена продукция местных операторов. Подобный формат позволяет комфортно приобретать товары как организациям, так и населению. Основными клиентами являются представители предприятий розничной торговли, общественного питания и гостиницы.

Во Франции действуют десятки крупных оптовых рынков специализированного и универсального характера. Через эти рынки реализуется более 50% поголовья крупного рогатого скота, 75% овец, 45% овощей и фруктов. Цены, устанавливаемые на оптовых продовольственных рынках, служат ориентиром при определении договорных и поддерживаемых государством гарантированных закупочных цен.

Один из них - оптовый рынок «Ранжис» («Rungis»), созданный в 1969 г. для гарантированного обеспечения Парижа и его пригородной зоны сельскохозяйственной продукцией.

Меры государственной поддержки при создании рынка включали в себя как экономические (предоставление земли и капитала, финансирование операционных убытков в процессе деятельности), так и законодательные (запрет оптовой торговли сельскохозяйственной продукцией в радиусе 20 км). Изначально доля государства в структуре ОРЦ была около 90%, в дальнейшем была снижена до 56%. После увеличения доли частного капитала модель рынка была частично перестроена, и бизнес стал приносить прибыль (до 2000-х годов «Ранжис» приходилось регулярно финансировать из государственного бюджета Франции ввиду убыточности).

Участниками рынка являются не только крупные, но и мелкие фермерские хозяйства из различных регионов Франции, что способствует развитию аграрного сектора страны. Для предприятий розничной торговли и общественного питания «Ранжис» выступает связующим звеном с более чем 1 300 поставщиками в одном месте, что обеспечивает поддержание их ассортимента и разнообразие продовольственных товаров.

«Ранжис» в обязательном порядке осуществляет строгую экспертизу сельскохозяйственных товаров, мяса, рыбы и прочей продукции. На территории рынка постоянно работают ветеринарная и фитосанитарная службы.

Помимо предоставления в аренду торговых площадей, на рынке «Ранжис» осуществляется ряд сопутствующих услуг: переработка и упаковка продукции, таможенные операции, транспортировка грузов, консультации, питание и проживание сотрудников, финансовые сервисы и пр.

Представляются интересными вопросы организации контроля за качеством и гигиеной продуктов питания на крупнейшем в мире оптовом продовольственном рынке «Ранжис» (Париж). Ветеринарные государственные службы Минсельхоза Франции имеют две основные задачи. Первая задача связана с организацией контроля за содержанием животных, а вторая задача – с организацией контроля за качеством продуктов питания животного происхождения.

Рынок создает около 12 тыс. рабочих мест, гарантируя долгосрочную занятость и высокую оплату труда. На территории рынка организован специальный центр занятости, который помогает участникам рынка подобрать и обучить необходимый персонал. Проект поддерживается региональными органами власти.

Добавление товаров непродовольственного ассортимента и приобретение многочисленных магазинов розничной сети также увеличивали прибыльность оптового бизнеса в продовольственном секторе.

Этому же способствует и создание на крупных ОПР распределительных центров, а небольшие оптовые рынки могут пользоваться услугами самостоятельных логистических компаний.

Распределительные центры, выполняя электронные заказы супермаркетов на поставку продовольственных товаров, строят с ними взаиморасчеты на основе беспроцентного кредита. Супермаркеты завозят товары из распределительных центров 1 раз в неделю, и за это же время они продают товар и возвращают деньги распределительному центру. Такой порядок взаиморасчетов сокращает переходящие запасы товаров на складах, заметно снижает торговые издержки, обеспечивает синхронную устойчивую и планомерную маркетинговую деятельность как рынков, так и магазинов розничной сети.

АО «Варшавский сельскохозяйственный оптовый рынок Bronicze» основан в 1995 г. В соответствии с Продовольственной Программой в настоящее время в Польше созданы и функционируют 6 межрегиональных оптовых продовольственных рынков вблизи крупнейших городов. Контрольный пакет акций во всех этих межрегиональных оптовых продовольственных рынках находится в государственной собственности. Создание этих структур позволило не только наладить сбыт и упорядочить продовольственное обеспечение населения этих городов, но и значительно расширить объемы сельскохозяйственного производства вокруг этих городов.

Варшавский сельскохозяйственный оптовый рынок является акционерным обществом. Около 62 % его акций принадлежит государству, 23 % – производителям и оптовым торговым компаниям, остальные – физическим и юридическим лицам. Всего насчитывается более 800 акционеров.

В год на рынке реализуется более 1,2 млн т товаров, ежемесячно продается 60 000 т плодоовощной продукции. Ежедневный товарный оборот – 1 млн дол. В период отсутствия на рынке овощей и фруктов польского производства продается импортная продукция (около 90 % импортных овощей и фруктов, продаваемых на рынке, поставляется из Испании).

Рынок работает в круглосуточном режиме. Для клиентов предусмотрены все виды инфраструктуры: места парковки личного транспорта, пункты общественного питания и многое другое.

Долгосрочные контракты заключены с 470 арендаторами. Торговля осуществляется в залах (450 производителей) и на открытых площадках с автомобилей (около 1 300 мест).

Рынок обеспечивает продовольствием 14 млн потребителей и предоставляет 2 тыс. рабочих мест населению. Компания является одним из крупнейших работодателей в Варшавском Западном повяте (области), а также играет важную роль в жизни локальных сообществ, являясь спонсором спортивных и культурных мероприятий.

Предполагается дальнейшее развитие оптовых рынков за счет дополнительных как государственных, так и частных инвестиций.

Таким образом, оптовые рынки плодоовощной продукции в странах ЕС играют важнейшую роль в сбыте плодов и овощей, особенно в снабжении населения крупных городов и промышленных центров. Они обеспечивают предоставление торгующим предприятиям и сельским товаропроизводителям возможность реализовать продукцию, заключать торговые соглашения, создают условия для доработки и подготовки продукции к реализации, оповещают покупателей.

Эти рынки объединяют покупателей и продавцов, которые вступают в торговые отношения на принципах купли-продажи. Организационно-правовые формы продовольственных рынков представляют из себя по преимуществу акционерные общества с участием государства, акционерные общества с ведущей ролью частных предприятий, кооперативные рынки и частные рынки, принадлежащие одной-двум компаниям.

В большинстве стран ЕС в хранилищах применяют прогрессивные методы хранения, основанные на соблюдении оптимальных для каждой культуры режимов (температуры, влажности, состава газовой среды), обработке перед закладкой на хранение различными химическими веществами, предохраняющими от порчи, применения современных видов тары и упаковочного материала, рациональном размещении продукции в холодильной камере.

В Великобритании в настоящее время из общего сбора яблок и груш столовых сортов на длительное хранение поступает около 75 %. При этом, в

хранилищах с охлаждением и регулируемой газовой средой хранится примерно 50% сбора этой продукции, что позволяет снабжать население свежей продукцией до июня.

С хранением плодоовощной продукции связаны доработка и упаковка свежей продукции, которые включают сортировку, калибровку, мойку, сушку, упаковку, затаривание (для отдельных культур). Так, в США вся продукция, поступающая на длительное хранение в склады оптовой торговли, проходит предварительную обработку. Эти операции проводят либо в кооперативе, членом которого является фермер, либо в специализированных частных фирмах на основе контрактов, в которых указывается количество продукции и стоимость доработки и обработки. В странах ЕС доработку плодоовощной продукции осуществляют на фермах или на аукционах и оптовых рынках, оборудованных установками для предварительной доработки.

Таким образом, развитие системы товародвижения в странах ЕС направлено на обеспечение максимального сохранения качества производимой продукции за счет создания современной материально-технической базы хранения и доработки, оснащенной современным оборудованием, тарой, упаковочным материалом, а также применения прогрессивных технологий хранения, в том числе предварительного охлаждения. Как правило, аукционы, оптовые рынки, торговые кооперативы, торговые центры снабжают фермеров унифицированной тарой для упаковки продукции. Широко применяют тару из различных комбинированных материалов на основе бумаги. В качестве упаковочных материалов широко используют также фольгу, пластмассу.

При рассмотрении системы товародвижения плодоовощной продукции целесообразно исследовать такую важную ее составляющую, как транспортировка.

Как показывает практика хозяйствования, в странах ЕС, также как и в США, основным видом транспорта для перевозки плодоовощной продукции является автомобильный. Так, во Франции им перевозят около трех четвертей плодоовощной продукции, тогда как железнодорожным - менее одной четверти, авиационным - около 1 %. С этой целью Национальное общество железных дорог выработало и проводит специальную политику организации и совершенствования как качества перевозок, так и ее объемов.

Одним из мероприятий для проведения этой политики является введение в график движения поездов прямого назначения со скоростью 120-140 км/ч, идущих без остановок на сортировочных станциях.

Для этих целей была создана специальная «коммерческая» железнодорожная линия.

В результате организации единого экономического пространства ЕС возникла необходимость в быстрых и качественных перевозках плодоовощной продукции на дальние расстояния. В последнее время, как и во Франции, все большее значение придают железнодорожному транспорту. Специализированные поезда прямого назначения стали использовать и при

перевозке плодов и овощей между странами - членами ЕС на основе специального соглашения.

В целом, в странах ЕС развитие транспортной составляющей системы товародвижения плодоовощной продукции направлено на обеспечение ее качественных, оптимальных и гарантированных перевозок. В связи с этим главное внимание уделяется развитию специализированного транспорта (изотермического и авторефрижераторного), в котором поддерживаются рекомендуемые режимы перевозки.

Развитие технологий и техники перевозок, кооперация и интеграция непосредственных производителей, а также структурные изменения в процессе реализации плодоовощной продукции обусловили целесообразность формирования крупных интегрированных хозяйствующих субъектов по торговле этими товарами. В тоже время существуют объединенные в закупочные кооперативы и «добровольные цепочки» мелкие розничные торговцы, производящих закупки и продажу плодоовощной продукции в местах производства. Все это обуславливает изменения во всех структурах плодоовощного хозяйства, в том числе и в системе ее товародвижения. В конечном счете, они выражаются в определенном вытеснении традиционной специализированной мелкой торговли овощами и фруктами крупными предприятиями розничной торговли, зачастую объединенных в торговые монополии.

В целом, в странах ЕС существует разветвленная, рационально структурированная, эффективно действующая система производства, экспортно-импортная сбалансированная система товародвижения. Их составными элементами выступают частные компании, государственные закупочные организации, кооперативы, аукционы, оптовые рынки. Все они являются неотъемлемой частью системы товародвижения плодоовощной продукции (рис. 1.4).

Аналогичные ОРЦ функционируют и в РФ. Сеть ОРЦ Росагромаркет (РФ) предоставляют услуги хранения, доработки, логистики и сбыта свежей продукции в г. Москва, Казань, Ростов - на - Дону, Новосибирск, Владивосток. Наличие единой федеральной сети ОРЦ Росагромаркет позволит наладить перераспределение сельскохозяйственной продукции между российскими регионами, а наличие онлайн-торговли, платежной и IT-систем позволят участникам легко выходить в новые регионы [76].

Основными каналами сбыта ОРЦ являются крупные и средние оптовики, региональные розничные торговые сети, региональный продовольственный (стабилизационный) резерв и система социального питания. Рекомендуемая параметры целевой группы представлены в таблице 1.4.

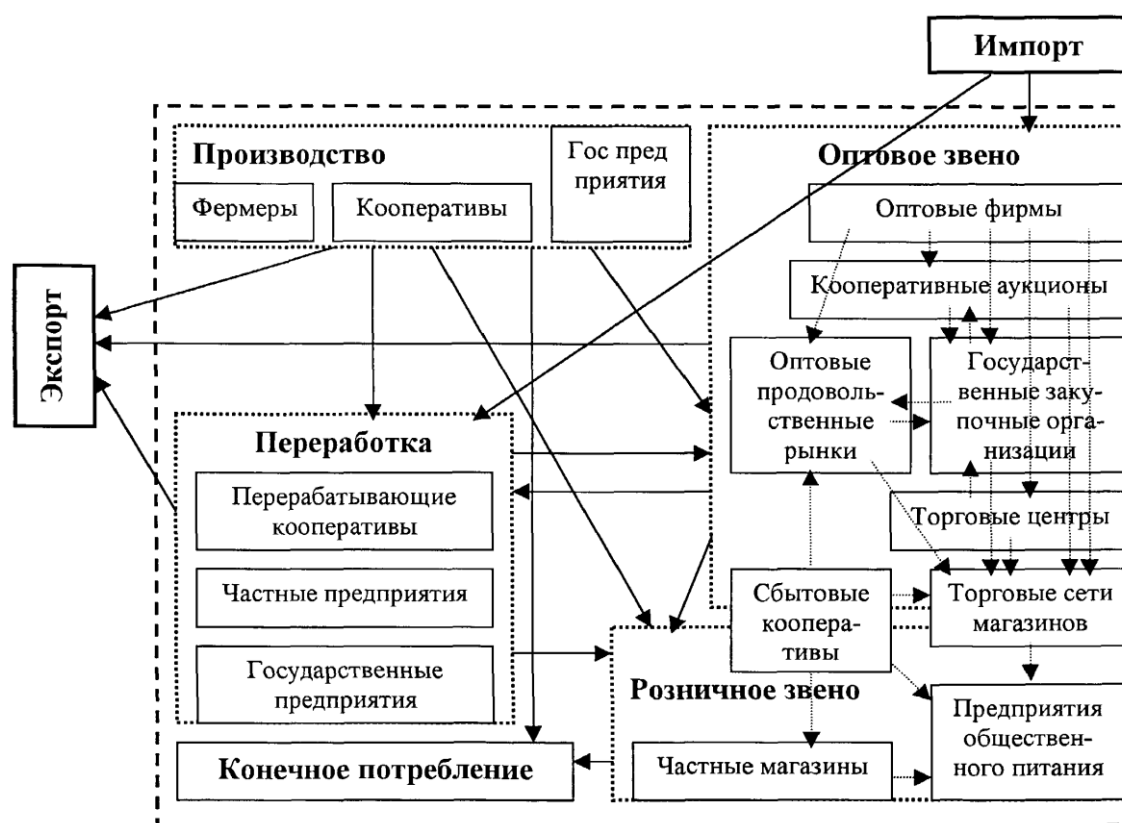


Рисунок 1.4- Система товардвижения плодоовощной продукции, сложившаяся в ЕС [75]

Таблица 1.4 - Рекомендуемые параметры целевой группы по сбыту продовольственной продукции в РФ

Целевая группа	Месячный оборот, тонн	Статьи дохода ОРЦ	Комментарии
Перерабатывающие предприятия	100-1000	- ответственное хранение продукции, включая консолидацию товарных партий - реализация сырья для переработки - перевалка (кросс-докинг) готовой продукции	-перерабатывающие предприятия часто располагают избыточными мощностями
Оптовые компании	10 - 10000	- ответственное хранение продукции, включая консолидацию товарных партий - перевалка (кросс-докинг) готовой продукции	-высокая конкуренция со стороны существующей инфраструктуры - высокие требования к локализации объекта
Розничные сети	10 - 1000	- перевалка (кросс-докинг) готовой продукции - ответственное хранение продукции, включая комплектацию товарных партий	-наличие собственных распределительных центров - высокие требования к ритмичности работы - необходимо обеспечивать широкий спектр температурных режимов

Органы исполнительной власти на федеральном уровне декларируют свое участие в формировании системы оптово-распределительных центров.

Как предполагает, разработчики проекта ОРЦ в РФ, развитие сети оптово-распределительных центров для сбыта, хранения, доработки и упаковки сельскохозяйственной продукции позволит отечественным сельхозпроизводителям: повысить конкурентоспособность сельхозпродукции; увеличить долю на продовольственном рынке России; обеспечить возможность выхода на зарубежные рынки; увеличить производительность труда; улучшить финансовое состояние.

Анализ вышеизложенных фактов позволяет сделать вывод, что оптовые рынки являются своего рода стабилизаторами между супермаркетами и мелкооптовыми компаниями, магазинами розничной торговли, позволяя представителям малого и среднего бизнеса успешно конкурировать на рынке продовольственных товаров. Вклад малых предприятий в экономику различных Европейских стран существенны. Именно представители малого и среднего бизнеса показали свою устойчивость в условиях экономического кризиса, динамичность в реакции на изменения, восстанавливаемость после катаклизмов. В таких государствах как Германия – малые предприятия составляют 19%, Великобритания – 27%, Голландия – 28%, Испания -43%, Греция – 61%. Формирование и развитие малого бизнеса - потенциал роста европейской экономики [77].

В РК по инициативе и координации Министерство торговли и интеграции Республики Казахстан начата проект ГЧП «Строительство, передача и эксплуатация интегрированной сети 7 оптово-распределительных центров». Целью проекта является развитие современной торговой системы за счет создания инфраструктуры, обеспечивающей хранение, перевалку и распределение продукции на рынке.

Основная задача проекта - создание современной многоформатной торгово-распределительной инфраструктуры на территории Республики Казахстан, состоящей из 7 оптово-распределительных центров хранения (4) и распределения (3) (далее – ОРЦ), интегрированных в единую Информационную систему и обеспечивающих перераспределение товаров по регионам. К 2023 году планируется построить 23 ОРЦ.-Главным акционером будет государство. Планируется привлечение управляющей компании на основе принципов государственно-частного партнерства. На начальном этапе управление деятельностью ОРЦ будет осуществляться специально созданным акционерным обществом.

Ожидается, что после создания ОРЦ начнется процесс кооперации между мелкими сельскохозяйственными кооперативами. Важную роль здесь может сыграть создания сельскохозяйственных кооперативов или торгово-сервисных центров в функции которых переработка, упаковка и доставка продукции в ОРЦ.

Учитывая зарубежный опыт, необходимо планировать на каждый регион по одному ОРЦ, за исключением больших городов (Алматы, Нур-Султан, Шымкент, Караганды, Актобе). В городах с населением менее 200 тыс. человек создавать ОПР нецелесообразно [78].

Однако проведенный нами всесторонний анализ состояния развития производство и потребности инфраструктуры хранения основных сельскохозяйственных продукции показал, что указанные ОРЦ хранения смогут снизить потребности всего лишь на 5-7%, что явно недостаточно в масштабах страны.

Создание НТПС важно Казахстану как с точки зрения международных отношений и развития транзитного потенциала, так и с позиции внутренней продовольственной безопасности.

В 2005 году Решением Интеграционного Комитета ЕАЭС от 21 июня 2005 года принято Концепция Евразийской товаропроизводящей системы (ЕТС) сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия [79].

Цели создания международной товаропроводящей системы ЕАЭС является поддержка производящих, перерабатывающих и закупающих аграрную продукцию и продовольственные товары сельхозтоваропроизводителей, развития и интеграции инфраструктуры агропродовольственных рынков и является инструментом, сокращающим число посредников при продвижении продукции от производителей к покупателям.

Таким образом, в международной практике выделяются [76]:

- крупнейшие центры с оборотом более 1 млн. тонн, которые позволяют оптимизировать национальную продовольственную логистику и экспортно-импортные операции;
- крупные центры с оборотом более 200-300 тыс. тонн, которые обеспечивают основной оборот продовольствия внутри страны, распределяют импортные потоки и консолидируют экспортные партии;
- средние специализированные центры с оборотом 50-200 тыс. тонн, которые обеспечивают региональный оборот продовольствия, а также консолидируют партии продукции, производимой на территории;
- малые узкоспециализированные центры с оборотом не более 50 тыс. тонн, которые обеспечивают потребности одного или нескольких производителей.

Сочетание указанных типов оптово-распределительных объектов определяется объемом и особенностями потребления продовольственной продукции, экономико-географическим положением страны, транспортной обеспеченностью, уровнем развития агропроизводства и переработки сельскохозяйственной продукции и иными факторами. Общей тенденцией является выстраивание более крупных объектов «поверх» существующей инфраструктуры из объектов небольших, что вполне объяснимо, так как ускоренное развитие мега-объектов, оторванное от роста местного производства и дистрибуции, способно привести к росту импорта и ослаблению местного агропромышленного потенциала.

Кроме того, устойчивое функционирование национального рынка продовольствия зависит еще от таких участников как специализированные оптовые и логистические компании, обеспечивающие циркуляцию продукции в товаропроводящей сети.

Как показывают зарубежный опыт в системе распределения продовольствия оптовые продовольственные рынки, которые регулируются при непосредственном участии государства занимает активное и ведущее место.

Государственное регулирование сбыта продукции в зарубежных странах осуществляется в следующих направлениях [81-82]:

- создание участникам рынка условий для нормальной деятельности и содействие торговле через установление для них общих правил поведения;
- содействие сбыту через проведение политики поддержания уровня цен и доходов сельских товаропроизводителей, поддержания на внутреннем рынке оптимального соотношения между спросом и предложением и контроля за ценами на продовольствие;
- ускорение торгового оборота путем введения единых стандартов на сельскохозяйственную продукцию;
- обеспечение доступа к государственному и частному кредитованию торговых сделок и строительства объектов рыночной инфраструктуры;
- контроль за качеством сельскохозяйственной продукции и продуктов питания с целью охраны здоровья и безопасности потребителей;
- содействие страхованию производства и рыночных товаров;
- охрана природы с помощью финансирования мелиоративных работ, консервации эродированных земель;
- формирование конкурентной сферы и контроль за деятельностью монополий на продовольственном рынке.

Всю эту деятельность государство выполняет используя экономические, финансовые, административные и нормативно-правовые меры прямого и косвенного воздействия.

В качестве экономических и финансовых инструментов используются субсидии, цены, надбавки и скидки, экспортные субсидии, субсидии на хранение и транспортировку, льготные налоги, кредиты и государственные гарантии для получения кредитов в частных банках [83].

Административные меры включают в себя квотирование сбыта, таможенные пошлины, контроль за качеством продукции, антимонопольный контроль.

Нормативно-правовые меры осуществляются на основе принятых в стране законов, правительственных Постановлений, различных Положений, Правил и других актов, определяющих границы возможного для участников рынка и позволяющих государству осуществлять контроль за ними.

Роль государства в создании условий для нормальной деятельности по сбыту продукции предполагает:

- прямое участие государства в предоставлении кредитов и гарантий на производственные нужды;
- создание инфраструктуры рынка;
- формирование необходимой информационной базы о конъюнктуре рынка и оперативного доведения информации до его участников;

- содействие в создании и организации работы товарных бирж, оптовых рынков, ярмарок, аукционов и др.;

- строительство элеваторно-складских объектов, холодильных емкостей, транспортных магистралей, а также создание специализированных транспортных средств и др.

Наиболее эффективными экономическими методами регулирования экономических отношений на внешнем рынке являются таможенно-тарифные методы государственного регулирования (поддержка экспорта и регулирование импорта продовольствия), формирование продовольственных фондов для государственных нужд, повышение уровня доходов и качества жизни населения, развитие инфраструктуры рынка и совершенствование ценовой, налоговой и финансово-кредитной политики и т.д.

Поддержка и *стимулирование экспорта* продукции отечественных производителей в основном направлена на выделение им субсидий из бюджета, что способствует защите от импорта, а с другой стороны, позволяет продавать товар иностранным покупателям по более низкой цене, чем на внутреннем рынке, и тем самым способствует развитию экспорта. Государственная поддержка в этом случае направлена на снижение стоимости экспортируемого товара и повышение его конкурентоспособности на внешнем рынке.

Жесткий государственный контроль, регулирование и поддержка ОПР осуществляется в Японии, Франции, Германии и других странах с развитой рыночной экономикой.

В последнее десятилетие в США появилась новая форма реализации продукции – напрямую потребителю, через собственные нестационарные объекты торговли, рынки, магазины. Согласно данным Министерства сельского хозяйства США (USDA), продажи напрямую способствуют положительному уровню продаж на рынке, но при этом объем продаж растет медленнее по сравнению с традиционной моделью реализации.

В Англии сложилась система вертикально интегрированных объединений фермеров, торговцев и переработчиков в виде самоуправляющихся объединений госкапиталистического типа (советов по маркетингу, маркетинговых объединений) с определенным контролем со стороны государства и потребителей. Такие общегосударственные и региональные фермерские объединения целиком контролируют сбыт, переработку, оптовую и розничную торговлю.

В Японии существует жесткая система лицензирования деятельности оптовых продовольственных рынков. Причем деятельность поставщиков продовольствия лицензируется Минсельхозом Японии, а деятельность оптовых покупателей — местными органами государственной власти, что дает возможность регулировать и защищать продовольственный рынок страны от неконтролируемого ввоза импортного продовольствия. Основные показатели работы оптовых продовольственных рынков приведены в таблице 1.5.

Таблица 1.5 - Элементы инфраструктуры продовольственного рынка в зарубежных странах

	США	КНР	Япо ни	Швец ия	Герман ия	Велико- британи я	Дан ия	Нидерла нды	Фра нция	кана да	Др. стра ны ЕС
1.Государственн ые структуры по поддержке отечественных сельскохозяйств енных производителей	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
2.НИИ по разработке передовых аграрных технологий	+	+	+	+	+	+	+	+	+		+
3.Образовательн ые учреждения сферы АПС	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
4.Кредитно- финансовые структуры по обслуживанию АПС	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
5.Кооперативы различной специализации	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
6.Оптовый продовольствен ный рынок	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
7.Электронная торговля	+	+	+	+	+	+		+	+	+	+
8.Товарная биржа	+	+	+	+	+	+		+	+	+	+
9.Распределител ьные центры	+	+	+	+	+	+		+	+	+	+
10.Аукционы	+	+	+	+	+	+		+	+	+	+
11.Информацио нно- консультационн ые системы АПС	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+

Характеризуя систему регулирования сбыта сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в зарубежных странах, следует отметить:

– высокую роль государственного регулирования во всех сферах сбыта сельскохозяйственной продукции;

– приоритет интересов сельских товаропроизводителей и конечных потребителей в системе мер государственного отраслевого и межотраслевого регулирования;

– государственное и межгосударственное регулирование рынков отдельных видов продуктов при обязательном регулировании рынка зерна, молока, сахарной свеклы и сахара;

– сочетание центральных и региональных подходов к нормативно-правовому регулированию сбыта при преимущественном распространении центральных мер на межрегиональную и межгосударственную торговлю;

– широкое участие в регулировании сбыта сельхозпродукции сельских товаропроизводителей, кооперативных объединений, отраслевых и межотраслевых союзов (объединений), логистических распределительных центров.

Опыт многих развитых стран мира, прежде всего ЕС, свидетельствует о том, что государство неизбежно, активно в той или иной форме участвует в организации системы оптовых продовольственных рынков, других звеньев системы товародвижения сельскохозяйственной продукции.

Вывод по 1 главе

Проведенный анализ позволило сформулировать следующие выводы по первой главе.

Раскрыта сущность товаропроводящей сети, дано научно-обоснованное определение содержанию понятий элементов региональной и национальной товаропроводящей сети.

1. Уточнены содержание товаропроводящей системы и товаропроводящей сети. Проведенный анализ определения товаропроводящей системы и сети и их элементов выделил основные отличия между ними, которые заключаются в том, что товаропроводящая сеть должна обладать совокупностью каналов связи, комплексом мероприятий и механизмов по распределению в конкретном центре распределения на определенной территории. Тогда как товаропроводящая система - это совокупность хозяйствующих субъектов, находящихся в определенных хозяйственных связях между собой, обеспечивающих эффективное взаимодействие между поставщиками и потребителями, передачу продукции и услуг от производителя к потребителю.

В результате сравнительного анализа основных подходов к определению понятий элементов товаропроводящей системы и сетей определено их содержание.

Рассматривая логистический распределительный центр более детально, следует отметить, что в соответствии с рассмотренными ранее критериями, такой центр должен сочетать в себе следующие функции:

1) сбор, обеспечение приема продовольственной продукции в конкретном месте, гарантированные условия хранения; обработку, сортировку; доработку, переработку, упаковку в соответствии с санитарными требованиями; транспортировки и доставки до потребителя скоропортящейся продукции в точно указанное время; доступ производителей продовольственной продукции к электронным торгам; обеспеченность и доступность в круглые сутки к финансовой инфраструктуре;

2) организация оптовой и розничной торговли в различных по назначению распределительных логистических центрах и торговых объектах; информирование производителей продукции в режиме реального времени о

всех спросах и предложениях; организация сбыта не только по рыночным ценам, но и по доступным ценам для разных категории граждан;

3) обеспечение равных условий доступа к сбыту своей продукции всем поставщикам.

Сделан вывод о том, что текущее состояние товаропроводящей сети в Казахстане требует проведения тщательного анализа состояния продовольственного рынка и сложившейся системы сбыта продукции внутри страны и за рубежом.

2. Система товародвижения продукции в развитых странах носит сложный многоступенчатый характер и на пути от производителя к потребителю и характеризуется значительным разнообразием организационно-технологических форм и социально-экономических и производственных типов предприятий. Жесткая конкуренция между ними обеспечивает формирование и развитие гибкой и надежной системы товародвижения агропродовольственной продукции, быстро реагируя на изменение спроса и других факторов.

3. Изучение зарубежного опыта по формированию и развитию системы товародвижения показывает, что для решения проблемы продовольственного обеспечения населения, как правило, государство делает всестороннюю поддержку собственного производства, развитию экспорта продукции АПК, повышению эффективности торговли, защите внутреннего рынка и т.д. Важным условием является формирование и совершенствование экономических отношений на оптовом продовольственном рынке, создание механизма и модели развития оптово-распределительного центра на продовольственном рынке, создание механизма эффективного взаимодействия различных форм и разработка методов государственного регулирования и саморегулирования.

При этом во многих странах развиты такие элементы инфраструктуры, как товарная биржа, аукцион, электронная торговля, оптово-распределительные центры, ввиду того, что эти элементы тесно взаимосвязаны. Создана система централизованного управления товарными потоками продовольствия от поставщиков сельскохозяйственного сырья до предприятий розничной торговли на основе распределительных центров на предприятиях оптовой торговли с использованием информационных технологий (открытой электронной площадки, оптовой продовольственной биржи). Развитость элементов инфраструктуры продовольственного рынка в зарубежных странах прямо связана с уровнем государственной поддержки. Она осуществляется по всем направлениям: нормативно-правовому, организационному, экономическому.

Казахстану также необходимо использовать эти тенденции и факторы риска, системные и комплексные подходы с учетом всех факторов, рисков и потенциала страны.

Литературе главы 1

1. Большая экономическая энциклопедия / В.И.Галь, И. И. Куропятник, Д. Г. Ротман. - М.: Эксмо, 2007. - 816 с.
2. Эванс, Дж. М., Берман, Б. Маркетинг / Дж. М. Эванс, Б. Берман; пер. с англ. - М: Сирин, 2002. - 308 с.
3. Клюкач, В.А., Логинов, Д.А. Маркетинг в агропромышленном комплексе: Учебник / В. А. Клюкач, Д. А. Логинов. - Екатеринбург: Изд-во Урал. ГСХА, 2009. - 492 с.
4. Котлер, Ф., Армстронг, Г. Основы маркетинга. Профессиональное издание / Ф. Котлер, Г. Армстронг; пер. с англ. - 12-е изд. - М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2009. -1072 с.
5. Гольдштейн Г.Я., Катаев А.В. Маркетинг: Учебное пособие для магистрантов. - Таганрог: Изд-во ТРТУ, 1999. - 107 с.
6. Гаррисон, А., Ван Гок, Р. Логистика. Стратегия управления и конкурентирования через цепочки поставок: учебник / А. Гаррисон, Р. Ван Гок. - Пер. 3-го англ. изд. - М.: Дело и Сервис, 2010. - 368 с.
7. Venturini, I., King, R.P. Vertical Coordination and the Design Process for Supply Chains To Ensure Food Quality. In Economic Studies on Food, Agriculture and the Environment, Manrizio-Kluwer Academic Pleinum Publishers. - 2002.
8. Christopher, M. (2011) Logistics and Supply Chain Management (4th Edition), Financial Times/Prentice Hall, London, p.13.
9. Stock, J. & Boyer, S. (2009) Developing a consensus definition of supply chain management: a qualitative study, International Journal of Physical Distribution and Logistics Management, 39(8), 690–711.
10. Kaplinsky (2004): Spreading the gains from globalization: what can be learnt from value-chain analysis, Problems of economic transition, Vol. 47, No. 2: 74–115.
11. Каскин Т.Т. Совершенствование производственно-сбытовой системы АПК региона (на материалах АПК Западно-Казахстанской области Республики Казахстан). Дисс.на соиск.уч.степени канд.экон.наук. Новосибирск 2015. 165с.
12. Дэвид Нивен. ФАО. Содействие созданию устойчивых производственно-сбытовых цепочек в сфере продовольствия. Рим. Продовольственная и сельскохозяйственная Организация объединенных наций. Рим, 2015 год. - 114с.
13. Сергеев В.И., Сергеев И.В. Логистические системы мониторинга цепей поставок.- М.: ИНФРА-М, 2003. -195 с.
14. Дыбская В.В. Логистика / Дыбская, В.В. и др. - М.: Эксмо, 2016. - 944 с.
15. Chopra, S. (2003). Designing the distribution network in a supply chain. Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review, 39(2), 123–140. doi: 10.1016/S1366-5545(02)00044-3
16. Baldi R. Distributorship, franchising, agency : community and national laws practice in the EEC. Deventer: Kluwer law and taxation publishers, 1987. 267 p.

17. Schmitthoff C. M. Schmitthoff`s Export Trade. 9th ed. London: Stevens and sons, 1990. 798 p.
18. Bortolotti F. Drafting and Negotiating International Commercial Contracts. ICC The World Business Organization. A practical Guide: ICC publication N 671. London: Kluwer Law International, 2009. 480 p.
19. Функ Я.И. Общее понятие о видах субъектов товаропроводящей сети. Субъект товаропроводящей сети с белорусским уставным капиталом и его долей // Консультант Плюс: Беларусь 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск, 2014.
20. Функ Я.И. Обязательные условия договора с субъектом товаропроводящей сети // Консультант Плюс : Беларусь 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск, 2014.
21. Кудрявец Ю.Н. Способы продвижения товаров // Промышленно-торговое право. - 2010. - № 5.- С. 14–15.
22. International Distribution Institute Brochure // IDIproject.org [Electronic resource]. URL: (date of access : 21.07.2021).
23. Business Dictionary // Businessdictionary.com [Electronic source]. URL: (date of access: 11.07.2021).
24. Economic terms dictionary Investopedia // Investopedia.com [Electronic resource]. URL: (date of access: 20.07.2021).
25. International Distribution Institute Brochure // IDIproject.org [Electronic resource]. URL: (date of access: 05.06.2021).
26. Business Dictionary // Businessdictionary.com [Electronic source]. URL: (date of access: 05.06.2021).
27. Степанчикова, Ю. С. Правовая классификация форм построения товарно-сбытовой сети отечественных производителей за рубежом / Ю. С. Степанчикова // Минск - МОО «Развитие»: Журнал международного права и международных отношений.-2010. - № 3. - С. 29-33.
28. Клюкач, В.А., Логинов, Д.А. Маркетинг в агропромышленном комплексе: Учебник / В. А. Клюкач, Д. А. Логинов. - Екатеринбург: Изд-во Урал. ГСХА, 2009. - 492 с.
29. Аникин Б.А. Логистика. Теория и практика. Управление цепями поставок / Б.А. Аникин, Т.А. Родкина. – М.: Проспект, 2019. – 216с.
30. Арабян М.С. Международные конвенции и соглашения по внешнеэкономической деятельности. - М.: Экономистъ, 2012. - 746 с.
31. Кеворков, В.В., Леонтьев, СВ. Политика и практика маркетинга на предприятии: Учебно-методическое пособие / В. В. Кеворков, С. В. Леонтьев. - М.: ИСАРП, «Бизнес-Тезаурус», 1999.-192 с.
32. Аникин А.В. Золото. Международный экономический аспект / А.В. Аникин. - М.: Международные отношения; Издание 2-е, перераб. и доп., 2012. - 331 с.
33. Магомедов А-Н.Д. Теория и методология формирования системы товародвижения сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия:

монография / А.-Н. Д. Магомедов. - М.: ООО «Угрешская типография», 2010. - 125 с.

34. Раимбеков Ж.С., Сыздыкбаева Б.У. Бизнес-логистика товаропроводящей системы. Учебное пособие. – Нур-Султан: ИП «Булатов», 2021. – 269 с.

35. Илющенко, Е.В. Маркетинг на предприятии. Сбыт и сбытовая политика. Понятия сбыта, товародвижения и сбытовой политики / Е.В. Илющенко // Каталог статей Inetstat.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.inetstat.ru/marketing/sbit>. Дата доступа: 17.01.2021.

36. 25. Каналы распределения и посреднические организации. Общая теория маркетинга. Популярно о маркетинге Markets – Web.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.markets-web.ru>. Дата доступа: 12.05.2021.

37. Козлова Е. Эффективные каналы реализации растениеводческой продукции//АПК: Экономика и управление. - 1997. -№7. - С. 74 - 77.

38. Ключач, В.А. Маркетинг в агропромышленном комплексе / В.А. Ключач, Д.А. Логинов. – М.: Колос, 2010. – 482 с.

39. Формирование эффективной системы сбыта сельскохозяйственной продукции / З.М. Ильина [и др.]. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2013. – 185 с.

40. Формирование эффективной системы сбыта сельскохозяйственной продукции / З.М. Ильина [и др.]. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2013. – 185 с.

41. Ильина, З.М. Направления совершенствования системы сбыта сельскохозяйственной продукции / З.М. Ильина, О.В. Туркова // Вес. Нац. акад. наук Беларуси. Сер. аграр. наук. – 2010. – № 3. – С.75–78.

42. Barrett, C., Reardon, T., Swinnen, J. & Zilberman, D. 2019. Structural Transformation and Economic Development: Insights from the Agri-food Value Chain Revolution. Working Paper, Cornell University, Michigan State University, KU Leuven, and University of California-Berkeley.

43. McCullough, E.B., Pingali, P.L. & Stamoulis, K.G. 2008. Small Farms and the Transformation of Food Systems: An Overview. См.: E.B. McCullough, P.L. Pingali & K.G. Stamoulis, eds. The Transformation of Agri-Food Systems: Globalization, Supply Chains and Smallholder Farmers. FAO and Earthscan. 408 pp.

44. Киреенко, Н.В. Система сбыта продукции АПК на основе маркетингового подхода: теория, методология, практика. В 2 ч. Ч. 1 / Н.В. Киреенко; под ред. В.Г. Гусакова. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2015. – 265 с.

45. Нуралиев С.У. Организация и развитие системы оптовых продовольственных рынков в России. - М., 2002. - 128 с.

46. Шанина Е.Н. Система товародвижения агропродовольственной продукции на региональном рынке и возможности ее регулирования / Е.Н.Шанина // «Вестник Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова. - 2012. - №4 (4). - С. 73.

47. Леснов А.П., Мухаметзянова О.Н. Реализация плодоовощной продукции на продовольственном рынке ЕС // Материалы международной юбилейной научной конференции (декабрь 2002 г.). Сборник научных трудов (выпуск 10). - М.: Издательство МСХА, 2003. - С. 208-212.

48. Папцов, А. Контрактация и сбытовая кооперация в системе интеграционных отношений в аграрном секторе стран Европейского союза / А. Папцов // АПК: экономика, управление. – 2008. – № 9. – С. 63–67.

49. FAO, IFAD and WFP (2012), “Agricultural cooperatives: paving the way for food security and rural development”, 2012 International Year of Cooperatives, <http://www.fao.org/docrep/016/ap431e/ap431e.pdf>, accessed June 2018.

50. OECD (2019), МОНИТОРИНГ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ В КАЗАХСТАНЕ, OECD Publishing, Paris. <http://www.oecd.org/eurasia/competitiveness-programme/central-asia/Kazakhstan-Monitoring-Agricultural-Co-operatives-2019-RUS.pdf>

51. Буздалов, И.Н. Сельскохозяйственная кооперация: теория, мировой опыт, проблемы возрождения в России / И.Н. Буздалов [и др.]. – М.: Наука, 1997. – 108 с.

52. Контрактация [Электронный ресурс]. – Режим доступа: ru.wikipedia.org/wiki/ – Дата доступа: 25.01.2021.

53. Леснов А.П., Котеев СВ. Организация сбыта плодоовощной продукции в странах Европейского сообщества через систему оптовых продовольственных рынков // Научные труды международной научно-практической конференции ученых МАДИ (ТУ), МСХА, ЛГАУ, ССХИ. Том 2. Экономика. - Москва-Луганск-Смоленск.: Издательство МАДИ (ТУ), МСХА, ЛГАУ, ССХИ, 2003.-С. 122-125.

54. Воробьев, С. Развитие оптовых продовольственных рынков в странах с переходной экономикой / С. Воробьев // Агроэкономика. – 2005. – № 11. – С. 56–58.

55. Нуралиева, Д.С Развитие оптовой торговли на российском агропродовольственном рынке [Текст] / Д.С. Нуралиева / Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2009. - №7. - С.73-75.

56. Романенко, Ю.Д. Совершенствование механизма системы сбыта сельхозпродукции [Текст] / Ю.Д. Романенко // Известия Тимирязевской сельскохозяйственной академии. – 2016. – №2. – С. 82-94.

57. Зволинская, О.В. Концепция создания областной агропродовольственной товаропроводящей системы (ОАТС) / О.В. Зволинская, А.В. Головин, М.Ю. Анишко // Материалы международной научно-практической конференции «Экологические проблемы и социально-экономические аспекты обустройства и развития аридных территорий Российской Федерации» (4–6 августа 2009 г.). – Солёное Займище. – 2009. – С. 315–318.

58. О регулировании торговой деятельности. Закон Республики Казахстан от 12 апреля 2004 года № 544-ІІ. https://adilet.zan.kz/rus/docs/Z040000544_

59. Концепция государственной программы развития торговли Республики Казахстан на 2021-2025 годы. URL: <https://primeminister.kz/ru>
60. Вопросы создания и развития системы оптовых продовольственных рынков (изменения на 10 июня 1996): Постановление Правительства Республики Казахстан от 10 июня 1996г. N722. URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P960000722> (дата обращения 16.07.2020)
61. О принятии Государственной программы развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017 – 2021 годы: Постановление Правительства Республики Казахстан от 12 июля 2018 года № 423. URL: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=36271876 (дата обращения 18.07.2020)
62. Мониторинг развития сельскохозяйственной кооперации в Казахстане: Отчет ОЭСР. - OECD Publishing, Paris. - 2019.
63. Connecting to Compete 2018. Trade Logistics in the Global Economy. The Logistics Performance Index and Its Indicators [Electronic resource]. Mode of access: <https://lpi.worldbank.org/international/global/2018>. Date of access: 02.08.2021.
64. Ишмуратов М.М., Владимирская Е.В. Развитие инфраструктуры товаропроводящей сети потребительской кооперации // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий: - 2007. - №12- с.62-64.
65. Маркетинг в управлении современным предприятием : в 2 ч. / Н.В. Киреенко [и др.]. – Запорожье: Классич. приват. ун-т ; Минск : [б. и.], 2010. – 167 с
66. Connecting to Compete 2018. Trade Logistics in the Global Economy. The Logistics Performance Index and Its Indicators [Electronic resource]. Mode of access: <https://lpi.worldbank.org/international/global/2018>. Date of access: 02.08.2021.
67. Халын, В. Г. Инновационное управление складским хозяйством на принципах логистики в системе товародвижения / В. Г. Халын // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). – 2011. – № 34. – С. 74–82.
68. Морозова, М. П. Интегрированные распределительные центры, как одна из форм эффективного сбыта сельскохозяйственной продукции / М. П. Морозова // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2016. – № 4(66). – С. 117–125.
69. Кондратенко, С. А. Устойчивое развитие регионального агропродовольственного комплекса: теория, методология, практика / С. А. Кондратенко / под ред. В. Г. Гусакова. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Бе-ларуси, 2019. – 286 с.
70. Assessing Alternative Food Distribution Models Improving Marketing Opportunities for Small-scale and Limited-resource Producers [Electronic resource] / USDA. – 2018. – Mode of access: <https://www.ams.usda.gov/sites/default/files/media/Assessing%20Alternative%20Food%20Distribution%20Models.pdf>. – Data of access: 03.03.2019.

71. Гуль, Э.А. Зарубежный опыт построения сбытовых потоков на рынке В2В /Э.А. Гуль // Интернет-Журнал «Экономические исследования». -2017. - № 1 (17).
72. Голиков, Е.А. Оптовая торговля. Менеджмент. Маркетинг. Логистика. Финансы. Безопасность: Учебно – практическое пособие [Текст] / Е.А. Голиков. – М.: Изд-во «Экзамен», 2003.
73. Раимбеков Ж.С., Сыздыкбаева Б.У.. Развитие логистики товародвижения в городских агломерациях Казахстана. Монография. – Нур-Султан: ТОО «Мастер-ПО», 2020. – 255 с.
74. Степанов, В.И. Логистика: учебник для высших учебных заведений по направлению подготовки «Экономика» / В.И. Степанов. - Москва: Проспект, 2010. – 487с.
75. Леснов А.П., Мухаметзянова О.Н. Реализация плодоовощной продукции на продовольственном рынке ЕС // Материалы международной юбилейной научной конференции (декабрь 2002 г.). Сборник научных трудов (выпуск 10). - М.: Издательство МСХА, 2003. - С. 208-212.
76. Развитие сети оптово-распределительных центров для сбыта сельскохозяйственной продукции, включая создание необходимой инженерной и транспортной инфраструктуры и обеспечение функционирования автоматизированных информационных логистических и расчетных систем. Методические рекомендации. Москва: ФГБУ НИФИ -2014. -с.229.
77. Источник:URL: <http://www.imf.org/external/russian/>, Всемирный экономический форум: Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2015–2016. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. — URL: <http://gtmarket.ru/news/2015/09/30/7246>
78. Стратегии развития акционерного общества "Национальная компания "QazExpoCongress" на 2015 – 2024 годы"
79. Концепция Евразийской товаропроизводящей системы сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. Проблемы современной экономики, N 3/4 (15/16), 2005
80. Назаренко В.И., Папцов А.Г. Государственное регулирование сельского хозяйства в странах с развитой рыночной экономикой. - М.; Информагробизнес, 1996.-84 с.
81. Нечаев, В. И. Регулирование агропродовольственного рынка – инструмент государственной политики / В. И. Нечаев, П. В. Михайлушкин // Экономика сельского хозяйства России. – 2011. – № 10. – С. 11–22.
82. Озерова, М.Г. Экономический механизм агропродовольственного сектора зарубежных стран: адаптация к российским условиям / М.Г. Озерова // Агропродовольственная политика России. – 2013. - №9 (21). – С. 94-98.
83. Омурзаков Т.К. Совершенствование системы управления сбытом сельскохозяйственной продукции (на материалах Северо-Казахстанской области) автореферат диссертаций на соискание ученой степени: к.э.н. Астана. 2010

2. Состояние функционирования системы сбыта агропродовольственной продукции в Казахстане

2.1 Исследования системы сбыта агропродовольственной продукции в условиях пандемии и перспективы ее совершенствования

В современных условиях отечественным производителям недостаточно развивать производство продовольственной продукции в больших объемах и должного качества, но также важен и сбыт этой продукции как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Как показывает мировой опыт, повышение эффективности организации сбыта продукции сельского хозяйства, перерабатывающей и пищевой промышленности возможно путем развития товаропроводящей сети (ТПС).

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. В этой связи нами были проведены исследования системы сбыта сельскохозяйственной и агропромышленной продукции в Казахстане.

Цель исследования направлена на разработку рекомендации организационно-экономических и управленческих мероприятий по формированию научно-обоснованной стратегий функционирования товаропроводящей сети в Казахстане.

При исследовании использованы данные Бюро национальной статистики РК; результаты проведенного экспертного опроса и интервью с представителями целевой группы предприятий: сельского хозяйства, торговли, хранения и распределение, переработки и упаковки, транспорта, имеющих большой опыт производства, переработки и сбыта продукции.

Так как участники рынка являются профессионалами то можно ограничиться выборками в объеме 100-120 человек. География исследования: все области Казахстана, и города республиканского значения г. Нур-Султан, Алматы и Шымкент.

Объем выборки распределены следующим образом:

Производственные системы – 20 человек, Хранение и распределение - 30, Переработка и упаковка -15 человек, Торговля и рынки -30 человек, Продовольственная среда и потребители -25 человек.

Кроме того, использованы следующие методологические подходы по анализу развития рынков продовольствия и цепочек создания стоимости:

- анализ общемировых тенденций развития рынков продовольствия с точки зрения концепции глобальных цепочек создания стоимости.

- анализ отраслевой структуры товарных потоков как объект товаропроводящей системы;

- анализ состояния развития торговой отрасли и ее товаропроводящей инфраструктуры;
- тенденции развития оптовой торговли продовольствием в зарубежных странах;
- анализ внешней и внутренней среды и факторов риска товаропроводящей сети;
- анализ внутренних и внешних факторов, влияющие на развитие системы товародвижения продовольственного и торговой комплекса;
- эконометрический анализ эффективности товаропроводящей системы;

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

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.

Создание эффективной ТПС продовольственной продукции и ее инфраструктуры позволяет оптимизировать цепочку поставок продукции от производителя до потребителя, сократить товарные потери и повысить доступность товаров для всех слоев населения страны, где предусмотрено создание многоформатной торгово-распределительной инфраструктуры, благоприятных условий для отечественных товаропроизводителей [2].

Вопросы сбыта и развития инфраструктуры товародвижения продовольственной продукции изложены во многих зарубежных трудах [3-5].

Создание системы сбыта сельскохозяйственной продукции, факторы, определяющие решения о структуре распределения в логистике и влияние пандемии на продовольственный рынок - в работах [6-7]. Методические и практические рекомендации по планированию, прогнозированию и распределению продовольственной продукции и цепи поставок продукции как в обычных условиях, так в условиях пандемии - в работах [8-11].

По итогам изучения литературы можно сделать вывод о том, что действенность функционирования ТПС агропродовольственной продукции находится под воздействием множества факторов, важнейшим из которых является уровень организации товародвижения и ее инфраструктуры, механизмы их функционирования, механизмы взаимодействия всех участников системы сбыта и ТПС продовольственной продукции.

В ходе исследования выявлены состояние и проблемы ТПС.

1) Низкая загруженность и оснащенность, обеспеченность материально-технической базы (МТБ) инфраструктуры сельского хозяйства и АПК. Как показало изучение вторичной информации, практически все предприятия по производству продовольственных продуктов остаются незагруженными из-за нехватки сырья, отсутствия спроса или же из-за

неравномерности поставки сырья, дальности расположения предприятий от источников сырья. Например, в 2020 году средняя загруженность мясоперерабатывающих предприятий составляла 55%, доля переработки - 14,5%. Загруженность крупнейших производителей молока - 67%, хлебоприемных пунктов - 30%, овощехранилищ - 65 %.

По данным Министерства сельского хозяйства РК доля оснащенности МТБ неравномерна. Высокий уровень оснащенности имеют сельскохозяйственные предприятия - около 11%. Доля крестьянских хозяйств со средним и низким уровнем оснащенности - 57,4% и 55,0%; личных подсобных хозяйств - 34,5 и 32,1% соответственно.

Опрос сельхозтоваропроизводителей показал: не имеют собственных МТБ для переработки и хранения продукции - 30%; МТБ изношено на 54% - у 70%; эксплуатируют МТБ, норматив которого превышен и требует капитального ремонта - около 10%; не имеют холодильного оборудования - 87,5%.

2) Вопросы, связанные со сбытом и хранением продукции. Проблема сбыта и хранения выращенной продукции растениеводства на сегодняшний день является наиболее актуальной. 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.

Немаловажными являются *проблемы хранения и сбыта сельскохозяйственных продуктов*, которые напрямую влияют на уровень конкурентоспособности аграрной сферы. Неразвитость торгово-логистической системы, практически отсутствие объектов по предпродажной подготовке товара (мойка, фасовка, сушка, калибровка и транспортировка и т.д.) не обеспечивает равномерные поставки качественного сырья в течение года. Опрос показал, что 30% СХТП не имеют собственных МТБ для переработки и хранения продукции, у 70% - МТБ изношено на 54%, около 10% - эксплуатируют МТБ у которых, норматив превышен и требует капитального ремонта. Также 87,5% респондентов отметило, что на настоящее время не имеют холодильных оборудования.

На рынок республиканского уровня в основном поставляется продукция крупных предприятий, которые имеют достаточно производственных и финансовых ресурсов для организации логистики. Малые предприятия же заинтересованы в быстром сбыте своей продукции, и в этой связи в основном нацелены максимум на рынок областного значения.

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.

Более 37,5% респондентов отметили, что основная продукция реализуется сразу же после уборки или забоя. Около 25% осуществляют хранения на складах. При этом более 69,2% респондентов имеют собственные склады хранения продукции, а 15,4% предприятий арендуют складские помещения на договорной основе. Стоит отметить, что ряд предприятий, в особенности относящиеся к категории малого бизнеса и специализирующиеся на животноводстве, свою продукцию реализуют через посредников, так как не располагают необходимыми средствами транспортировки от пастбищ до крупных мест торговли.

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.

Большинство респондентов указало, что введение локдаунов и установка блокпостов привело к изменениям условий поставок в крупные города. В некоторых случаях, это стало одной из основных причин повышения цен на сельскохозяйственную продукцию. Кроме того, многие предприятия в первое время карантина понесли производственные потери в связи с невозможностью своевременной поставки продукции и истечения срока годности подготовленной продукции, особенно в сфере молочных продукции.

Основная проблема заключается в том, что большинство сельхозпроизводителей не имеют представления о том, какую долю выращенной ими продукции удастся сбыть на рынке. В современной ситуации цены диктует закупщик, а сельхозпроизводитель зачастую оказывается не в силах повлиять на ситуацию. Результаты анализа показывают, что снабжение и распределение, как элементы ТПС, для большинства видов продовольствия не организовываются и не планируются ни на республиканском, ни на региональном уровне. Вследствие чего часто возникают дефицит или перепроизводство, слишком большой объем поставки в регионы. Каждый регион самостоятельно полагается на инициативу предпринимателей. Вследствие чего многие социально-значимые дешевые товары могут оставаться дефицитными из-за низкой рентабельности; нет четкой ясности в балансе (наличие, запасы и др.) большинства продуктов питания в регионах, не отрегулированы схемы межрегиональной связи во взаимной поставке товаров. Баланс на основные продовольственные товары составляется на республиканском уровне всего на один год.

Сельхоз товаропроизводители выращенную продукцию стараются продать с поля, так как у них нет возможности хранить большой объем и чтобы быстрее рассчитаться за услуги (зарплата, услуги и прочие).

Торговая сеть также не имеет возможности хранения крупных партий продукции на долгосрочный период. Отсутствие возможности у фермеров иметь и хранить сельхозпродукцию в больших объемах и отсутствие заинтересованности торговых сетей, с другой стороны, приводят к неопределенности и рискам, как фермерам, так и торговым сетям.

Большинство респондентов (64,7%) отметили, что имеют собственные материальные ресурсы для хранения и переработки продукции. Около 29,4% респондентов отметили, что не имеют соответствующей материально-технической базы для хранения и переработки произведенной продукции. К данной категории в основном относятся субъекты малого бизнеса, которые не имеют достаточных финансовых средств для приобретения складских помещений и оборудования для переработки. Кроме того, у малого бизнеса объем произведенного товара намного меньше, чем у крупного хозяйствующего субъекта. Это позволяет достаточно быстро сбыть продукцию на местном рынке сразу же после уборки или забоя. Ряд хозяйствующих субъектов, в основном субъекты среднего бизнеса, осуществляют совместное использование материальной технической базы для хранения и переработки на основе арендных договоров и иных видов соглашений.

Состояние сооружений для хранения и оборудования для переработки у большинства товаропроизводителей (53,8%) частично изношенно, но не требует ремонта. Около четверти хозяйствующих субъектов имеют новые оборудования. В основном к данной категории относятся крупные товаропроизводители, которые имеют достаточно финансовых ресурсов для приобретения оборудования или же имеют залоговые ресурсы для приобретения техники в лизинг.

В настоящее время для сельхозпроизводителей существует еще ряд сложностей, а именно: 1) недостаточная структурированность, организованность рынка растениеводства в регионах проявляется в отсутствии некоторой крупной единой структуры, которая была бы ответственна за реализацию продукции, выращенной сельхозпроизводителями региона. Создание подобной структуры позволило бы освободить сельхозпроизводителей от проблемы, связанной со сбытом, и заняться только развитием производства. Такой структурой в каждом регионе могут быть крупные оптово-распределительные центры (ОРИЦ) с соответствующими полномочиями и специалистами; 2) потребность в льготном кредитовании актуальных дорогостоящих проектов, связанных, в частности, с реконструкцией и строительством хранилищ, развитием перерабатывающих производств в сельхозпредприятиях и фермерских хозяйствах.

Эксперты полагают формирование данной структуры важнейшей задачей на современном этапе развития сельского хозяйства в регионах.

Для выхода из сложившейся ситуации в Казахстане начали строить ОРЦ для хранения, распределения и торговли [2]. Изучая зарубежный опыт функционирования ОРЦ, мы пришли к *следующему выводу*. Недостатком ОРЦ является то, что он не в состоянии полностью заменить национальную товаропроводящую сеть (НТС) в Казахстане по следующим причинам: 1) низкий охват производителей продукции: ОРЦ обслуживает производственно-сбытовую цепь, созданную для конкретно одной продукции или группы родственной продукции; 2) есть опасность, что мелкие коллективные хозяйства и фермеры не имеют возможность участвовать и взаимодействовать с ОРЦ; 3) ОРЦ не может полностью обеспечивать координацию, регулирование и оптимизацию всех товарных потоков в товаропроводящих сетях из-за разногласий и барьеров между мелкими сельхозпроизводителями и ОРЦ; 4) ОРЦ, не связанный с производством, может привести к многочисленным нарушениям и допустить продукцию низкого качества, не соответствующего стандартам безопасности; 6) управление материальных потоков в ОРЦ между участниками республиканской товаропроводящей сети осуществляется по так называемому толкающему (выталкивающему) принципу, что имеет существенные недостатки, связанные с учетом множества факторов, наличие большого количества запасов, сложности перестройки в управлении при изменении спроса.

3) В вопросах вовлечение малых форм хозяйствования в общую систему товародвижения

С увеличением производства овощной продукции малыми формами хозяйствования возникают проблемы сбыта продукции в связи с короткими сроками хранения, сложностью продвижения продукции на рынок, сложностью снабжения ресурсами, также мелким товаропроизводителям характерна высокая трудоемкость технологических процессов.

Поскольку малые формы хозяйствования не имеют ресурсов к самостоятельной реализации овощной продукции напрямую в розничные сети, они вынуждены продавать свой товар организациям-посредникам (перекупщикам), которые закупают продукцию по ценам, практически равным себестоимости.

Компании, выполняющие посреднические функции, нацелены на получение прибыли от сделки купли-продажи между производителем и покупателем. Благодаря налаженным контактам с потребителями и другими участниками рынка, посредники способны обеспечить доступность овощной продукции широкому кругу покупателей, в том числе обеспечить поставку продукции до целевых рынков.

Однако, посреднические компании часто устанавливают спекулятивные цены для производителя, лишая его выбора канала реализации своей продукции на справедливых условиях. Производители, в особенности малые формы хозяйствования, вынуждены принимать условия перекупщиков, поскольку не располагают свободными средствами для организации хранения и возможности продвижения своей продукции до конечного потребителя.

Перекупщики могут сбывать продукцию перерабатывающим компаниям, целью которых является создание продукта с новыми качествами с дальнейшей его перепродажей.

Перерабатывающие организации отдают предпочтение оптово-распределительным центрам, компаниям, обеспечивающим крупные поставки продукции, поскольку переработчикам необходимо соблюдать бесперебойное производство консервированных овощей круглый год.

Частью системы оптово-распределительных центров, перерабатывающих организаций, крупных товаропроизводителей являются овощехранилища.

4) Вопросы торговли. Слабым звеном в логистической цепи является торговля. 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.2.1).

Таблица 2.1- Доля торговли по размерности предприятия РК, в %

Размер предприятия	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

В структуре торговли малые предприятия занимают лидирующие положения. Однако анализ за 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 вытесняются традиционные торговли и вместо них приходят торговые сети, как в развитых странах мира.

Преимущественная концентрация производства в ограниченном числе регионов просматривается не только для сельского хозяйства, но и в целом для агропромышленной сферы и торговли.

В г.Алматы сконцентрированы 38,2% оптовой и 29,2% розничной торговли, в г.Нур-Султан -15,7% и 11,6%, соответственно. Около 10% доли в оптовой торговле имеют Карагандинская и Атырауская области, 9,2% розничной торговли - в Восточно-Казахстанской области. Объемы оптовой торговли в трех городах-миллионниках выше в 3,2 раза по сравнению с другими регионами Казахстана.

По данным Бюро национальной статистики, в 2021 году в Казахстане функционировало 761 оптово-розничных рынков, на которых было размещено 184,5 тыс. торговых мест. Преобладают универсальные рынки (66%), доля

продуктовых рынков не превышает 3,7%, сельскохозяйственных кооперативных - 1,1% [12]. Более 60% оптовых рынков в стране - не модернизированные рынки. Основной проблемой является дефицит и дороговизна кредитных средств, требующихся на модернизацию рынков.

Проведенный нами опрос показал, что 65,5% малых предприятий осуществляют поставку своей продукции на рынок местного значения и областного уровня. На рынок республиканского уровня в основном поставляется продукция крупных предприятий, которые имеют достаточно производственных и финансовых ресурсов для организации логистики (около 7%). Из-за отсутствия инфраструктуры хранения и переработки более 37,5% респондентов отметили, что основная продукция реализуется сразу же после уборки или забая. Хотя более 69,2% респондентов имеют собственные склады хранения продукции, а 15,4% предприятий арендуют складские помещения на договорной основе.

Оптовая торговля, являясь важнейшим элементом инфраструктуры продовольственного рынка, развивается неэффективно. Несмотря на то, что количество предприятий оптовой торговли ежегодно увеличивается, уровень обеспеченности ими все еще остается очень низкой, поскольку количественный рост происходит в основном за счет роста мелких оптово-посреднических структур. Сегодня обеспеченность предприятиями оптовой торговли в Казахстане в несколько раз ниже, чем в США, Японии и в странах Евросоюза.

Более 53,3% производителей осуществляют поставку продукции на оптовые рынки. Это позволяет им достаточно в короткие сроки сбыть продукцию крупными партиями. Реализацию через розничные торговые точки осуществляют около 33,3% предприятий. Достаточно часто данным способом реализуют продукцию крупные сельхозпроизводители, имеющие возможность привлекать дистрибьютеров и открывать точки продажи в крупных городских агломерациях страны.

К основным причинам выбора оптового сбыта респонденты отнесли: возможность быстрого сбыта, отсутствие специальной инфраструктуры и финансовых возможностей для хранения крупных партии продукции, низкий уровень трудозатрат и накладных расходов. Кроме того, стоит отметить, что многие товаропроизводители при поставке крупной партии продукции сталкиваются с проблемами отсутствия или нехватки железнодорожных тупиков в местах ведения производственной деятельности.

Более 51% респондентов отмечают, что сегодня основной объем заказа в распределительные центры поступает со стороны торговых объектов, расположенных в городах. В основных случаях распределительные центры используются супермаркетами и гипермаркетами, которые поставляют в город большие партии товаров и нуждаются в помещениях для хранения, оборудованные специальными технологиями для хранения продукции в соответствующем температурном режиме.

Выбор некоторыми товаропроизводителями варианта сбыта продукции через розничные точки торговли обусловлен: высокой самоокупаемостью,

наличием возможностей транспортировки, возможность реализации по более высоким ценам без привлечения посредников, наличие необходимых объемов для поставки в несколько точек продажи, налаженная система дистрибьюции.

Основными сильными сторонами хозяйственной деятельности субъектов является производство, сбыт и транспортировка произведенной продукции. Так, около 90% респондентов отметили, что выживают на рынке благодаря налаженной и бесперебойной системе производства на предприятиях. Сбыт и транспортировка продукции на сегодняшний день является ключевым элементом организации товародвижения. Поэтому большинство руководителей в рамках управления предприятием держат данные вопросы под жестким контролем. Наиболее слабые позиции большинства предприятий наблюдается в сфере исследования и разработок в области логистики и маркетинга.

5) Проблемы с наличием посредников между товаропроизводителями и розничной торговлей. Наблюдается большое количество посредников между товаропроизводителями и розничной торговлей продовольственных товаров, что увеличивает цены на конечный товар.

В результате того, что казахстанские сельскохозяйственные производители представляют собой мелкотоварное производство, налаживание эффективного процесса поставки сельхозпродукции невозможно в силу отсутствия возможностей производства достаточного количества и необходимого качества продукции.

Разрозненность сельскохозяйственных мелких предприятий и личных подсобных хозяйств из-за отсутствия их кооперации в вопросах сбора, переработки, транспортировки, хранения отсутствует возможность доставить продукцию на рынок сбыта. Поэтому ее в основном продают посредникам, часть продукции портится из-за отсутствия инфраструктуры для хранения.

В настоящее время значение посреднических структур на агропродовольственном рынке Казахстана и отдельных его продуктовых сегментов существенно варьируется, но имеет тенденцию к увеличению. Создаются новые торговые формы: торговые комплексы и дома, розничные торговые объединения, сеть торговых магазинов, происходит слияние торговой сферы с переработкой, образуя крупные агрохолдинги и корпорации.

В настоящее время традиционные рыночные каналы реализации агропродовольственной продукции продолжают занимать относительно большой удельный вес в товародвижении между различными уровнями продуктовых цепочек.

6) Проблемы, связанные с наличием и качеством транспортной и логистической инфраструктуры товародвижения.

Один из сдерживающих факторов эффективного сбыта продукции АПК и пищевой промышленности - слабое развитие логистики и низкое качество предоставления логистических услуг, низкое качество дорог, особенно в сельской местности.

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.

Опрос показывает, что более 70% предприятий транспорта не могут обеспечить быстрой доставки (особенно скоропортящейся продукции) по причине плохого качества дорог; барьеров, связанных с контролем и экспертизой: получением разрешительных документов, высокой стоимости логистических услуг и т.д.

Отсутствие качественных дорог в сельской местности отметили 75,0% респондентов, что затрудняет и замедляет перевозку продовольствия, приводит к возникновению отходов и их порче.

На отсутствие качественных складских помещений и оборудования для хранения продуктов питания, особенно скоропортящихся, указали 64% фермеров; на проблемы с безопасностью продуктов и пищевых отходов - 78% фермеров.

7) Проблемы цифровизации системы сбыта продукции. Цифровизация – это не только развитие и внедрение инновационных технологий, но и кардинальное изменение бизнес-процессов, переход на новый уровень взаимодействия с контрагентами цепи поставок, создание принципиально новой системы функционирования бизнеса [13].

Основные выгоды применения цифровизации бизнес-процессов и цифровых технологий (маркетплейсы, смарт-контракты, технология блокчейна, цифровые платформы и др.) в производственно-сбытовых цепочках в продовольствии и торговле заключаются в снижении затрат, повышении прозрачности контроля товародвижения, повышении эффективности торговли и пр.

По сравнению с онлайн-торговлей потребительскими товарами использование платформ электронной торговли в сельском хозяйстве пока еще находится в зачаточной стадии. Сейчас появились различные платформы электронной торговли, которые связывают фермеров с домохозяйствами или ресторанами, либо позволяют использовать новые оптово-посреднические механизмы для агрегирования продукции многочисленных мелких фермеров и ее более эффективной перепродажи [14].

Дальнейшему развитию цифровизации в сельском хозяйстве и электронной торговле препятствуют недоступность, либо слабое развитие интернет-соединения, а также отсутствие на местах систем распространения знаний и специалистов, владеющих цифровыми инструментами [15].

Для решения проблем необходимо стимулировать создание собственных электронных интегрированных площадок производителей сельхозпродукции с торговлей и инфраструктурным объектами, маркетинговым предприятиями. Создать систему распространения знаний и подготовки специалистов по обучению владением цифровыми инструментами и повышения цифровой грамотности.

8) Продовольственная среда и потребности потребителей.

Практически все респонденты поддержали необходимость производства и реализации качественных продуктов питания, не приносящих вреда потребителям. Более 67% респондентов отметило, что для стимулирования производства продуктов питания, относящихся к категории здоровой пищи, необходимо субсидировать затраты предприятий, занимающихся производством качественной сельскохозяйственной продукции.

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.

Ряд респондентов (48%) высказались, что для поддержки производства здорового питания необходимо реализовать ограничительные меры в виде повышения цен и введения дополнительных налогов для производителей и поставщиков продукции с химическими добавками и стимуляторами. Так, 56,1% респондентов поддержали введение дополнительных налогов на вредную пищу.

На сегодняшний день можно констатировать тот факт, что платежеспособный спрос в Казахстане снижается. Поэтому розничной торговле приходится бороться за внимание и удовлетворять предпочтения обедневшего покупателя рыночными методами, конкурируя и подстраиваясь под изменения в структуре спроса. На первый план выходит вопрос стоимости продукта.

9) Менеджмент в сбыте продукции. Большинство респондентов отметило, что при управлении бизнес-процессами обращают первоочередное внимание на формирование заказов на производимые продукции, управление поставками продукции на рынок, управление качеством продукции на всей стадии от производства до продажи, управление ценообразованием, управление продажами, управление исследованием потребителей, управление квалификацией персонала, управление запасами, управление качеством ресурсов, управление послепродажным обслуживанием.

В вопросах эффективности организаций складирование и хранение продукции более 90% респондентов отметили, что хранение продукции эффективно осуществлять в собственных складских помещениях при наличии. Кроме того, около 20% производителей прибегают к услугам кооперативных сельских складов, где происходят коммерческие операции и откуда осуществляется отправка проудктов в оповом порядке. Более 30% опрошенных

респондентов осуществляют хранение продукции в специализированных холодильных складах, расположенные в крупных городах.

Более 78% респондентов отметило, что в рамках хозяйственной деятельности в обязательном порядке осуществляет диагностику системы обслуживания клиентов. Так, основными методами диагностики является: анализ сбоя поставок (92,6% опрошенных респондентов практикуют данный вид диагностики), сопоставление регламента сдачи готовой продукции на склад и передачи информации отделам сбыта и финансам (71,5%), анализ системы планирования продаж на уровне подразделений и конкретных исполнителей (86,2%), оформление сопроводительных документов на отгрузку готовой продукции (69,7%). К нераспространенным видам диагностики системы обслуживания стоит отнести разработку рекомендации по усовершенствованию системы отгрузки готовой продукции потребителям (лишь 37,6% субъектов применяют данный вид диагностики).

10) Вовлечение малых форм хозяйствования в общую систему товародвижения

В связи с тем фактом, что производителю необходимо в срок сбыть продукцию (поскольку овощи – скоропортящийся продукт), перекупщики закупают товар по минимальной рыночной цене, оставляя производителей без свободных средств к расширению производства, использованию передовых технологий выращивания продукции.

Анализ взаимодействия хозяйствующих субъектов рынка овощей в цепи «производитель – розничная торговля» показывает, что самым уязвимым в ней является сельский товаропроизводитель, что в определяющей степени связано с неразвитостью инфраструктуры товародвижения.

Несоответствующие условия для хранения свежих овощей, транспортных средств и тары для их перемещения в условиях отсутствия цивилизованных организаторов оптовой торговли (аукционов, распределительных центров) ведет к тому, что даже крупные сельскохозяйственные организации вынуждены реализовывать основной их объем оптовикам (плодоовощным базам) в сезон уборки по средним и минимальным ценам. Поскольку цена производителя в оптовом звене увеличивается на 20-30 %, а в рознице – еще на 30-40 %, доля товаропроизводителей в конечной цене получается слишком малой, и они теряют значительную часть своей выручки. При этом имеет место слабая информированность их о ценовой ситуации на рынке.

В аналогичном положении находятся крестьянские фермерские хозяйства и хозяйства населения, реализующие продукцию мелким оптом. При сложности единоличной доставки своей продукции на ближайшие рынки они продают ее перекупщикам, которые берут на себя затраты на перевозку, снижая при этом цену закупки. Сбытовые кооперативы товаропроизводителей, а также заготовительная деятельность потребительской кооперации, до последнего времени, так и не получили своего должного развития.

Считаем необходимым выделить следующие проблемы в сфере сбыта продукции малых форм хозяйствования:

- низкая потребительская привлекательность овощной продукции из-за отсутствия системы стандартизации фермерских продуктов. Как результат – отсутствие заинтересованности розничных сетей в работе с малыми формами хозяйствования;

- более высокая себестоимость продукции по сравнению с импортной;

- недостаточное развитие складских и логистических технологий, отсутствие бизнеса по обработке и хранению овощей и фруктов: процент потери овощной продукции может достигать 30–40 % и более;

- отсутствие оптовых закупщиков, приобретающих под заказ свежую фермерскую продукцию. Задача оптовых закупщиков – формирование заказа производителю, организация доставки урожая на общую базу, а затем к местам розничной продажи. Работа с производителями и потребителями (покупателями) при этом должна вестись на основе долгосрочных договоров.

К основным оптовым потребителям продукции малых форм хозяйствования можно отнести перекупщиков, ритейлеров, перерабатывающие предприятия и государственной организации.

Поскольку выход малых форм хозяйствования на оптовых покупателей затруднен ввиду промежуточного звена – перекупщиков, тем не менее у малого и среднего агробизнеса есть возможность открыть несколько собственных точек на региональных оптовых рынках. Однако, этот способ реализации требует вложения денежных средств, либо создания сбытового кооператива.

Также малый и средний агробизнес может принять участие в государственных, региональных и коммерческих тендерах.

Одним из вариантов реализации продукции малыми формами хозяйствования являются частные кафе и рестораны, которые нуждаются в постоянных, проверенных поставщиках и в их свежей, качественной продукции, которую необходимо доставлять часто и небольшими партиями. Поэтому при работе с предприятиями общепита производителю придется озаботиться налаживанием системы доставки овощной продукции, а это ведет к увеличению статьи транспортных расходов. Тем не менее, с ростом количества покупателей и объемов поставляемой продукции, рентабельность доставки будет увеличиваться, пока не достигнет точки безубыточности.

Малому и среднему бизнесу в сфере производства овощной продукции также стоит знать о специальных интернет-площадках, где размещается информация о фермерских хозяйствах и покупателях сельхозпродукции.

Актуальными для малых форм производителей сельхозпродукции остаются сельскохозяйственные кооперативы. Государством активно развивается данная сфера, принимаются соответствующие законы. Объединение в кооперативы дает экономию в затратах 15–20 %, а также сокращает движение продукции от производителя до потребителя, поскольку уменьшается количество посредников, через которые проходит продукция.

Поскольку важнейшим элементом повышения эффективности сбытовой деятельности является улучшение качества обслуживания по перемещению продукции от товаропроизводителя к потребителю, организация равномерного

сбыта и регулирование объемов поставок в зависимости от спроса, что определило одну из тенденций развития взаимодействия производителей и потребителей – создание оптово-распределительных центров с паритетными условиями для входа на рынок всех товаропроизводителей, в том числе малых форм хозяйствования с небольшим объемом продукции.

Опыт развитых стран Европейского союза показывает, что наиболее эффективной организационной структурой по формированию системы сбыта сельхозпродукции, произведенной в том числе малыми формами хозяйствования, является создание оптово-логистических (оптовых распределительных) центров по заготовке, переработке (первичной и глубокой), хранению и предпродажной подготовке сельхозпродукции.

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.

Анализ системы реализации продукции, количественных и качественных параметров инфраструктуры республиканской товаропроводящей сети в региональном разрезе выявил основные проблемы сбыта продукции и инфраструктуры АПК, торговли, транспорта и логистики:

- длинные каналы распределения с участием многочисленных посредников, отсутствие качественной инфраструктуры для хранения, транспортировки, распределения и торговли приводят к снижению конкурентоспособности конечной продукции и к большим потерям и воздействию окружающей среде;

- основные проблемы - изношенность и дефицит инфраструктуры, неравномерность размещения и стихийность развития, отсутствие координации и низкий уровень интегрированности участников товародвижения;

- слабое структурирование рынка: недостаток оптовых компаний, консолидирующих и обслуживающих сделки с продовольствием; недостаток специализированных национальных логистических операторов; отсутствие предсказуемых отношений между участниками рынка;

- несформированная государственная политика: отсутствие системы ценообразования, использование неформальных попыток ценового регулирования; не сформулирован госзаказ на продовольствие, включая внутреннюю продовольственную помощь; использование для продовольствия тех же механизмов закупок, что и для промтоваров.

Эти и другие указанные проблемы приводят к длинной и непрозрачной товаропроводящим сетям с «серыми посредниками», которые не позволяют доставлять товар до конечного потребителя высокого качества и по доступной цене.

Для решения накопившихся проблем в сфере организации товародвижения необходимо осуществить *следующие первоочередные*

мероприятия.

1) Формирование организованных и регулируемых каналов оптовой торговли продуктами питания на основе эффективного использования и модернизации существующей инфраструктуры продовольственного рынка.

2) Создание логистической системы сбыта и торговли продукции АПК требует создания и постоянного развития необходимых правовых, организационных, экономических, инфраструктуры и иных условий, позволяющих участникам рынка экономической деятельности получать необходимые услуги в процессе товародвижения сельскохозяйственной продукции и продовольствия.

Основные выгоды для государства заключаются в стабилизации цен на сельскохозяйственную продукцию; создании единой информационной системы учета потоков сельхозпродукции и прогнозирования; эффективном межрегиональном перераспределении сельхозпродукции; замещении импортной сельхозпродукции отечественной; повышении эффективности мер государственной поддержки сельхозпроизводителей; создании национальных технологий хранения и переработки пищевой продукции, росте налоговых отчислений; устойчивом развитии сельской местности.

3) Применение цифровых технологий на агропродовольственных рынках может принести существенные экономические, социальные и экологические выгоды.

Цифровизация ТПС (производство, логистики, торговли и управления цепями поставок) выступает в качестве перспективного направления повышения эффективности функционирования и обеспечения конкурентоспособности субъектов хозяйствования АПК и торговли. Для повышения преимущества на рынке компаниям следует проводить активную цифровизацию всего бизнес-процесса компании и интегрировать с участниками товародвижения. Следуя зарубежному опыту, этого можно добиться государственной поддержкой, налоговым ослаблением бизнеса.

4) Анализ системы сбыта в условиях пандемия COVID-19 указывает на необходимость следующих рекомендаций:

а) повышение устойчивости во всех аспектах товаропроводящих цепочек продовольствия на всех этапах – от производства до потребления.

Например, Правительству государственную поддержку (инвестиция, субсидия) сельскому хозяйству следует делать только тем хозяйствам, которые производят чистый экологический продукт. При этом, на продукты, выращенные по соответствующим стандартам «зеленой технологии», по возможности, нужно уменьшить налог.

Производителям, не соблюдающим высокие стандарты на продукцию, нужно увеличить налог с прибыли. Это требует формирования нового механизма автоматизированного контроля качества и безопасности продукции и перевода этих данных производителей в налоговый орган.

б) продовольственная политика, включая производственно-сбытовую систему, должна строиться с учетом межсистемных связей, например, так,

чтобы вместо достижения с помощью продовольственных, экологических и экономических систем отдельных разнонаправленных целей получать от них положительный синергетический эффект.

На практике в Правительстве делается государственная поддержка в виде различных субсидий и льготного кредитования в отношении отдельных сельскохозяйственных товаропроизводителей.

На наш взгляд, необходимо и по возможности господдержку делать комплексно на всех этапах производственно-сбытовой цепочки. На практике это означает экономическое стимулирование организаций, имеющих устойчивые и длительные производственно-сбытовые цепочки, начиная от сельскохозяйственных товаропроизводителей, переработчиков, субъектов по хранению и распределению, торговли. Конкуренция между производственно-сбытовыми цепочками за рынок сбыта и государственную поддержку позволить снизить цены на продукцию и повысить качество продукции.

в) необходима гибкая продовольственная политика и гибкая товаропроводящая система, построенная на разнообразных подходах и разработанная с учетом особенностей регионов и ситуации в стране (эпидемиологической ситуации).

Для решения этих задач предлагаются следующие конкретные действия:

- вложение средств в развитие инфраструктуры территориальных рынков на национальном и региональном уровнях;

- всесторонний пересмотр политики, в рамках которой официальным предприятиям розничной торговли продовольственными товарами неоправданно отдается предпочтение перед неформальными рынками, которые являются точками соприкосновения между мелкими производителями и потребителями с более низким уровнем доходов, такими как сельские ярмарки и уличные торговцы;

- рассмотрение вопроса о принятии более жестких норм регулирования, в том числе политики в области конкуренции, в целях расширения возможностей малых и средних агропродовольственных предприятий сельхозпроизводителями для участия в национальных, региональных и глобальных производственно-сбытовых цепочках.

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 и 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.

Таким образом, на основе анализа системы сбыта агропродовольственной продукции сделаны следующие выводы.

- Необходимо формирование и развитие производственно-сбытовой цепи и цивилизованной торговли с дальнейшей интеграцией в товаропроводящую сеть, которые помогают оптимально загружать каналы распределения товаров, снизить затраты, уменьшить количество посредников, повысить качество обслуживания и безопасность продукции.

-Согласованное и скоординированное взаимодействие всех участников и общей цели производственной-сбытовой цепи заинтересовать в выпуске качественной и безопасной продукции.

-Координация и обеспечение бесперебойного функционирования продовольственных товаропроводящих цепочек и поставка основных продовольственных товаров.

-Повышение устойчивости товаропроводящих цепочек продовольствия на всех этапах – от производства до потребления (инфраструктура, складские помещения, финансовые ресурсы, снижение налогов, «Зеленые коридоры»).

- В условиях пандемии формирование более разнообразных и жизнестойких систем распределения, в том числе, более коротких товаропроводящих цепочек (за счет уменьшения длины цепочек поставок) и развития территориальных рынков (в развивающихся странах на них продается основная доля пищевых продуктов).

- Использование инновационных бизнес-процессов и цифровых платформ электронной торговли, специально разработанных для малых и средних предприятий, которые могут также поддерживать функционирование местных рынков, более оперативно реагируют на сбои в цепочках поставок.

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.

2.2. Анализ механизма взаимодействия участников рынка сельскохозяйственной продукции с предприятиями розничной и оптовой торговли

Экономические отношения как система хозяйственных связей между товаропроизводителем и потребителем за годы реформ на казахстанском агропродовольственном рынке, к сожалению, формировались спонтанно без учета зарубежного опыта и государственной стратегии их развития.

В вопросах улучшения взаимодействия поставщиков и потребителей опрошенными экспертами было отмечено предложение создания производственно-сбытовых объединений; развития сети снабженческо-сбытовых кооперативов; государственной поддержки малых форм хозяйств; контроля ценообразования; помощи местным производителям в продвижении продукции в торговые сети и магазины.

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%).

Более 92% товаропроизводителей при поиске информации о потребителях не пользуются маркетинговыми каталогами, которые подготовлены сторонними компаниями. Основная причина кроется в том, что данных каталогов нет в открытом доступе, а цена приобретения варьируется в пределах 400-600 тыс. тенге. Исходя из этого многие хозяйствующие субъекты (69,2%) осуществляют маркетинговые исследования самостоятельно. При осуществлении исследовании рынка около 65% товаропроизводителей опираются на информацию, которая представлена на интернет-ресурсах. Стоит отметить, здесь большинство товаропроизводителей отмечают, что отечественные интернет источники не содержат полноценной информации для осуществления качественной аналитической работы.

В частности, по мнению представителей областных сельхозуправлений, обозначена необходимость поощрения торговых сетей, работающих с разными производителями сельскохозяйственной продукции; по продвижению продукции региональных производителей в город, в крупные магазины.

Представителями кооперативов и предприятий-переработчиков сельскохозяйственной продукции были предложены следующие меры для повышения эффективности закупочной деятельности и оптимизации сбыта: государственное регулирование ценообразования; доступ продукции региональных сельхозпроизводителей к крупным магазинам; создание условий

для увеличения производства продукции местными производителями; принятие мер по улучшению качества производимой продукции; дотации из бюджетов для производителей и пр.

В рамках проведенного анкетного исследования можно увидеть, что такие операции как производство, сбор и подготовка к отправке, изучение рынка и поиск информации, маркетинг осуществляется большинством предприятий самостоятельно. Ряд предприятий часть своих операции передают для выполнения сторонним организациям, что дает основание судить, о том, что в сельском хозяйстве начинают развиваться аутсорсинговые отношения. К передаваемым сторонним организациям операциям относятся: переработка, охлаждение, хранение, транспортировка, поиск покупателей. К основным причинам передачи операции сторонним организациям стоит отнести: отсутствие транспортных средств для поставки на зарубежные рынки, отсутствие оборудования для переработки, отсутствие возможностей поиска покупателей в других регионах страны.

Обобщая ответы всех респондентов, *нами выявлено*, что в настоящее время реализация сельскохозяйственной продукции осуществляются через оптовое звено по трем основным направлениям.

1) Специализированные закупочно-сбытовые предприятия оптовой торговли с правом собственности на реализуемую продукцию.

К ним относятся оптово-распределительные предприятия (ОРП), которые осуществляют закуп продукции у сельхозтоваропроизводителей, сельскохозяйственных кооперативов сервисно-заготовительных центров, заготовительных организаций и (или) перерабатывающих предприятий; заключение договора консигнации, при котором владелец (консигнант) передает продукцию на склад ОРП. При этом продукция остается собственностью консигнанта до момента его реализации.

Значительная часть объемов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на оптовом продовольственном рынке РК сегодня реализуется по данному варианту, или через специализированные закупочно-сбытовые предприятия оптовой торговли с правом собственности на приобретаемую и реализуемую продукцию. К таким структурам относятся оптовые закупочно-сбытовые базы, холодильники, склады, элеваторы и другие. Через эти структуры в настоящее время в РК реализуется от 40 до 50% объемов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.

Достаточно часто данным способом реализуют продукцию крупные сельхозпроизводители, имеющие возможность привлекать дистрибьютеров и открывать точки продажи в крупных городских агломерациях страны. К примеру, ТОО "Родина", являясь одним из ведущих сельхозпредприятий Акмолинской области, реализует продукцию через собственные дистрибьютерские центры и обеспечивает молочной продукцией г. Нур-Султан и близлежащие населенные пункты.

К основным недостаткам этого варианта можно отнести отсутствие достаточной конкуренции, возможность монополизации оптовой торговли и

повышения цен на реализуемую продукцию. В связи с этим для этого варианта характерны высокие издержки, связанные с хранением, складированием и погрузочно-разгрузочными работами.

2) Оптово-посреднические структуры, не использующие в своей деятельности право собственности на реализуемую продукцию. К ним относятся различные посредники (торговые агенты, брокеры и т.д.).

Достаточно большие объемы продовольственных товаров сегодня реализуются через оптово-посреднические структуры, которые действуют как от имени и по поручению предприятия-продавца (агенты), так и по поручению предприятий оптовой и розничной торговли (брокеры). Через такие структуры в настоящее время реализуется примерно 30-40% продовольственных товаров.

Характерной особенностью и одним из основных недостатков при формировании экономических отношений на оптовом продовольственном рынке в этом случае являются высокие издержки в сфере обращения сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в связи с недостаточной конкуренцией и отсутствием рыночной информации о спросе и предложении.

3) Реализация продукции через организаторов оптовой торговли, которые оказывают услуги участникам рынка в организации оптового оборота продукции. Это специализированные и универсальные рынки и предприятия оптовой торговли. К этим структурам относятся оптовые продовольственные рынки, распределительные центры, ОРЦ, товарные биржи, ярмарки, аукционы, торговые дома и т.д. Доля продукции, реализуемой этими структурами, составляет 10-20% от общего объема реализуемой на оптовом продовольственном рынке Казахстана, в то время как в странах с рыночной экономикой по этому варианту реализуется около 80-95% продовольствия.

Повсеместные перебои в товаропроводящих цепочках продовольствия, возникшие в результате пандемии, показывают, что необходимо создавать более устойчивые системы распределения продукции. Особенно серьезный урон был нанесен длинным и комплексным товаропроводящим цепочкам, в первую очередь цепочкам поставок скоропортящихся сельскохозяйственных культур, а также культур особого спроса.

В сложившихся обстоятельствах растет заинтересованность в развитии местных и региональных рынков, которые помогут повысить устойчивость продовольственных систем за счет уменьшения длины цепочек поставок.

Отсутствие координации и оптимизации движения потоков продовольственных товаров, недостаточный учет логистических издержек на всех этапах товародвижения, отсутствие консолидации поставок нескольких поставщиков в процессе одной транспортировки с целью минимизации транспортных расходов, информационной системы управления потоками приводит к большому числу посредников. Торговая наценка между производителем и торговой сетью на продовольственные товары составляет порядка 50%. Также сохраняется волатильность цен на продовольственные

товары. К примеру, индекс цен на плодоовощную продукцию в течение года может варьироваться до 300%.

Проблемы развития регионального продовольственного рынка имеют свои особенности и их решению во многих странах мира уделяется достаточно много внимания.

Наиболее важным фактором, обуславливающим необходимость формирования эффективной системы товародвижения и межрегиональных продовольственных связей, является несовпадение мест производства сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия и мест их потребления, а также неэффективность сельскохозяйственного производства в отдельных местах потребления продуктов питания. Этот фактор обуславливает лишь необходимость товародвижения в его простейшей транзитной или однозвенной форме оптовой торговли, когда продукция доставляется из мест производства в розничную торговую сеть.

Однако в большинстве случаев товародвижение имеет более сложную 2-х или 3-х-звенную систему оптовой торговли сельскохозяйственной продукцией, сырьем и продовольствием. Это вызвано, прежде всего, особенностями производства, переработки, хранения и реализации продукции. Учитывая, что хлеб и хлебные изделия являются продуктом переработки, товародвижение зерна и зернопродуктов в этом случае имеет 3-х-звенную систему оптовой торговли (элеватор – мукомольное предприятие – хлебозавод).

Рациональная система сбыта мясомолочной, плодоовощной и рыбной продукции предполагает одно- или двухзвенную систему оптовой торговли. Двухзвенная система имеет место, как правило, при реализации скоропортящейся продукции после переработки, а также при реализации сахара, растительного масла, кондитерских изделий и других видов продукции.

Другим важным фактором, обуславливающим необходимость функционирования оптового звена в системе товародвижения, является то, что крупные перерабатывающие предприятия, как правило, сосредоточены или в местах массового производства сельскохозяйственного и продовольственного сырья или в местах массового потребления готовой продукции.

Реализация скоропортящейся продукции на оптовом продовольственном рынке приводит к минимизации количества посредников в системе товародвижения, росту конкуренции, сокращению расходов и времени доставки продукции в розничную торговую сеть, а также сохранению ее качества.

Поэтому во многих странах при реализации скоропортящейся продукции используются либо прямые связи, когда оптовые поставки от товаропроизводителя осуществляются непосредственно в крупные торговые сети, либо эта продукция реализуется через оптовые продовольственные рынки и распределительные центры продовольствия.

В настоящее время из-за ослабления государственного контроля основные каналы сбыта в большей степени занимают неорганизованные посреднические структуры. Удельный вес продукции, реализуемой через

организованные оптово-посреднические структуры в виде оптовых продовольственных рынков, распределительных центров продовольствия, бирж, государственные и другие структуры сегодня в России значительно ниже, чем через неорганизованные оптово-посреднические структуры, что отражается на издержках в системе товародвижения и конкурентоспособности отечественного продовольствия. В то же время доля продукции, реализуемой неорганизованными оптово-посредническими структурами в развитых странах не превышает 5-10% от общего объема товарооборота.

Роль традиционных заготовительных структур в связи с реформами должны были выполнять в основном оптовые продовольственные рынки, биржевые структуры и распределительные центры продовольствия. Однако в связи с недобросовестной конкуренцией и неэффективной государственной политикой в этой сфере эти структуры развиваются медленно и выполняют несвойственные для них функции.

В отличие от развитых стран, где имеет место научно обоснованная стратегия формирования товаропроводящей системы и маркетинга, в нашей стране оптово-посреднические структуры возникают пока стихийно.

Схема взаимодействия участников рынка сельскохозяйственной продукции с субъектами розничной и оптовой торговли, представленной на рис. 2.1. [16].



Рис. 2.1 - Схема взаимодействия участников рынка сельскохозяйственной продукции с субъектами оптовой и розничной торговли [16]

Рынок зерна. Экономические связи между участниками зернового рынка складываются под влиянием различных факторов. К их числу можно отнести:

характер потребителя (государство, крупные города, торгово-посреднические структуры, перерабатывающие предприятия и др.);

характер товаропроизводителя (крупное сельскохозяйственное или мелкое фермерское хозяйство, форма собственности и их финансовое положение, наличие инфраструктуры и т.д.;

форму сбыта (госзаказ, бартер, прямые связи, неорганизованная рыночная торговля и др.).

Большое влияние на экономические взаимоотношения между партнерами рынка оказывают организационные формы распределительных связей, которые делятся на:

обычный канал распределения, состоящий из одного или более независимых производителей, оптовых и розничных торговцев;

горизонтальная маркетинговая система, объединяющая 2-х и более участников сбыта на временной или постоянной основе;

вертикальная маркетинговая система, в которой производители, оптовые и розничные торговцы действуют как единая система;

многоканальная маркетинговая система, представляющая собой смешанный вид сбыта.

Эти маркетинговые системы формируются на договорных условиях и выступают в форме объединений, кооперативов, концернов, корпораций, фирм и др. Участие или неучастие в таких системах является добровольным делом каждого отдельного участника зернового рынка.

Основными рычагами воздействия государства на хозяйствующих субъектов зернового рынка становятся регулирование уровня цен, тарифов, кредитных ставок, предоставление субсидий, применение налогов и налоговых льгот, штрафных санкций и др., а также административно-организационные меры, которые реализуются через систему стандартизации, сертификации, нормативную базу, организацию государственной статистической и информационной базы, квотирование и лицензирование экспортно-импортных операций, а также контрольно-инспекторскую деятельность.

Отмечается, что в настоящее время наблюдаются изменения объемов и структуры сбытовых каналов зерна: снижение абсолютных показателей и относительной доли реализации его государству и увеличение продажи на свободном рынке [17]. В то же время многие сельские товаропроизводители не имеют собственных зернохранилищ, не объединены в сбытовые кооперативы, что не дает им возможность формировать крупные товарные партии зерновых культур высокого качества, снижать издержки обращения.

Каналы сбыта произведенного зерна ограничены. Внутренний спрос поддерживают лишь зернотрейдеры и мукомолы, наблюдается нестабильный или недостаточный уровень спроса со стороны субъектов глубокой переработки зерна, кормопроизводства, переработки зерна на технические цели (спирт). Экспорт ограничивается локальным рынком, в основном это страны Средней Азии. В отдельные годы открываются возможности экспорта в Иран и КНР, но объемы экспорта в эти страны не стабильны, поскольку их импорт

диверсифицирован за счет поставок российского зерна в Иран и других мировых экспортеров в КНР.

Улучшению экономических отношений, повышению эффективности деятельности хозяйствующих субъектов зернового рынка в значительной степени будет способствовать создание вертикальной маркетинговой службы. Такие службы должны создаваться в системе государственных органов управления, в системе отраслевых союзов, в крупных интегрированных объединениях и отдельных предприятиях.

Рынок плодоовощной продукции страны формируется в основном за счет личных подсобных хозяйств населения. Удельный вес производства овощей и плодов в домашних хозяйствах в общем объеме составляет около 80%. Сельскохозяйственные предприятия являются основными поставщиками свежих овощей и плодов в крупные города Казахстана.

Анализ каналов распределения продукции овощеводства показывает, что объем овощей, реализованных заготовительным организациям сокращается и приблизился к нулю. Потребительская кооперация практически перестала покупать овощную продукцию.

Договорные обязательства бывших плодоовощных баз с сельскохозяйственными производителями и посредниками не выполнялись как по объему поставок, так и проведению взаиморасчетов. Не отлажен еще механизм отношений по цепочке: производитель овощей - оптовое звено - розничная торговля.

Существенный сдерживающий фактор реализации сельскохозяйственной продукции и овощей, в частности - неразвитость оптовой инфраструктуры потребительского рынка, сервисного и информационного обеспечения субъектов рынка.

Капитальные вложения в сферу реализации чрезвычайно малы и не позволяют развиваться ей нужными темпами.

Все вышеперечисленные факторы ограничивают производственную и предпринимательскую активность товаропроизводителей. Главными сдерживающими факторами сбыта сельскохозяйственной продукции являются низкие закупочные цены на нее, изношенность материально-технической базы, недостаток финансовых средств.

В условиях рынка производитель сам должен искать покупателя своей продукции, что довольно затруднительно при существующей несовершенной информационной базе о рынках сбыта. Многие хозяйства вообще не заключают договоры.

Гарантированный выход на покупателя имеют лишь 25% хозяйств, многие сельскохозяйственные предприятия, по прежнему, реализуют свою продукцию на ближайшие перерабатывающие предприятия, причем на невыгодных для себя давальческих условиях. Продажа продукции на более выгодных условиях невозможна либо из-за отдаленности другого перерабатывающего предприятия и больших транспортных затрат, либо из-за отсутствия информации о другом покупателе.

В целях устойчивого и стабильного развития овощного подкомплекса, государство должно стимулировать создание крупных предпринимательских структур, способных сформировать управляемую систему финансово-экономических отношений по цепочке от производителя до конечного потребителя.

Важнейшим направлением стимулирования сельскохозяйственного производства должно стать восстановление системы госзаказа в размере 50-65% произведенного объема овощей, с обязательным финансированием. Это будет гарантировать реализацию основной части овощной продукции по рентабельным ценам, которые способствуют устойчивому развитию отрасли.

Госзаказ должен стать основой ежегодных бизнес-планов каждого сельскохозяйственного предприятия, фермерского хозяйства, регионального АПК страны в целом. Главным документом, определяющим объемы, ассортимент, качество, порядок закупок, сроки поставок плодов и овощей для государственных нужд, является договор между заказчиком и поставщиком.

Для обеспечения устойчивых связей между товаропроизводителями и потребителями сельскохозяйственной продукции приоритетным направлением остается создание сети региональных и межрегиональных оптовых продовольственных рынков (ОПР).

Рынок картофеля. Экономические отношения в сфере производства и реализации картофеля в большой степени определяются договорными контрактными отношениями ее продавцов и покупателей.

Анализ показывает, что ЛПХ и крестьянские хозяйства не в состоянии обеспечить торговлю вполне транспортабельной и лежкоспособной продукцией, а перерабатывающую промышленность сырьем с высоким содержанием крахмала.

Все это говорит о необходимости создания крупных сельскохозяйственных предприятий по промышленному производству картофеля. Мелкотоварное производство картофеля в ЛПХ не позволяет каждому из них в отдельности использовать принципы и методы маркетинга.

Поэтому возникает потребность в совместном сбыте, который представляет собой часть стратегии маркетинга, позволяющей объединяться нескольким производителям картофеля, использовать имеющуюся сбытовую сеть, а при интеграции с фирмой-заготовителем или посредником получать определенную выгоду. Таким образом, интеграция мелких предприятий с крупным для реализации выращенного ими картофеля может быть перспективным способом его сбыта.

Необходимость проведения таких работ, как исследование рынка - целенаправленный сбор и анализ информации, планирование и организация сбыта, стимулирование потенциальных покупателей к приобретению продукции, налаживание и поддержание связей с ними, в т.ч. заключение контрактов на производство и реализацию картофеля, ее подработку в соответствии с нормативными документами по качеству и т.д. требуют

определенной подготовки и маркетинговых знаний, которые практически отсутствуют у фермеров и владельцев ЛПХ.

В целях упорядочения сбыта сельскохозяйственной продукции, в т.ч. картофеля, восстановления и укрепления прямых хозяйственных связей производителей и потребителей, своевременного и обязательного обеспечения государственных нужд в картофеле и др. продукции, возникает острая необходимость создания информационно-консультационной службы, обслуживающей сельских товаропроизводителей всех форм собственности, а также их партнеров по АПК.

Рынок молока и молокопродуктов. Неотрабатанность механизма взаимоотношений молочных заводов с сельскохозяйственными товаропроизводителями привела не только к потере финансовой устойчивости, снижению объемов закупок молока в аграрном секторе, но и к занижению на него закупочных цен при одновременном завышении отпускной цены на готовую продукцию.

Успешное функционирование молочной отрасли в целом требует серьезной государственной поддержки.

Помочь хозяйствам с реализацией молока и молочных продуктов требуют решения следующих задач: субсидирования молокоперерабатывающих предприятий при покупке сырого молока от заготовительных организаций; Минсельхозу нужно вернуть погектарное субсидирование многолетних кормовых культур; на должном уровне наладить работу ветеринарных служб на местах.

Следует также наладить систему постоянных закупок и сбыта, запустить обучение и повышение агрокомпетенций участников.

В Госпрограмме развития АПК на 2017-2021 годы решение этих задач было определено путем «вовлечения мелких и средних хозяйств в сельскохозяйственную кооперацию». Действительно, в 2017-2018 годах по всей стране проводилась работа по организации кооперативов, но, к сожалению, ожидаемого социально-экономического эффекта мы не получили.

Доля молока, доставленного на переработку, в общем объеме производства в среднем по миру составляет 62%, тогда как этот показатель в РК всего 27%. Однако перерабатывающие предприятия нерентабельны в общей массе, им требуется оптимизация себестоимости.

Система регулирования рынка молока должна строиться исходя из долговременных и кратковременных целей аграрной политики определенного региона и его финансовых возможностей. Она должна полностью защищать сельскохозяйственные и перерабатывающие структуры от нормальных рыночных отношений.

Важным фактором в развитии экономического механизма взаимосвязей между сельским хозяйством и молочной промышленностью является укрепление договорных отношений. Для усиления роли договоров необходимо шире использовать дополнительные, более тесные условия сотрудничества.

В договорах (контрактах) должны быть включены конкретные пункты оказания помощи поставщику сырья со стороны перерабатывающего предприятия. Это может быть помощь в приобретении кормов, горюче-смазочных материалов, запасных частей, условий авансирования и т.д.

При реализации молока и молочных продуктов могут быть использованы различные виды контрактов, например, такие, как двусторонние, где участвуют производитель и потребитель (торгующие, перерабатывающие предприятия); трехсторонние, где помимо производителя и потребителя участвует транспортная и иная организация; а также многосторонние, где помимо названных партнеров, принимают участие различные снабженческие и другие организации, посредники, осуществляющие закупку и поставку молока и молочных продуктов.

Рынок мяса и мясопродуктов. Реформирование предприятий и предоставление им права самостоятельного выбора структуры производства, каналов сбыта продукции, уровня цен на нее, изменения в финансово-кредитной и налоговой политике и др. разрушили старые условия этих отношений и расширили круг их участников.

Об этом свидетельствует многоканальная реализация скота и птицы, разнообразные формы их сбыта, создание отраслевых и межотраслевых интегрированных объединений горизонтального и вертикального типа, появление различных источников финансирования и кредитования и др.

Уровень цен на скот и птицу в значительной степени определяется каналами и формами его сбыта. Разрушение централизованной системы поставок и распределения мяса и мясопродуктов до последнего времени не заменено цивилизованными формами организованной рыночной торговли.

Контрактная продажа для государственных нужд в силу отсутствия финансовых ресурсов и невозможности своевременного расчета с товаропроизводителями резко сократилась.

Кооперативная форма сбыта, применяемая в зарубежных странах для реализации скота, при которой сельхозтоваропроизводители могут противостоять монополизму заготовительных организаций, не развивается в силу несовершенства законодательства о кооперации.

На региональном уровне должна применяться государственная поддержка участников рынка в форме дотаций, компенсаций, льготного налогообложения и кредитования. Одновременно государству принадлежит определяющая роль в создании инфраструктуры рынка мяса и мясопродуктов и регулировании внешнеторговой деятельности.

Переход на организованные формы сбыта мяса и мясопродуктов связан с развитием оптового звена в системе товародвижения. Оно может быть двух типов: по продаже скота и птицы и по продаже переработанного мяса и мясопродуктов.

Продажу крупных партий скота и птицы, племенного скота необходимо осуществлять на специализированных биржах, аукционах, ярмарках; мяса и мясопродуктов - на оптовых продовольственных рынках.

Развитие оптовой торговли позволит свести к минимуму число посредников при прохождении продукции от производителя к потребителю, обеспечить прозрачность рынка (движение товаропотоков, гласность цены), повысить качество продукции и улучшить контроль за ним, стандартизировать типовые контракты (договоры) и др.

Анализ существующей системы товародвижения на продовольственном рынке свидетельствует о наличии огромных резервов и возможностей для снижения издержек в этой сфере. Необходимым условием реализации этой задачи является оптимизация товарных потоков, сокращение количества неорганизованных посредников и регулирование деятельности зарубежных торговых компаний на казахстанском рынке.

Регулирование деятельности предприятий оптовой и розничной торговли продовольственными товарами предполагает разграничение функций и задач между центральными, региональными и местными органами власти на законодательном уровне и принятие соответствующей программы развития сбыта продукции АПК на перспективу.

Перспективы развития продовольственного рынка основываются на тесном взаимодействии всех участников рынка и более эффективном использовании существующих предприятий оптовой и розничной торговли, что должно способствовать снижению издержек в системе товародвижения при реализации скоропортящейся продукции и решению проблемы реализации продукции отечественных товаропроизводителей по оптимальным рыночным ценам на основе минимизации количества посредников в цепи между товаропроизводителем и потребителем.

Модернизация действующих предприятий оптовой и розничной торговли как инфраструктуры продовольственного рынка, предполагает максимальное использование возможностей современных информационных технологий и логистики с тем, чтобы ускорить процесс доставки товара до потребителя с минимальными затратами и максимальным сохранением качества продукции для удовлетворения спроса и потребностей населения в товарах и услугах.

2.3.Кластерный анализ состояния инфраструктуры хранения сельскохозяйственной продовольственной продукции и перспективы ее развития

Отличительной особенностью организации оптовых рынков и распределительных центров в Казахстане является то, что за годы советской власти в стране построены плодоовощные базы, базы потребкооперации, холодильники и другие объекты рыночной инфраструктуры, созданные по типовым проектам.

Как показал проведенный нами анализ состояния инфраструктуры хранения сельхозпродукции Казахстана, нынешняя ситуация является неоднозначной. Несмотря на то, что страна располагает крупной сетью предприятий по хранению продукции, в силу разных причин в целом

материально-техническая база хранения сельхозпродукции находится в неудовлетворительном состоянии.

В современных условиях только 20% хранилищ по техническому обеспечению приближается к мировому уровню, а остальная их часть требует модернизации. Более 50% хранилищ были построены в 1970-1980 годах. Кроме того, резкое удорожание услуг хранилищ в последние годы привело к тому, что они загружаются лишь на 40-50% с колебаниями ее величины по областям от 60 до 85%. Именно удорожание услуг становится одной из главных причин недозагрузки.

Распределение потерь сельскохозяйственной продукции по продовольственной цепочке в различных регионах мира показывает, что в странах Центральной Азии потери составляют в среднем - 36%, из них на уборке -10,8%, послеуборочной обработке – 7,8%, переработке и упаковке - 6,3%, дистрибуции – 5,6%, потреблении – 5,5%. В Европе, включая Российскую Федерацию, - 31%. Самые низкие потери в странах Юго-Восточной Азии - 28% [19].

Значительная часть урожая продукции растениеводства в РК остается в хозяйствах, большинство из которых не способны хранить продукцию, что приводит к ее необоснованным потерям, снижению качества и издержкам.

Отставание логистической инфраструктуры хранения сельхозпродукции от требований развитого рынка связано со многими причинами, основными из которых являются [20]: высокая капиталоемкость и низкая инвестиционная привлекательность; неудовлетворительные темпы ввода производственных мощностей хранилищ.

По нашим анализам имеющегося материалов Акиматов областей и Бюро национальной статистики ежегодный ввод в РК за 2012-2019 годы в эксплуатацию новых хранилищ не возмещает выбытия старых, построенных еще в 70-е- 80-е годы прошлого века. Около 40 % из имеющихся предприятий, общей емкостью 700 тыс.т, изношена.

Имеющаяся сырьевая база не обеспечивает равномерные поставки качественного сырья в течение года из-за неразвитости торгово-логистической системы, практически отсутствуют объекты по предпродажной подготовке товара (мойка, фасовка, сушка, калибровка и транспортировка и т.д.). В целом недостаточный уровень интеграции в систему сбыта сдерживает развитие отечественного производства.

Старые форматы торговой инфраструктуры не позволяют эффективно распределять товары и стабилизировать цены в долгосрочной перспективе.

По состоянию на 2020 год (табл.2.2) количество хранилищ составило 1249 ед. с общим объемом единовременного хранения 1,908 млн. т. Из них, овощехранилища - 1,03 млн.т (53,9%), картофелехранилища - 0,8млн.т (41,9%) и плодохранилища (фруктохранилища) – 0,0779 млн.т (4,1%).

Таблица 2.2 - Анализ наличия емкостей хранения плодо-, овоще-, картофелехранилищ на апрель 2020 года

№	Наименование областей	Количество хранилищ, ед.	Объем единовременного хранения, т	в том числе		
				овощехранилищ, т	картофелехранилищ, т	плодохранилищ (фруктохранилищ), т
1	Акмолинская	32	50503	6003	44500	0
2	Актюбинская	93	40326	22018	18238	70
3	Алматинская	141	173555	83737	68333	21485
4	Атырауская	27	46345	46345	0	0
5	Восточно-Казахстанская	103	87142,5	20300	66842,5	0
6	Жамбылская	258	149120,7	136945,1	8188,3	3987,3
7	Западно-Казахстанская	56	40140	15255	24885	0
8	Карагандинская	112	246825	34 215	206 610	6 000
9	Костанайская	79	96339	58802	37475	62
10	Кызылординская	15	20801,8	18391,8	2410	0
11	Мангистауская	4	6700	2600	0	4100
12	Павлодарская	134	384045	117756	264990	1300
13	Северо-Казахстанская	66	64794	21271	43523	0
14	Туркестанская	50	89705	49115	14210	26380
15	г. Нур-Султан	15	37050	24472	0	12578
16	г. Алматы	9	1000	1000	0	0
17	г. Шымкент	55	374000	372000	0	2000
ИТОГО:		1249	1 908 392	1030225,4	800204,3	77962,3

Данные Акиматов областей

Основные потребности внутреннего рынка могут всецело покрываться за счет собственного производства. Однако существующая инфраструктура, несовершенная логистика, отсутствие эффективного взаимодействия между участниками товародвижения приводят к значительному росту цен на сельскохозяйственные товары, особенно в период межсезонья.

Каждый год с февраля по май, когда истощаются запасы прошлогоднего урожая и начинается завоз нового из соседних стран (межсезонный переход на новый урожай), наблюдается высокая волатильность цен. В свою очередь, это негативно влияет на инфляцию. Цены на продовольственные товары в январе 2021 года по отношению к январю 2020 года выросли на 11,3%, а в период межсезонья рост составляют в 2-3 раза в зависимости от регионов поставок. Такая ситуация происходит из-за нехватки качественных хранилищ как по объему так и по другим признакам (доступность, температурный режим и т.д.).

В настоящее время дефицит овощехранилищ по республике составляет порядка 65%. В некоторых регионах цифра достигает и 80%. Это приводит к тому, что выращенная сельхозпродукция на местах долго не залеживается, и уж тем более она не хранится в складах и хранилищах регионов в качестве залога продовольственной безопасности и стабильности рынка.

Достаточность емкостей хранения плодо-, овоще-, картофелехранилищ по Казахстану можно определить путем анализа объема валового сбора с учетом убылей (потери) и потребности. Валовой сбор основных сельскохозяйственных культур показывает ежегодный рост по основным видам культур (табл.2.3). Валовой сбор картофеля в 2020 году по сравнению с 2019 годом вырос на 56,8%, овощей - на 78,1%, бахчевых культур - на 16,8%.

Таблица 2.3- Валовой сбор основных сельскохозяйственных культур в РК, тысяч тонн

Год	Картофель	Овощи открытого и закрытого грунта	Бахчевые культуры	Свекла сахарная (после доработки)
1990	2 324,3	1 136,4	301,5	1 043,7
2000	1 692,6	1 543,6	421,6	272,7
2010	2 554,6	2 576,9	1 118,2	152,0
2020	4 006,8	4 590,9	2 425,1	466,3

Источник: данные Бюро национальной статистики РК

Валовой сбор также вырос в региональном разрезе. Наибольшая доля - в Алматинской (18,9%), Туркестанской (25,1%), Жамбылской (15,7%), Северо-Казахстанской (10,0%) и Восточно-Казахстанской (6,5%), Карагандинская (4,5%) областях (табл.2.4).

Анализ дефицита инфраструктуры хранения основных продуктов сельского хозяйства, составленный по балансу ресурсов и использованию по данным 2020 года, показывает (табл.4), что общий дефицит инфраструктуры хранения и распределения основных продуктов сельского хозяйства составляет 67,5% или 3968795,6 т. При этом дефицит овощехранилищ составляет 65,3%, картофелехранилищ - 66,5%, плодохранилищ (фруктохранилищ) - 85,0% (табл.2.5).

Таблица 2.4 - Валовой сбор продукции растениеводства РК за 2020 год, тыс.т

	Картофель	Овощи	Бахчевые	Фрукты и ягоды	Всего	Доля, в %
РК	4 006,80	4 590,90	1894,153	785,7268	11 277,58	100,0
Акмолинская	282,1	51,6	0	5,53813	339,24	3,0
Актюбинская	106,3	86,7	0,36807	20,81032	214,18	1,9
Алматинская	785,8	1 032,60	37,86085	270,7396	2 127,00	18,9
Атырауская	28,6	90,2	20,13905	1,42203	140,36	1,2
Западно-Казахстанская	64,3	52,6	2,5363	4,32864	123,76	1,1
Жамбылская	257,6	1 067,80	391,9214	58,15942	1 775,48	15,7
Карагандинская	392,6	107,8	0	6,64912	507,05	4,5
Костанайская	168,1	71,9	0,62587	6,1447	246,77	2,2
Кызылординская	55,1	97,1	24,924	3,24021	180,36	1,6
Мангистауская	1	6,7	14,1861	0,26149	22,15	0,2
Туркестанская	285,8	1 144,40	1400,951	3,79544	2 834,95	25,1
Павлодарская	545,6	256,7	0,432	22,62792	825,36	7,3
Северо-	592,3	204,3	0	335,8727	1 132,47	10,0

Казахстанская						
Восточно-Казахстанская	435,8	269,9	0,172	29,2423	735,11	6,5
г.Нур-Султан	0,6	0,4	0	0,12279	1,12	0,0
г.Алматы	1,5	10,2	0	3,87884	15,58	0,1
г.Шымкент	4,9	40,2	0,037	12,89324	58,03	0,5

Источник: данные Бюро национальной статистики РК

Таблица 2.5 - Оценка дефицита инфраструктуры хранения (по балансу ресурсов и использованию) основных продуктов сельского хозяйства РК за 2020 год

Баланс	Объем единовременного хранения, т	В том числе		
		овощехранилищ, т	картофелехранилищ, т	плодохранилищ (фруктохранилищ), т
I.Ресурсы:				
Запасы на начало года	4956250	2295450	2300500	360300
Валовой сбор продукции	9383449,9	4590923,1	4006800	785726,8
Импорт	1412674,2	392 174,20	210000	810500
Итого ресурсов	15752373,8	7278547	6517300	1956526,8
II. Использование				
внутреннее потребление	3131321	1949682	921564	260075
потери	1237436,2	321364	841428	74644,2
экспорт	937013,8	467963,40	280476	188574,4
Возможное личное потребление населением	4566104,9	1571697,4	2083536	910871,5
Запасы на конец года	5880497,9	2967840,2	2390296	522361,7
Наличие хранилище, тн	1 908 392	1030225,40	800204,3	77962,3
Дефицит, тн	3968795,6	1932756,3	1591643,3	444396
Дефицит, в %	67,5	65,3	66,5	85,0

Источник: данные расчета авторов по материалам Бюро национальной статистики РК и Министерства национальной экономики РК

Нехватка инфраструктуры хранения по регионам также неравномерна (табл.2.6).

В отдельных регионах недостаточно развита складская инфраструктура по хранению плодоовощной продукции и пищевых продуктов. Наибольший дефицит (свыше 500 тыс.т в каждом регионе) наблюдается в Алматинской, Жамбылской, Туркестанской, Северо-Казахстанской, Туркестанской областях и в г. Шымкент. Дефицит объемом в пределах 50-100 тыс.т наблюдается в Атырауской, Актюбинской, Восточно-Казахстанской, Западно-Казахстанской, Мангистауской, Карагандинской, Костанайской, Северо-Казахстанской областях, а также в г. Нур-Султан.

Если сопоставить данные наличия инфраструктуры хранения из таблицы 2.2 с валовым сбором основных продуктов из таблицы 2.3 и 2.4, можно увидеть следующее. Основной объем валового сбора скоропортящейся продукции и картофеля осуществляется в южных регионах и ВКО, картофеля - в Павлодарской, Карагандинской, Северо-Казахстанской, Акмолинской областях.

Таблица 2.6 - Оценка дефицита инфраструктуры хранения основных продуктов сельского хозяйства по регионам Казахстана за 2020 год

№	Наименование областей	Кол-во хранилищ, ед.	Объем единовременного хранения, т	Потребность в единовременном хранении, т	Дефицит, т		
					овощехранилищ	картофелехранилищ, т	плодохранилищ (фруктохранилищ), т
	РК	1249	1908392,0	3968795,6	1932756,3	1591643,3	444396,0
1	Акмолинская	32	50503,0	155672,2	27271,7	124718,8	3681,8
2	Актюбинская	93	40326,0	93052,8	33950,8	45337,1	13764,9
3	Алматинская	141	173555,0	1142727,1	582676,3	401545,7	158505,1
4	Атырауская	27	46345,0	29971,4	11897,7	17128,3	945,4
5	Западно-Казахстанская	56	40140,0	35104,5	18671,4	13555,4	2877,7
6	Жамбылская	258	149120,7	732718,0	552205,8	145834,6	34677,6
7	Карагандинская	112	246825,0	65077,8	35347,1	28151,1	1579,6
8	Костанайская	79	96339,0	79482,7	12413,2	63046,5	4023,1
9	Кызылординская	15	20801,8	76983,5	44292,8	30536,6	2154,1
10	Мангистауская	4	6700,0	6255,6	1729,6	599,8	3926,2
11	Туркестанская	50	89705,0	870001,6	689475,8	156669,0	23856,8
12	Павлодарская	134	384045,0	122918,8	47911,0	61264,6	13743,2
13	Северо-Казахстанская	66	64794,0	644513,3	110565,8	310656,3	223291,2
14	Восточно-Казахстанская	103	87142,5	367101,7	153891,2	193769,9	19440,5
15	г. Нур-Султан	15	37050,0	37034,1	24202,4	335,3	12496,4
16	г. Алматы	9	1000,0	9038,9	5562,8	897,4	2578,7
17	г. Шымкент	55	374000,0	355589,0	346077,8	2939,6	6571,5

Источник: данные расчета авторов по материалам Бюро национальной статистики РК и Министерства национальной экономики РК

Из этого следует, что в южных регионах - основных поставщиках указанной продукции - не хватает мощностей для хранения и распределения продукции, причем не хватает холодильных камер и не достаточно доступность транспортной инфраструктуры.

Дальнейший анализ обеспеченности инфраструктуры хранения основных продуктов сельского хозяйства РК предполагает оценку основных показателей хранилищ сельскохозяйственной продукции. Для решения этой задачи был использован метод к-средних кластерного анализа. Формальное описание этого метода нашло свое отражение в целом ряде публикаций зарубежных авторов [3, 4] и заключается в следующем.

Многомерный статистический анализ по оценке эффективности объектов инфраструктуры хранения основных продуктов проводится по следующей методике.

1. Выбор объектов (хранилищ) исследования, сбор данных по основным показателям (объемные и стоимостные показатели и пр.). В нашем случае стоимостные показатели отсутствовали, использованы другие производственно-технологические показатели.

2. Обработка данных с помощью математического пакета для решения статистических задач.

3. Систематизация и оценка полученных данных по кластерам.

4. Выводы и рекомендации по совершенствованию и модернизации объектов инфраструктуры хранения основных продуктов сельского хозяйства.

Подобная классификация позволяет выделить однородные классы инфраструктуры хранения, отличающиеся между собой по емкости для его приема, хранения и погрузки продуктов сельского хозяйства, также по величине потери (убыль сельскохозяйственной продукции).

Таким образом, для проведения классификации инфраструктуры хранения основных продуктов сельского хозяйства были использованы вариации по следующим показателям: объем единовременного хранения, т; объемы овощехранилища, картофелехранилища, плодо-фруктохранилища, т; наличие климатических складов (1-да, 0-нет); процент фактической убыли (потери продуктов в процессе хранения) в месяц; наличие транспортной инфраструктуры (1-да, 0-нет).

Для проведения классификации инфраструктуры хранения был использован ряд процедур кластерного анализа с использованием пакета программ SPSS, позволившего получить схожие результаты. Из представленных 1249 хранилищ были отобраны 996 хранилищ, расположенных во всех регионах Казахстана.

В результате компьютерного вычисления из 996 хранилищ определены 5 кластеров по семи признакам (табл.2.7).

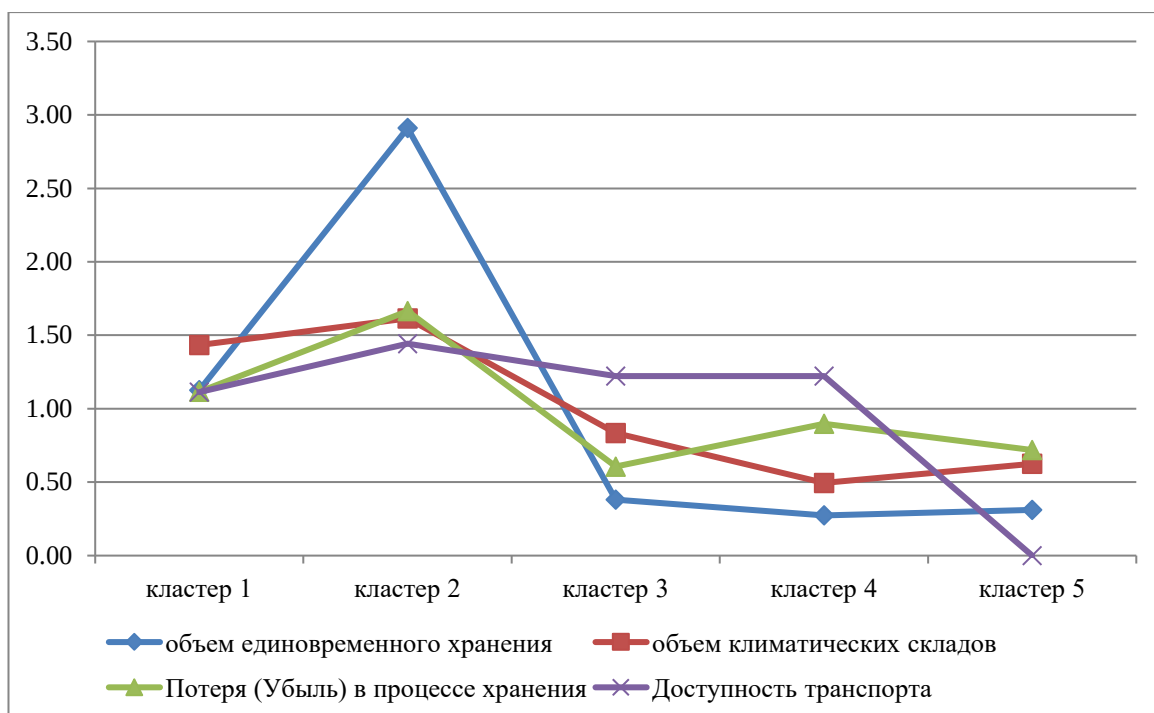
Таблица 2.7 – Статистика кластеров инфраструктуры хранения и распределения продуктов сельского хозяйства РК

Кластер	Объем единовременного хранения		Объем климатических складов		Потеря (убыль), %	Станд. откл	Доступность транспорта (0-нет)		Число наблюдений в каждом кластере	% от общего итога
	среднее, т	станд. откл	среднее, т	станд. откл	среднее, %	станд. откл	среднее, т	станд. откл		
Кластер 1	3182,0	3508,4	0,55	0,09	8,71	5,76	0,91	0,34	57	5,7
Кластер 2	8228,3	4070,1	0,62	0,12	6,11	9,68	1,18	1,42	66	6,6
Кластер 3	1076,5	1306,6	0,32	1,27	10,04	2,22	1,00	0,00	403	40,4
Кластер 4	773,2	1018,0	0,19	0,98	12,35	3,19	1,00	0,08	310	31,1
Кластер 5	876,4	1220,6	0,24	2,54	11,62	2,73	0,55	0,00	160	16,0
Итого									996	100

Источник: расчеты авторов

Полученные усредненные показатели за последние три года инфраструктуры хранения и распределения дают возможность фермерским хозяйствам, производителям, переработчикам и экспортерам ориентироваться на состояние инфраструктуры с учетом ее климатических составляющих, величины потерь, наличия транспортной инфраструктуры. Оптимизация затрат по хранению, транспортировке и распределению по указанным кластерам

поможет пользователям указанных объектов хранения получать больше прибыли с меньшими затратами.



Источник: построен на основе расчетов авторами

Рисунок 2.2 Отношение средних значений признаков по кластерам к соответствующим средним значениям по выборке

На рисунке 2.2 графически выделяются 1 и 2 кластеры с высокой волатильностью от среднего значения. По признаку «Общая емкость единовременного хранения» самой высокой емкостью обладает второй кластер, за счет чего он обладает значительным объемом климатических складов, высокой доступностью транспорта и самой низкой потерей продуктов в процессе хранения, что говорит о значительно низких логистических затратах на приемку, хранение и погрузку. Кластеры 3, 4 и 5 находятся на уровне ниже среднего значения и, соответственно, имеют небольшую емкость для хранения сельхозпродукции. Можно предположить, что наиболее высокие логистические затраты несут хранилища четвертого и пятого кластеров, имеющие малые объемы емкости (в соответствии с рисунком 2.2, что можно объяснить эффектом масштаба, то есть, чем больше емкости хранилищ, тем ниже затраты).

В состав первого кластера вошли 57 хранилищ, схожие друг с другом по величине емкости и величиной потерь. Основные емкости кластера расположены в Павлодарской (12 ед.). Карагандинской (8), Костанайской (9), Алматинской (5) областях.

Как показывает классификация предприятий, первый кластер обладает наибольшими объемами емкости. Объем емкости составляет выше среднего значения и равен в среднем 3182 т, потеря (убыль) – 8,71%, Доступность

транспорта - 91%. Данные по затратам на логистику отсутствуют, но можно предположить, емкости 1 кластера несут наименьшие логистические затраты. Стоит отметить, что в кластерах 1 и 2 объем климатических складов составляет 55 и 62% соответственно и доступность транспортной инфраструктуры ближе к 100%.

Во второй кластер вошли 66 хранилищ, которые по всем признакам имеют значение вышесреднего, как в 1 кластере, оставшиеся кластеры (3, 4 и 5) - ниже среднего, в соответствии с рисунком 2.2.

Следует заключить, что среднее значение по величине емкости второго кластера составляет 8228,3 т, величина потерь продукции - 6,1%, что также можно предположить, что логистические затраты в среднем будут ниже среднего. То есть при малом объеме емкостей логистические затраты на приемку, хранение и погрузку продукции значительно увеличиваются.

В состав третьего кластера вошли 403 хранилищ, в результате чего данный кластер является самым крупным из рассмотренных по количеству. Из четырех кластеро-образующих признаков 1 признак имеет значения выше среднего, оставшиеся 3 – ниже среднего.

Данный кластер представлен в основном хранилищами Павлодарской (52), Карагандинской (48), Алматинской (42), Костанайской (39) областей.

Иными словами, в среднем в третьем кластере величина хранения составляет 1076,5 т, это намного ниже, чем показатель 1 и 2 кластера.

Четвертый кластер, объединяющий 310 хранилищ, в среднем величина емкости хранилищ составляет 773,2 т, объем климатических складов примерно 20%, потеря (убыль) -11,6%, доступность транспортной инфраструктуры - 100%.

В пятый кластер вошли 160 хранилищ, со значением ниже среднего, т.е. все значения по четырем признакам являются наиболее приемлемыми. В среднем величина емкости хранилищ составляет 876,4 т, объем климатических складов примерно 24%, потеря (убыль) -12,5%, доступность транспортной инфраструктуры - 55%.

По итогам кластерного анализа можно заключить, что, чем больше объем хранилищ, тем выше объем климатических складов, ниже - потери на хранение и больше транспортная доступность, а это, в свою очередь, может привести к снижению себестоимости логистических затрат на приемку, хранение и отгрузку продукции. Данное заключение сделано на примере первого и второго кластеров. Пятый кластер не обладает возможностью хранить продукции в больших объемах в связи с небольшой емкостью хранилищ.

Таким образом, полученные результаты дают основание сделать вывод о том, что недостаток хранилищ приводит к увеличению потерь продукции и увеличению затрат на хранение и распределение, и делает часть продукции бесполезной.

Для решения проблемы снижения затрат на процессы доставки, приемки, хранения, распределения необходимо построить хранилища с общим объемом

хранения более 3,9 млн.т с мощностью: от 100 до 1000 т - с долей не более 20%, 1000-5000 т - с долей 50%, от более 5000 до 30000 т - с долей 30%.

При этом данные объекты хранения должны быть интегрированы с производителями, поставщиками, торговлей и транспортными организациями. Современные интегрированные объекты хранения должны обладать следующими цифровыми решениями для повышения устойчивости цепи поставок: управление B2B-закупки и продажи; автоматизация логистики и доставки; роботизация обработки документов [23]. Использование в сегменте хранения и складирования, идентификация продукции с помощью цифровых устройств обеспечит беспроводное считывание и сбор данных, передаваемых с каждого товара при их перемещении на склад, которые впоследствии могут быть отправлены в систему управления объектами хранения, складом для хранения с целью дальнейшей обработки, что исключает необходимость ручного подсчета и обработки.

Основные преимущества интеграции и цифровизации объектов хранения с распределительными центрами заключаются в том, что оптовые продовольственные рынки и распределительные центры упорядочивают всю технологическую цепочку движения продовольствия от товаропроизводителя до потребителя, обеспечивают равные условия всем поставщикам продовольствия для сбыта своей продукции.

Кластерный анализ хранилищ основных сельскохозяйственных продовольственных продукции показал их концентрацию в основных северных регионах, тогда как основными регионами производства овощей и фруктов являются южные регионы. По нашим оценкам наиболее перспективными являются хранилища с наибольшими объемами емкости хранения, что дает возможность снизить затраты за счет эффекта масштаба хранения.

Отличительной особенностью современных объектов хранения является совмещение функции хранения и сбыта путем построения современных логистических оптовых распределительных центров, позволяющих использование современных информационных технологий и компьютерных систем при формировании заявок потребителя, обработке этих заявок в электронной форме, комплектовании товарных групп и доставок этих видов и объемов продукции до потребителя с минимальными издержками.

Учитывая зарубежный опыт, представляется целесообразным создание на региональном уровне совместных объектов хранения и оптовых логистических центров продовольствия, которые на профессиональной основе могли бы оказывать услуги многим региональным оптовым продовольственным рынкам и распределительным центрам продовольствия, а крупные межрегиональные оптовые продовольственные рынки могли бы создавать собственные логистические службы и пользоваться услугами объектов хранения.

2.4. Оценка эффективности функционирования и развития товаропроводящей сети

Основными факторами, влияющими на распределение грузов, логистику и торговлю, являются достижения в области технологий, рост населения и урбанизация [24], рост электронной коммерции [25, 26], желание быстрой доставки, изменение климата и устойчивость [27], цифровая связь, большие данные и автоматизация, беспилотные летательные аппараты [28], интеграция государственных и грузовых транспортных сетей [29, 30]. Большая часть этих исследований связана с так называемой инициативой региональной (городской) логистики, направленной на достижение мобильности, устойчивости в развитии городских районов [31].

Роль распределительной системы заключается в обеспечении эффективной доставки грузов при скоординированном взаимодействии множества структур, элементов и звеньев логистической цепи инфраструктурного, транспортного, торгового, складского и сервисного характера [32].

Неравномерность развития распределительной сети в различных частях страны приводит к увеличению затрат, снижению эффективности доставки товаров и качества обслуживания. Основной причиной неравномерности развития распределительной системы являются низкая плотность и неравномерность размещения торговой, транспортной и логистической инфраструктуры по территории страны [33].

В западных регионах Казахстана, где в основном производят нефть и газ, и северных областях, где занимаются производством агропромышленной продукции, объем грузооборота намного выше, чем в центрально-восточных регионах и южном регионе.

Вместе с тем, если посмотреть на структуру розничной торговли по регионам, то можно увидеть обратную картину. Самые высокие показатели розничного товарооборота - на юге, включая Алматы и центрально-восточный регион. Самые низкие показатели - в северных и западных регионах. Товарооборот развивается неравномерно, разница между самым высоким показателем (г.Алматы) и самым низким составляет от 3 до 17 раз [34].

Это говорит о существующих проблемах в функционировании и эффективности использования указанных торгово-логистических инфраструктур.

Наименее исследованной проблемой в области логистики, на сегодняшний день, являются вопросы оценки эффективности функционирования логистики городов и регионов страны и ее влияния на размещение и развитие распределительных центров. Методы оценки потенциала развития логистической инфраструктуры исследованы в работах [35, 36].

Посредством использования статистических данных и инструментов эконометрического анализа поставлена цель - оценка эффективности функционирования и развития инфраструктуры товаропроводящей сети (ТПС)

регионов Казахстана с использованием метода факторного анализа и метода Data Envelopment Analysis (DEA) [37].

Существуют многочисленные научные инструменты оценки каналов сбыта товаров, которые помогают управлять каналами сбыта [38-41]. В работе [42] выделены основные ключевые факторы и составляющие логистической инфраструктуры в Казахстане, проведена оценка их влияния на экономику с помощью регрессионного анализа. Однако регрессионная модель не позволяет определить эффективность работы отдельных регионов.

Таким образом, приведенный обзор имеющихся методик оценки эффективности распределительной деятельности, представленных в работах зарубежных исследователей, позволяет констатировать недостаточную разработанность методологических аспектов исследования эффективности региональной распределительной деятельности, в частности:

1) Не представлены методики оценки эффективности региональной распределительной сети с позиции широкого подхода на региональном, межрегиональном и национальном уровнях хозяйствования.

2) Наблюдается ограниченность объектной области исследования эффективности деятельности – преобладание изучения экономической эффективности деятельности микроединиц – предприятий, отрасли.

Результаты этого обзорного документа показали, что DEA является хорошим инструментом оценки относительной технической и экономической эффективности, где производственная функция между входами и выходами практически отсутствует или сложно определить.

Наша методология исследования состоит из двух частей: факторный анализ и DEA анализ.

1) Целью факторного анализа данных методом главных компонент заключается в сокращении и классификации факторов и выделении наиболее важных факторов [44].

Весь процесс ФА состоит из нескольких этапов [43, 44]: а) Основные этапы факторного анализа; в) Вычисление корреляционной матрицы; г) Извлечение факторов; д) Выбор и вращение факторов; е) Интерпретация факторов; ж) Вычисление значений факторов; м) Оценка качества модели.

2) Целью анализа данных методом DEA является оценка эффективности функционирования распределительной системы [45].

В основе классического подхода DEA [46] лежит метод линейного программирования, позволяющий найти оптимальное решение среди множества допустимых.

Эффективность при методе DEA-анализа определяется как отношение взвешенной суммы выходов (полезных результатов деятельности, например, объема валовой добавленной стоимости отрасли) к взвешенной сумме его входов (потребляемых ресурсов), что позволяет классифицировать объекты как эффективные только в том случае, когда они производят наибольшие выходы при наименьших входах [47].

Метод DEA нами выбран в качестве инструмента для оценки эффективности функционирования распределительной сети ТПС. Зачастую проверка расчетов DEA происходит через индекс Малмквиста, который также будет представлен далее.

Сама же модель в DEA-анализе описывается так:

$$\sum_{j=1}^s \mu_j y_{jo} \rightarrow \max$$

при

$$\sum_{i=1}^r t_i x_i = 1;$$

$$\mu_j; t_i \geq 0.$$

Где, x_i – входные показатели, y_i – выходные показатели, t_i и μ_j – весовые коэффициенты входных и выходных показателей соответственно, i – число единиц, которые сравниваются, r – число входных факторов, s – число выходных параметров.

Для оценки динамики технологической эффективности был применен такой агрегированный показатель, как индекс Малмквиста, предложенный в [48].

$$M_k = \left[\frac{\theta_{t+1}^k(x_{t+1}, y_{t+1})}{\theta_t^k(x_t, y_t)} \cdot \frac{\theta_t^k(x_{t+1}, y_{t+1})}{\theta_t^k(x_t, y_t)} \right]^{\frac{1}{2}}$$

где M_k – индекс реализации потенциала Малмквиста для объекта k ; $\theta_i^k(x_j, y_j)$ – значение технологической эффективности объекта k , характеризующегося векторами затрат и выпуска момента времени j относительно технологического множества в момент времени i .

При улучшении работы объекта j его индекс Малмквиста будет больше единицы ($M_j > 1$). И, наоборот, значение индекса Малмквиста меньше единицы может быть интерпретировано как снижение производительности работы объекта [49].

Как для построения оценок технической эффективности методом анализа оболочки данных АОД (Data Envelopment Analysis), так и для расчёта изменений технической эффективности, характеризующих индексом Малмквиста, использовался программный пакет EMS (Efficiency Measurement System).

Для факторного анализа использованы данные Бюро по статистике Республики Казахстан (РК) за период с 2000 по 2020 гг.

На первом этапе нашего исследования, исходя из цели исследования, для характеристики объекта исследования, нами из различных литературных источников были выбраны следующие показатели (табл.2.8). Вычисление корреляционной матрицы для переменных, участвующих в анализе, позволило исключить зависимые (коррелирующие) параметры, отобрать наиболее значимые 16 факторов (см.табл.2.8).

Таблица 2.8 - Переменные после исключения коррелирующих параметров

N	показатели	Обозначение	Unit of measure	Full name of Variables
1	Показатели экономической деятельности (стоимостные)	Y1	тыс.тг	ВРП на душу населения
		Y2	%	Доля ВДС в ВВП
		X1	%	Объем реализации продукции и услуг в ВВП
		X2	%	Доля объема товарооборота в ВВП%
		X3	млрд. тенге	Товарные запасы в розничной сети
		X4	%	Доля инвестиций в торговлю, транспорт и складирование, связь в ВВП
2	Экономические показатели, характеризующие масштабы ТПС (количественные)	X5	млрд. ткм	Грузооборот всех видов транспорта
		X6	единица	Протяженность автомобильных дорог общего пользования
		X7	тыс. единиц	Наличие автотранспортных средств
		X8	единица	Количество товарных бирж
		X9	единица	Количество рынков
		X10	кв.м	Общая торговая и складская площадь
		X11	единица	Количество торговых мест на рынках
		X12	%	Доля пользователей Интернет в общей численности населения
3	Экологические показатели	X13	%	Доля переработки и утилизации коммунальных отходов
4	Социальные показатели	X14	человек	Занятость населения в сфере распределения товаров

Для факторного анализа использована программа SPSS. Для расчета методом Data Envelopment Analysis использовался программный пакет EMS Efficiency Measurement System.

На основе данных за 2018-2020 гг., был проведен DEA-анализ эффективности развития региональных логистических распределительных систем.

На первом этапе решался вопрос об оптимальном количестве факторов с использованием метода главных компонент.

В таблице 2.9 показаны собственные значения, полученные в результате факторного анализа, проанализированного для 16 переменных за 2000-2020 годы. При факторном анализе корреляционной матрицы были отобраны группы факторов, в которых переменные имеют дисперсию и собственные значения больше 1. Были отобраны 2 группы факторов. Как можно видеть из табл. 2, общий процент дисперсии, объясняемый первыми факторами, равен 80,946 и вместе со вторыми факторами -88,96%, что является достаточно высоким.

Таблица 2.9 - Собственные значения факторного анализа

Факторы	1	2	3	4	5	...	...	15	16
Eigenvalue	12,951	1,282	0,769	0,401	0,205			0,001	0,000
% дисперсии	80,946	8,014	4,808	2,505	1,283			0,002	0,000
Cumulative %	80,946	88,961	93,769	96,274	97,558			100,0	100,0
Коэффициент Альфа-Кронбаха	0,908	0,813	0,521	0,241	0,213			0,102	0,065

Источник: Рассчитано авторами на основе количественных данных Бюро национальной статистики Республики Казахстан

Собственные значения факторов в первой группе факторов составили 12,951, процентная изменчивость которых составила 80,9%, т.е. влияние переменных в этой группе факторов велико. Затем значение второй группы факторов резко упало до 1,282, а ее вариабельность составила 8,04%. То есть переменные в этих двух группах факторов составляли 88,96% из 100% и, как оказалось, имели общий расчетный эффект, в то время как влияние других групп факторов было очень низким или неизменным (табл.2.9).

В дальнейшем мы будем использовать влияние этих двух групп факторов на эффективность распределительной системы.

Проверка внутренней согласованности изучаемых характеристик по критерию альфа-Кронбаха [50] показала высокую надежность показателей с коэффициентом - 0,813. Критерий Кайзер-Мейер-Олкин (КМО), равный 0,788, показывает высокий показатель адекватности выборки [51].

На следующем этапе был проведен расчет и анализ факторных нагрузок. Нужно отметить, что первоначальная матрица факторных нагрузок не позволила выделить четкую факторную структуру, поэтому для более наглядной интерпретации решения был применен метод вращения *Varimax*. Корреляция между фактором и переменной считалась сильной, если модуль факторной нагрузки принимал значение больше 0,70. Результаты расчетов представлены в табл. 2.10.

Таблица 2.10 - Повернутая матрица компонентов после Varimax вращения

Переменные	Группа факторов 1	Группа факторов 1
ВРП на душу населения	0,127	0,961
Грузооборот всех видов транспорта	0,753	0,050
Протяженность автомобильных дорог общего пользования	0,955	0,103
Наличие автотранспортных средств, тыс. единиц	0,924	0,330
Количество пользователей Интернет на 100 человек	0,914	0,340
Общая торговая площадь, кв.м	0,810	0,228
Занятость населения в сфере распределение товаров	0,744	0,245
Доля переработки и утилизации коммунальных отходов	0,701	0,695
Доля ВДС в ВВП	0,332	0,801
Товарные запасы в розничной сети	0,278	0,770
Доля объема товарооборота в ВВП	0,134	0,740
Доля инвестиций в торговлю, транспорт и складирование, связь	-0,241	-0,752

Источник: Рассчитано авторами на основе количественных данных Бюро национальной статистики Республики Казахстан

Анализ данных табл. 2.10 показывает, что первый, т. е. генеральный, фактор включает в себя 12 переменных с положительными значениями коэффициента корреляции.

Первая группа факторов связана с масштабами производства логистической инфраструктуры. В целом факторный вес составил 80,946 %.

Вторая группа факторов характеризует экономическую деятельность распределительной сети. В целом факторный вес составил 8,0 %.

Таким образом, были выделены две важные группы факторов, а именно:

Фактор F1 (факторы производственного масштаба): Грузооборот всех видов транспорта; Протяженность автомобильных дорог общего пользования; Наличие автотранспортных средств; Количество пользователей Интернет на 100 человек; Общая торговая площадь, кв.м; Занятость населения в сфере распределение товаров; Доля переработки и утилизации коммунальных отходов.

Фактор F2 (факторы экономической деятельности): ВРП на душу населения; Доля ВДС в ВВП; Товарные запасы в розничной сети; Доля объема товарооборота в ВВП; Доля инвестиций в торговлю, транспорт и складирование, связь.

После определения двух основных групп факторов был проведен анализ взаимосвязи этих групп факторов с ВРП (табл.2.11). ВРП на душу населения принимается в качестве зависимой переменной, а остальные переменные остаются независимыми переменными. Расчеты показали, что изменение на 1 единицу F1 и F2 приводит к увеличению ВРП на душу населения на 443,125 и 135,110 единиц.

Таблица 2.11 - Регрессионный анализ после факторного анализа

dependent variable ВРП	$ВРП = \beta_0 + \beta_1 F1 + \beta_2 F2$			
variable	coefficient	std error	t-stat	prob
F1	443,125	43,337	11,609	0,000
F2	135,110	43,365	10,225	0,000
β_0	490,977	42,292	3,116	0,005
R-sq	0,929	mean depend var		21,3236
Adj R-sq	0,914	s.d. depend var		4,8091
S.E. of reg	135,2321	akaike info criterion		11,0525
F-Stat	56,8825	Durbin-Watson stat		2,6356
Prob F-stat	0,0005			

Увеличение фактора 1 (фактора масштаба производства) приводит к увеличению экономических показателей до 2012 года включительно, далее идет спад показателей экономической деятельности, несмотря на увеличение масштаба производства (рис.2.3).

Анализ эффективности ТПС с использованием метода ДЕА

Для оценки эффективности ТПС были использованы значения факторов F1 и F2 из таблицы 2.10.

В качестве входных параметров были использованы: Грузооборот всех видов транспорта, млрд.ткм (X1); Доля объема товарооборота в ВВП (X2); Товарные запасы в розничной сети, млрд.тг (X3); Доля инвестиций в торговлю, транспорт и складирование, связь, % (X4); Протяженность автомобильных

дорог, км (X6); Наличие автотранспортных средств, единица (X7); Общая торговая и складская площадь, кв.м (X10); доля пользователей Интернет в общей численности населения (X12); Доля переработки и утилизации коммунальных отходов, % (X13); Занятость населения в сфере торговли и доставки товаров, человек (X14).

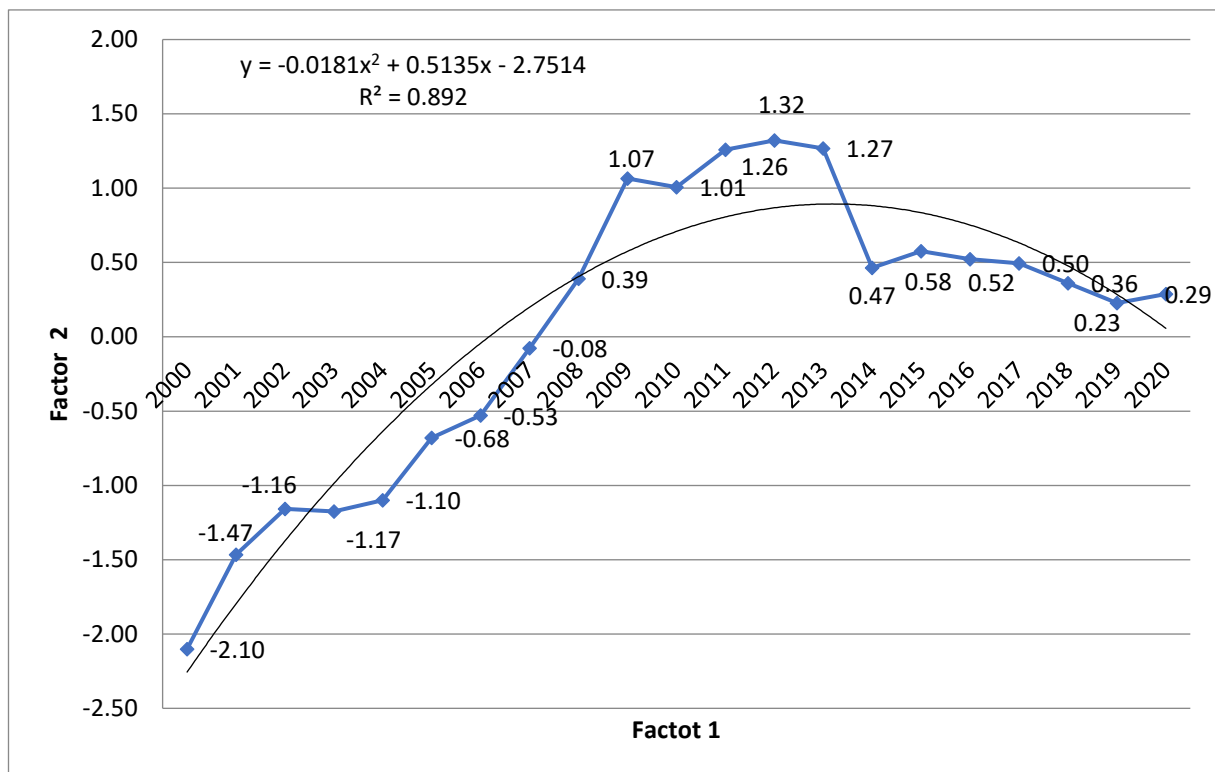


Рисунок 2.3 -График зависимостей факторов F1 и F2

В качестве выходных параметров приняты ВРП на душу населения, тыс.тг. (Y1); Доля ВДС в ВВП (Y2). В таблице 2.12 показаны значения входных и выходных данных по регионам Казахстана.

Анализ полученных результатов по методу ДЕА

Ранжирование регионов Казахстана по качеству условий развития логистики и оценка эффективности работы показало следующее (табл.2.13).

Табл.2.12- Статистика переменных «входа» и «выхода» ДЕА-модели оценки сравнительной эффективности ТПС

	Факторы - F1							Факторы - F2				
	X5	X6	X7	X10	X12	X13	X14	X2	X3	X4	Y1	Y2
Observation	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21
Минимум	39,5	250,0	6831,0	157,9	63,0	8,6	5,7	14,7	13,2	16,9	1008,1	0,6
Максимум	825,6	11961	56505	1617,7	89,4	20,4	37,0	103,5	132,5	274,8	14584,4	1,4
Среднее	209,6	5715,3	27163	745,0	74,7	12,2	14,2	45,4	39,2	75,0	4085,6	0,9
Стандартное отклонение	210,4	3456,5	12688	465,9	6,7	3,0	7,5	22,5	35,3	71,3	3239,6	0,2

Источник: Рассчитано авторами на основе количественных данных Бюро национальной статистики Республики Казахстан

Эффективность функционирования ТПС в крупных регионах (Алматы, Нур-Султан, Мангистауской области) находится в лучших условиях для развития торговой логистики, что видно из показателей эффективности, равной 100, или близкого к нему. Худшие условия по эффективности функционирования имеют Жамбылская, Кызылординская и Туркестанская области (15-17 места), где эффективность находится в пределах 63-69%. Остальные регионы по эффективности имеют промежуточные значения: 2-я группа в пределах 90-95%, 3-я группа в пределах 81-87%, четвертая группа в пределах 70-80 и пятая группа - 60-69% (рис.2.4).

Табл.2.13 - Оценка эффективности распределительной сети в регионах Казахстана

Регион/город	Рей- тинг	Эффективность масштаба производства				Эффективность деятельности				Индекс Малмквиста	
		2018	2019	2020	Сред- нее	2018	2019	2020	Сред- нее	2019/ 2018	2020/ 2019
1 группа регионов											
г. Алматы	1	100	100	100	100	100	100	100	100	1,00	1,01
г. Нур-Султан	2	100	97,9	100	99,3	95,3	96,7	100,0	97,3	0,99	1,01
Мангистауская	3	100	100	98,5	99,5	94,6	97,3	97,6	96,5	1,01	1,00
среднее		100	99,3	99,5	99,6	96,6	98,0	99,2	97,9	1,00	1,01
2 группа регионов											
Актюбинская	4	95,6	94,3	100,0	96,6	91,3	90,8	92,3	91,5	0,95	1,01
Павлодарская	5	93,6	93,3	94,9	93,9	92,1	92,3	92,3	92,2	0,96	1,00
Алматинская	6	94,9	93,5	94,8	94,4	88,2	89,1	88,3	88,5	0,99	0,98
Западно-Казахстанская	7	92,1	91,2	92,1	91,8	87,3	88,3	89,4	88,3	0,98	0,97
среднее		94,1	93,1	95,5	94,2	89,7	90,1	90,6	90,1	0,97	0,99
3 группа регионов											
Акмолинская	8	86,5	87,2	88,9	87,5	82,3	83,5	84,8	83,5	0,93	0,92
Восточно-Казахстанская	9	87,3	87,6	88,2	87,7	83,2	84,3	83,0	83,5	0,99	0,98
г. Шымкент	10	86,3	85,2	87,8	86,4	81,3	82,3	83,1	82,2	0,96	0,95
Карагандинская	11	87,3	85,3	85,3	86,0	80,3	82,3	84,3	82,3	0,99	0,98
Северо-Казахстанская	12	84	84,2	85,2	84,3	80,8	80,3	81,2	80,8	0,93	0,96
среднее		86,2	85,9	87,1	86,4	81,6	82,5	83,3	82,5	0,96	0,96
4 группа регионов											
Кустанайская	13	76,2	77,1	79,2	77,5	69,4	72,8	75,6	72,6	0,95	0,95
Атырауская	14	74,2	76,5	78,5	76,4	68,1	71,4	70,5	70,0	0,91	0,89
среднее		75,2	76,8	78,9	77,0	68,8	72,1	73,1	71,3	0,93	0,92
5 группа регионов											
Жамбылская	15	71,2	69,2	67,8	69,4	67,8	65,2	65,2	66,1	0,88	0,87
Кызылординская	16	72,3	67,2	66,5	68,7	62,7	61,3	62,3	62,1	0,88	0,86
Туркестанская	17	70,3	68,2	64,3	67,6	60,9	61,8	59,4	60,7	0,85	0,84
среднее		71,3	68,2	66,2	68,6	63,8	62,8	62,3	63,0	0,87	0,86

Источник: Рассчитано авторами на основе количественных данных Бюро национальной статистики Республики Казахстан

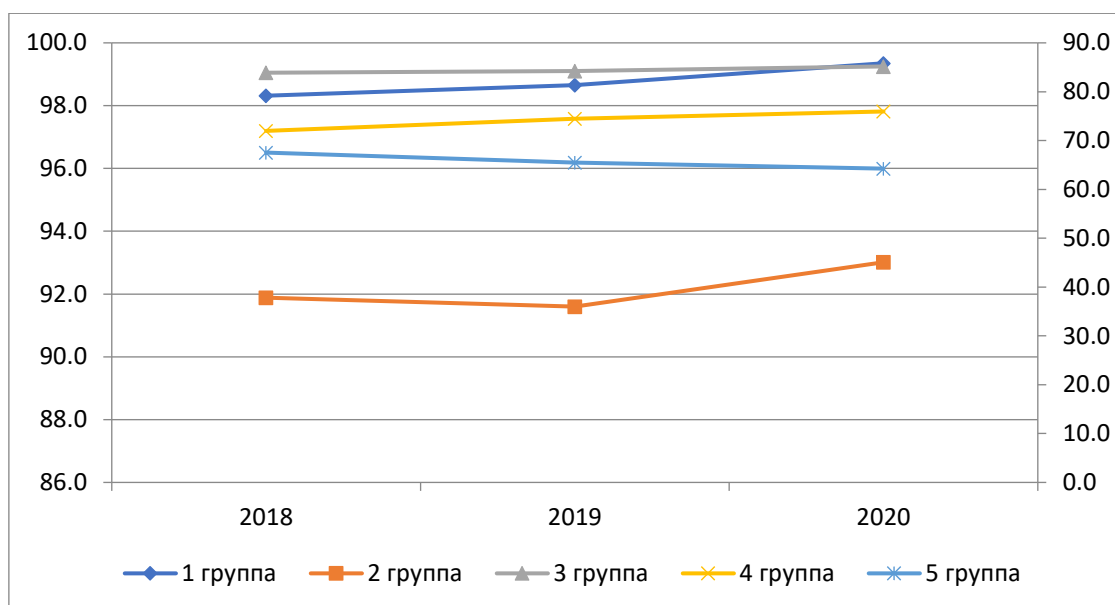


Рис. 2.4 - Динамика изменения эффективности функционирования региональной ТПС РК

Анализ данных Бюро по статистике Казахстана и наших расчетов эффективности ТПС показал следующие результаты:

1 группа регионов: Отличные условия для развития логистики: развитая инфраструктура (31%) при большом обороте оптовой торговли (доля от общего объема 29%) и активных грузовых перевозках (28%) при высоком уровне инвестиций в транспорт (30%). Данные регионы - перевалочные пункты при высоких объемах хранения из-за удачного географического места расположения, а также главные центры добывающих отраслей и консолидирующих центров;

2 группа регионов: Наиболее благополучные условия для развития логистики: географическое положение и развитые транспортные сети благоприятны для грузовых перевозок (27%), инфраструктура недостаточно развита (16%) при активном обороте оптовой торговли (32%), средний показатель инвестиций в транспорт (24%);

3 группа регионов: Средние условия для развития логистики: хорошая транспортная доступность, поэтому перевозка грузов автомобильным транспортом занимает первое место из всех групп (29%), активно развивающаяся инфраструктура - основные фонды составляют 25%, инвестиции составляют 19%;

4 группа регионов: Близкие к средним условия развития логистики: географически расположены рядом с экономически развитыми соседними регионами, имеющаяся инфраструктура развивается (17%), но недостаточно используются оптовая торговля (10 %) и перевозка грузов (15%), инвестиции составляют 16%;

5 группа регионов: Слаборазвитые условия формирования логистики: инфраструктура развивается слабо (11%) по причине недозагрузки регионов

грузами (7%) и оптовой торговлей (8%), производственный потенциал средний, инвестиции -11%.

Из таблицы 2.13 видно, что три региона из семнадцати были эффективными; каждому из них соответствует достаточно высокий уровень валовой добавленной стоимости. Во второй и в третьей группах регионов наблюдается небольшое увеличение абсолютного показателя эффективности как по масштабным, так и по экономическим показателям эффективности по сравнению с предыдущими годами.

В трех регионах (5 группа) наблюдается снижение абсолютного показателя эффективности относительно предыдущего года. В промышленности существенную роль играет масштаб производства, который влияет на общую эффективность предприятия.

Индекс Малмквиста свидетельствует об эффективности использования и перераспределения средств между регионами. В данном случае у двенадцати регионов индекса менее 1, что говорит о снижении эффективности использования ресурсов, у оставшихся пяти регионов индекс равен или больше 1. Основываясь на этих данных, можно судить об эффективности деятельности регионов и городов, перераспределении средств между регионами, а также сопоставить результаты анализа выбранной стратегии развития.

Весовые коэффициенты вклада критериев в системный показатель эффективности и их достоверность показаны в таблице 2.14. Средний вес показателей оценки участвующих регионов (μ) и средний вес коэффициента достоверности ($\mu(\Theta=1)$) рассчитывались, исходя из текущего состояния распределительной сети.

Таблица 2.14 - Средний вес показателей оценки входных критериев

Критерии	2018 (средний)		2019 (средний)		2020 (средний)		Среднее значение за 3 года	
	μ	$\mu(\Theta=1)$	μ	$\mu(\Theta=1)$	μ	$\mu(\Theta=1)$	μ	$\mu(\Theta=1)$
Доля объема товарооборота в ВВП	0,09	0,21	0,11	0,24	0,10	0,23	0,10	0,41
Товарные запасы в розничной сети	0,09	0,29	0,13	0,35	0,14	0,32	0,12	0,39
Доля инвестиции в ВВП	0,30	0,83	0,29	0,78	0,26	0,83	0,28	0,81
Грузооборот	0,08	0,21	0,08	0,17	0,07	0,23	0,08	0,35
Протяженность автомобильных дорог	0,06	0,18	0,04	0,32	0,03	0,38	0,04	0,35
Наличие автотранспортных средств	0,04	0,41	0,03	0,33	0,03	0,39	0,03	0,38
Торговые и складские площади	0,11	0,62	0,11	0,61	0,10	0,67	0,11	0,28
Доля пользователей Интернет	0,09	0,21	0,08	0,19	0,13	0,18	0,10	0,19
Доля переработки и утилизации коммунальных отходов	0,08	0,16	0,07	0,13	0,09	0,17	0,08	0,15
Занятость	0,06	0,15	0,06	0,11	0,05	0,13	0,06	0,13
Итого:	1,00		1,00		1,00		1,00	

Примечание: рассчитано авторами

Из таблицы 2.14 видно, что произошло небольшое изменение средних весов входных параметров регионов-участников в 2020 году по сравнению с 2018 и 2017 годами, хотя отдельные величины различны. Наибольшее увеличение произошло в показателе Количество пользователей Интернет и Товарные запасы в розничной сети.

Наибольшую долю занимают Инвестиции в транспорт (0,28), Доля объема товарооборота в ВВП (0,10), Площадь распределительных сетей (0,11), Грузооборот (0,08), Товарные запасы (0,12), Количество пользователей Интернет (0,10). Меньшее влияние оказывают Протяженность автомобильных дорог (0,04), Занятость (0,06), Доля переработки и утилизации (0,08). Таким образом, на эффективность работы логистики (валовую добавленную стоимость транспорта и торговли), в первую очередь, влияют инвестиции в транспорт и складирование, объемы товарооборота и грузовых перевозок, площади распределительных систем и товарные запасы.

Низкий средний вес занятых в отрасли и протяженность дорог означает, что для большей части логистической области использование людских ресурсов и дорог незначительно, поэтому значение их веса будет низким.

На основе DEA-анализа приходим к выводу, что нужно уделять больше внимания вложению инвестиций в основные средства и их использование, использованию работников, объему перевозок, товарным запасам и площади для увеличения экономической эффективности ТПС.

Индекс Малмквиста, характеризующий эффективность использования ресурсов, в 5 регионах положителен, за тот же период ВДС в этих регионах вырос в 12 регионах (индекс меньше 1), что говорит о снижении эффективности использования ресурсов в этих регионах.

Следующий шаг заключался в определении причин неэффективности через вычисление доли каждого входа в общем потенциале улучшения результатов регионов. Наибольший вклад имели инвестиции (46%) и объем товарооборота (25%), грузооборота (22%), а также площадь (33%) и товарные запасы (21%). Наименьший вклад - занятость (6,0%), доля ВДС в ВВП (5%), доля переработки отходов (8%). Также можно определить в процентах вклад каждого региона в общую «неэффективность».

Нами подтверждена положительная связь между макроэкономическим показателем (доля ВДС в ВВП) и изучаемыми группами факторов (F1 и F2), доказывающая, что увеличение масштаба производственных факторов до определенного периода дает максимизацию экономических показателей (рис.1) и в дальнейшем происходит их снижение.

Данный факт подтверждает истину из экономической теории, что эффект масштаба работает до определенного периода, далее, с последующей отдачей идет на снижение или же остается неизменной. В данном случае для повышения эффективности распределительной сети следует увеличить инвестиции и использовать инновационные технологии (блокчейн, цифровизация, интеллектуальные системы и т.д.).

Нами установлена связь между показателями региональной распределительной сети и их эффективностью функционирования. В 2020 году из 17 регионов два стали эффективными (в 2019 году технически эффективным был один, в 2018 году - два региона). Среди них гг. Алматы, Нур-Султан, Мангистауская область. В трех регионах произошло снижение эффективности (Жамбылская, Кызылординская и Туркестанская области). В остальных регионах произошло незначительное повышение эффективности работы.

Индекс Малмквиста, подтверждает наличие более высоких темпов технического развития регионов с высокими уровнем развития макроэкономических показателей (ВРП, доля ВДС в ВВП, доля товарооборота в ВВП) в сравнении с регионами-аутсайдерами (табл.2.17).

Индекс эффективности масштаба производства оказался выше эффективности деятельности по всем регионам. Мы считаем, что крупные региональные ТПС (1 и 2 группа) обладают сравнительно с другими регионами Казахстана высоким уровнем развития распределительных систем и, соответственно, имеют высокую положительную отдачу от масштаба.

Нами также установлено, что произошло повышение эффективности факторов масштабов производства в регионах с более высоким уровнем развития (1 и 2 группа), тогда как в неэффективных регионах (4 и 5 группа) произошло их снижение (табл.2.17).

Разница в эффективности 1 группы и 5 группы регионов составляет 25% (1,1 и 0,88), а темп роста производительности факторов производства между лучшими и худшими группами регионов за 2017-2020 гг. вырос с 14,9% до 27,9%, что говорит о еще большей неравномерности в развитии распределительных сетей.

Определены факторы, оказывающие наибольшее влияние на экономическую эффективность ТПС. Нами подтверждено, что наибольшее влияние на эффективность работы ТПС оказывают инвестиции, площади, товарные запасы (по их удельным весам).

Основные эмпирические результаты состоят в следующем.

1. Оценки уровня технологической эффективности национальных экономик в целом соответствуют заключению о ранжировании регионов по степени инфраструктурного развития, представленных в ранее проведенных исследованиях (Raimbekov, 2016 и 2018).

В регионах с развитыми и с развивающимися ТПС наблюдается большая динамичность технологического развития первой и второй групп регионов по сравнению с остальными регионами. Так, для первой группы регионов темп прироста базисного индекса Малмквиста за период 2017-2020 гг. составил 1,0%, во второй группе - 2,1%, тогда как в четвертой и пятой группе регионов снизился на 1,07 и 1,15%, соответственно.

- 2.Выполненный анализ ТПС регионов РК, комплексно учитывающий эффективность использования производственных, трудовых и экологических ресурсов, выявил различные позиции регионов от высокоэффективных до

низкоэффективных. Как высокоэффективные позиционируются крупные города и регионы РК. Отмечена общая негативная особенность ТПС в региональной экономике – низкие экономические показатели по сравнению с показателями масштаба производства. ТПС двух регионов (1 и 2 группа) отличает высокая эффективность масштаба производства и эффективность экономической деятельности.

Результаты выполненного анализа могут быть использованы при планировании развития ТПС регионов.

Этот результат также отражает серьезную проблему в области развития распределительной сети Казахстана. Исходя из мирового опыта, считаем, что повышение эффективности логистических распределительных систем необходимо осуществлять по следующим направлениям, исходя из уровня эффективности функционирования региональной ТПС.

1) Создание единой информационной транспортно-логистической городской системы с городским логистическим центром (ГЛЦ) во главе и промышленно-логистическим парком за пределами города в крупных городах и регионах Казахстана, как в зарубежных странах [27-28].

2) Создание логистических торгово-распределительных центров путем организация кооперации поставщиков (универсальные и специализированные) а также – создание виртуальных грузовых транспортно-распределительных центров [6], применение электронной системы организации торговли, заказа и доставки клиенту необходимого груза.

Следует также добавить необходимость активной роли государства, так как требуются большие инвестиции в инфраструктурные проекты в ТПС.

Таким образом, оценка эффективности развития товаропроводящей системы в регионах Казахстана по методу DEA-анализа в зависимости от условий развития логистической, транспортной и торговой инфраструктуры, торговли, грузовых перевозок, инвестиций позволила провести классификацию и ранжирование регионов по показателям экономической эффективности и масштаба деятельности.

Методические рекомендации оценки эффективности региональной ТПС позволят улучшить задачи планирования и управления цепями поставок в ТПС, также определить изменения в региональных цепях поставок при трансформации показателей ее функционирования. Выявить распределение регионов, отражающих перспективность развития логистической инфраструктуры товаропроводящей сети, что позволяет предложить дифференцированный подход по их развитию в зависимости от уровня эффективности торговли и логистики.

В этой связи необходимо обозначить следующие направления решения проблем:

- неравномерное развитие и размещение транспортно-логистической, торговой распределительной сети на территории крупных городов требует планирования и регулирования их на государственном уровне, в соответствии с мировым опытом;

-появление спроса на многофункциональные логистические услуги, рост показателей перевозок грузов, грузооборота, количества транспортных средств и других свидетельствуют о необходимости интегрированного подхода при построении региональной распределительной сети на принципах логистики и цифровизации;

-основой интегрированного подхода в обеспечении работы ТПС на принципах логистики могут стать многоуровневые логистические хабы, логистические центры, транспортно-распределительные-складские центры, оптимально размещенные по распределенным зонам обслуживания и позволяющие регулировать и оптимизировать процессы товародвижения.

Литература главы 2

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. Государственная программа развития торговли Республики Казахстан на 2021-2025 годы // URL: <https://trade-help.com/torgovie-tehnologii/gpkz.html> (дата обращения 30.06.2021).

3. Аварский Н.Д., Пролыгина Н.А. Теория и методология инфраструктуры товародвижения на агропродовольственном рынке // АПК: Экономика, управление. – 2015. – № 10. – С. 73-79.

4. Нуралиев С.У. Торгово-экономическая политика и проблемы импортозамещения на продовольственном рынке // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2018. – № 1. – С. 2-5.

5. Полунина Н.Ю., Попова Е.А. Выявление перспективных направлений развития инфраструктуры агропродовольственного рынка // Российское предпринимательство. – 2018. – № 4. – С. 1035-1048

6. Ильина, З.М. Формирование эффективной системы сбыта сельскохозяйственной продукции / З.М. Ильина и др. – Мн: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2013. – 185 с.

7. Alexander T. C. Onstein, Lóránt A. Tavasszy & Dick A. van Damme. Factors determining distribution structure decisions in logistics: a literature review and research agenda // Transport Reviews. – 2018. - №39 (1). – P.243 – 260.

8. Ivanov, D. Predicting the impacts of epidemic outbreaks on global supply chains: A simulation-based analysis on the coronavirus outbreak (COVID-19/SARS-CoV-2) case. Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review, 136, 2020, p.1-14. doi:10.1016/j.tre.2020.101922

9. Day-Farnsworth L. & Morales A. Satiating the Demand: Planning for Alternative Models of Regional Food Distribution // Journal of Agriculture, Food Systems, and Community Development, - 2011. - №2 (1). - P.227–247

10. Киреенко Н. В. Система сбыта продукции сельского хозяйства и перерабатывающих отраслей: зарубежный опыт // Сб. науч. тр. "Проблемы

экономики" – Мн.: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2011. - № 2 (13). - С. 116-129.

11. Hobbs, JE (2020). Food supply chains during the COVID-19 pandemic. *Canadian Journal of Agricultural economics* 68(2). 171-176. doi.org/10.1111/cjag.12237

12. Статистика внутренней торговли Республики Казахстан, 2020 // URL: <https://stat.gov.kz/official/industry/17/statistic/7> (дата обращения 19.09.2021).

13. Бордунов И.В. Цифровизация в управлении цепями поставок // *Экономика: вчера, сегодня, завтра*. - 2020. – Т.10., № 6А. - С. 177-184.

14. Binkley J.K. Nutrition and Food Choice: Home vs. Restaurants // *Journal of Consumer Affairs*. – 2019. - №53(3). – P.1146–1166.

15. Balkibayeva, A. et al. (2021) Development of digital technologies for agribusiness. *Journal of Economic Research & Business Administration*, 135(1), p. 103-114. doi.org/10.26577/be.2021.v135.i1.010

16. Методические рекомендации по организации взаимодействия участников рынка сельскохозяйственной продукции с субъектами розничной и оптовой торговли/ монография. - М. Некоммерческая организация «Союз оптовых продовольственных рынков России». – 2009. – 160 с.

17. Mizanbekova S., Kalykova B., Turashbekov N. Grain marketing system as a condition for the food market stability. *Problems of AgriMarket*. 2021;4(4):128-135. <https://doi.org/10.46666/2021-4.2708-9991.14>

18. О некоторых перспективах отечественной зернопереработки. Зерновой союз Казахстана. <https://www.grainunion.kz/ru/article/1839> (26.07.2021)

19. 1.FAO. 2011a. Global food losses and food waste – extent, causes and prevention, by J. Gustavsson, C. Cederberg, U. Sonesson, R. van Otterdijk & A. Meybeck. Rome // URL: <http://www.fao.org/docrep/014/mb060e/mb060e00.pdf>.10.04.2021.

20. Об утверждении Государственной программы развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017 – 2021 годы // Постановление Правительства Республики Казахстан от 12 июля 2018 года № 423 // URL: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/P1800000423>

21. Дубров А.М., Мхитарян В.С., Трошин Л.И. Многомерные статистические методы. – М.: Финансы и статистика, 2003. - 352с.

22. Meyers, L. S. (2013). *Performing Data Analysis Using IBM SPSS*. Hoboken: Wiley. Retrieved from // URL: <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&site=eds-live&db=edsebk&AN=610849>. 15.04.2021.

23. Раимбеков Ж.С., Сыздыкбаева Б.У. Цифровизация цепей поставок продовольственной продукции // Сборник трудов Международной научно-практической онлайн-конференции «Трансформация системы высшего образования, бухгалтерского учета и аудита в эпоху формирования цифровой экономики» - Тараз: ТИГУ, 2021. - 434 с. (С. 325-329)

24. Dobbs R, Smit S, Remes J, Manyika J, Roxburgh C, Restrepo A (2011) *Urban World: Mapping the Economic Power of Cities* (McKinsey Global Institute).

25. Cap Gemini (2013) Evolving e-commerce market dynamics. Cap Gemini. https://www.capgemini.com/resource-file-access/resource/pdf/evolving_e-commerce_market_dynamics.pdf.
26. Nielsen (2014) E-commerce: evolution or revolution in the fast-moving consumer goods world? [http://www.nielsen.com/content/dam/nielsenglobal/apac/docs/reports/2014 / Nielsen-Global -E-commerce-Report-August-2014.pdf](http://www.nielsen.com/content/dam/nielsenglobal/apac/docs/reports/2014/Nielsen-Global-E-commerce-Report-August-2014.pdf).
27. Demir E, Huang Y, Scholts S, Van Woensel T (2015). A selected review on the negative externalities of the freight transportation: Modeling and pricing. *Transportation Res. Part E* 77:95–114.
28. Rose C. Amazon's drone fleet delivers what Bezos wants: An image of ingenuity. CBS News. -2013 (December 1).
29. Macharis C, Melo S. *City Distribution and Urban Freight Transport: Multiple Perspectives* (Edward Elgar, Cheltenham, UK). -2011
30. Masson R, Trentini A, Lehuédé F, Malhéné N, Péton O, Tlahig H. Optimization of a city logistics transportation system with mixed passengers and goods. *Eur. J. Transportation Logistics*. 2015. 1–29.
31. Taniguchi, E., R. G. Thompson, T. Yamada. Visions for city logistics. E. Taniguchi, R. G. Thompson, eds. *Logistics Systems for Sustainable Cities*, Proc. 3rd Internat. Conf. City Logist., Elsevier, Amsterdam, 2004, 1–16.
32. Dablanc, L., Rakotonarivo, D. The impacts of logistic sprawl: how does the location of parcel transport terminals affect the energy efficiency of goods' movements in Paris and what can we do about it?, *The Sixth International Conference on City Logistics*, 2010, vol. 2, no. 3, pp. 6087–6096.
33. Zh.Raimbekov, B.Syzdykbayeva, A.Baimbetova, Zh.Rakhmetulina. Evaluation of the influence of logistics infrastructure on the functioning and development of regional economy. *Economic Annals-XXI*: 2016, №160 (7-8), 100-104
34. Agency for Strategic Planning and Reforms of the Republic of Kazakhstan. (2020). Official website of the Bureau of National Statistics. <https://stat.gov.kz> (in Kazakh)
35. Jyri Vilko, Boris Karandassov, Ekaterina Myller. Logistic Infrastructure and Its Effects on Economic Development. *China-USA Business Review*, 2011, N 11, p.1152-1167
36. Липичник М.И., Лукиных В. Ф., Швалов П. Г. (2012). Логистическая инфраструктура как фактор повышения конкурентоспособности территории // [www.kgau.ru/ img/konferenc/ 2012/e38.doc](http://www.kgau.ru/img/konferenc/2012/e38.doc)
37. Zhanarys Raimbekov, Bakyt Syzdykbayeva, Darima Zhenskhan, Aydar Mukanov. Evaluation the Efficiency of Functioning and Development of Regional Distribution Networks. *Economic Annals-XXI: Volume 187. № (7-8) 2021*, Pages:114-120
38. Andrejic, Milan, Bojovic, Nebojsa, Kilibarda, Milorad. Benchmarking distribution centres using Principal Component Analysis and Data

- Envelopment Analysis: A case study of Serbia. *Expert Systems with Applications*. 2013, 40(10),3926-3933
39. Dano, Ferdinand. Selected Methods for Improving Effectiveness of Distribution Activities. *Proceedings of the 5th International Scientific Conference on Trade, International Business And Tourism: Application Of Knowledge In Process Of Business Dynamization In Central Europe*, 2014, 55-61
40. Sun Qi; Liu Shifeng. Research on the Performance Evaluation of Logistics Distribution Centers. *Conference: Management, Innovation and Development Location: Beijing, PEOPLES R CHINA*, 2017.
41. Brzezinski, Lukasz, Cyplik, Piotr. Efficiency of sales Logistics in Own and Partner Networks. *Logforum*. 2020, 16(1),117-127 .
42. Z.S. Raimbekov, B.U. Syzdykbayeva, K.P. Mussina. Evaluations and Prospects for Developing Logistics System of the Commodity Distribution Network in the Regions of Kazakhstan. *Journal of Applied Economic Sciences*. 2018, XIII, (55), 174-181.
43. Rummel, R.J. *Applied factor analysis*. Evanston, IL: Northwestern University Press, 1970
44. Stevens, J. P. *Applied multivariate statistics for the social sciences*. Hillsdale, NS: Erlbaum. 2002
45. W. F. Bowlin, A. Charnes, W. W. Cooper, H. D. Sherman. Data Envelopment Analysis and Regression Approaches to Efficiency Estimation and Evaluation. *Annals of Operations Research*. 1985, 2, 113-138.
46. A. Charnes, W. W. Cooper, A. Y. Lewin, L. M. Seiford. (1994). *Data Envelopment Analysis: Theory, Methodology, and Application*. Boston: Kluwer Academic Publishers, 513 pp.
47. Charnes A., Cooper W., Rhodes E. Evaluating program and managerial efficiency: An application of data envelopment analysis to program follow through. *Management Science*. 1981, 27, 668–697.
48. Malmquist S. Index Numbers and Indifference Curves. *Trabajos de Estadística*. 1953, 4(1), 209–242.
49. Fare, R., D. Primont. *Multi-Output Production and Duality: Theory and Application*. Boston: Kluwer Academic Publishers, 1995, 167 p.
50. Using and Interpreting Cronbach's Alpha. Available at: <http://data.library.virginia.edu/using-and-interpreting-cronbachs-alpha/>
51. Abdi, H. Factor Rotations in Factor Analyses. Available at: <https://www.utdallas.edu/~herve/Abdi-rotations-pretty.pdf>
52. Savelsbergh, M.; Van Woensel, T. (2016). City Logistics: Challenges and Opportunities. *Transportation Science*, 50(2), 579-590, DOI: 10.1287/trsc.2016.0675

3. Оценка состояния развития товаропроводящей сети и ее инфраструктуры в обычных условиях и в условиях пандемии

3.1. Анализ состояния развития системы товародвижения в сельском хозяйстве

Основными составляющими товаропроводящей системы Казахстана по основным является предприятия сельского хозяйства и АПК, предприятия пищевой отрасли, торговля и транспорт. В этой связи, состояния развития товаропроводящей сети на продовольственном рынке были проанализированы по основным отраслям, входящим в него, это прежде всего, сельское хозяйство и АПК, торговля и транспорт, что были рассмотрены в данной главе.

Валовый выпуск продукции (услуг) сельского хозяйства в 2021 году составил 7,515 трлн тг, из них валовая продукция растениеводства – 4,387 трлн.тг или 58,3%, валовая продукция животноводства – 3,116 трлн.тг или 41,4%, услуги в области сельского хозяйства – 11,233 млрд.тг или 0,15%.

Несмотря на замедление темпов экономического роста из-за пандемии, по итогам 2020 года индекс физического объема валовой продукции (услуг) сельского хозяйства вырос на 105,7%, то в 2021 году по сравнению с 2020 годом упал до 97,7%.

Общий объем реализованной продукции сельского хозяйства в 2021 году составил 2745886,7 млн.тг. Объем реализации по видам хозяйства представлен в таблице 3.1. Наибольший объем продукции, порядка 97,8%, реализован сельхозформированиями, среди которой 53,2% приходится на сельскохозяйственное предприятие и 44,6% на ИП и КФХ. Через торговую сеть и сеть общественного питания реализовано около 77,3 млн.тг или 0,003% произведенной продукции.

Производительность труда в АПК РК ниже средней по стране в 2020 году в 2,4 раза. Сегодня в сельском хозяйстве занято большое количество человек – 13% (1,175 млн) от общего количества занятых. Доля сельского хозяйства составляет 5,3% в структуре ВВП, в отрасли наблюдается низкая производительность труда (валовая добавленная стоимость на одного занятого в сельском хозяйстве ниже республиканского значения на 2,8 раза).

По данным Министерство сельского хозяйства РК доля оснащенности материально-технической базой (МТБ) неравномерно. Высокий уровень оснащенности имеют сельскохозяйственные предприятия с долей 8,6 и 12,9% по овощам и фруктам соответственно. Доля крестьянского хозяйства со средним и низким уровнем оснащенности 57,4% и 55,0% соответственно. Доля ЛПХ с низким уровнем оснащенности (ручной труд, отсутствие техники и складов для хранения и т.д.) 34,5 и 32,1% соответственно.

Обеспеченность мощностями для хранения овощей 17,2% при объеме производства овощей и фруктов 11,5 млн. тонн. Существующая мощность для

хранения составляет 2 млн.тонн (1352 склад). Из них оснащены климатическим и вентиляционным оборудованием - 42,0%, не оснащенные склады -58,0%.

Таблица 3.1 - Объем реализованной продукции сельского хозяйства в Республике Казахстан по каналам реализации, млн.тг

	2020	2021	Доля в 2021г	Откл-ние
1)сельхозформирования	2364103,6	2745886,7	97,86	116,1
-растениеводство	1772537,9	2038830,8	72.66	115,2
-животноводство	591566,0	707055,9	25.19	119,5
<i>из них, через</i>				
-сельскохозяйственное предприятие:	1275740,7	1493905,7	53.24	121,9
продукций растениеводство	840975,5	999253,7	35.61	118,8
продукций животноводство	384765,2	494652,0	17.63	128,6
-ИП и КФХ:	1078363,1	1251980,8	44.61	116,1
продукций растениеводство	871562,4	1039577,0	37.04	119,3
продукций животноводство	206800,7	212403,8	7.56	102,7
2)сельскохозяйственные кооперативы	39896,4	59916,8	2.13	150,2
3)сервисно-заготовительные центры	87,434	77,335	0.003	88,4
<i>Из них, через</i>				
-заготовительные организаций	1,600	-		
-перерабатывающие предприятия	-	-		
-сеть общественного питания и торговую сеть	7,923	77,335		976,1
-иное	6,600	-		
Всего:	2404087,7	2805880,8		116,7
Примечание: составлено на основе данных Статистика сельского, лесного, охотничьего и рыбного хозяйства [1]; *- данные за январь-сентябрь 2021г.				

На сегодня в республике функционирует 175 мясоперерабатывающих предприятий, специализирующихся на работе с «красным» мясом (без мяса птицы). Совокупная годовая мощность этих МПК составляет порядка 248 тыс. тонн мяса (табл.3.2). Основной проблемой мясопереработчиков страны является нехватка сырья.

Таблица 3.2 - Анализ характеристик основных перерабатывающих предприятий РК

	Количество	Совокупная годовая мощность,	проблема	средняя загруженность
мясоперерабатывающих предприятий (без мяса птицы)	175	248 тыс.тн	нехватка сырья	55,0%
крупнейших производителей молока	69	5820,1 тыс. тонн		
хлебоприемных пунктов	190	с общей емкостью хранения 12,5 млн. тонн	высокая степень износа	30,0
мукомольными предприятиями	324	10 млн. тонн муки в год		35-40%

комбикормовых заводов	70	2,4 млн. тонн		50,0
перерабатывающие предприятия:				
-по производству круп	49	166,3 тыс. тонн		43,0
-по производству макаронных изделий	45	309,8 тыс. тонн		51,0
-по производству растительного нерафинированного масла	38	706,3 тыс. тонн в год		30,0
Примечание: Составлено по материалам открытых источников				

В РК 69 крупнейших производителей молока в Казахстане в 2019 году. Согласно статистическим данным, в 2019 году производство коровьего молока в Казахстане составило 5820,1 тыс. тонн, что на 3,2% больше чем в 2018г.

Однако, если говорить о производстве в организованных хозяйствах (их в стране порядка 500), они дают лишь около 1,6 млн тонн молока, или 27% общего объема. В целом, в первом квартале 2021 года производство молока и молочных продуктов имеет тенденцию к росту, по сравнению с аналогичным периодом 2020 года, по продуктам мясопереработки такой тенденции не наблюдается (табл.3.3).

На конец 2019 года в РК имелось 190 лицензированных хлебоприемных пунктов (ХПП) с общей емкостью хранения 12,5 млн. тонн. Большинство ХПП имеют высокую степень износа и требуют частичной либо полной модернизации. Среднегодовая загруженность лицензированных ХПП в 2019 году не превышала 30%.

Инфраструктура переработки зерна представлена 324 мукомольными предприятиями с суммарной мощностью производства порядка 10 млн. тонн муки в год. В связи с низкой загрузкой предприятий (35-40%) фактические объемы производства муки составляют около 3,3 млн. тонн в год.

По данным 2020 года количество предприятий по производству продуктов питания в пищевой отрасли составило 2564, что на 881 больше чем в 2015 году. Из них в малом бизнесе 2400 предприятия, в среднем бизнесе -115 предприятия, в крупном бизнесе -49 предприятия.

Объем производства продуктов питания в 2020 году составила 1957,2 млрд.тг, против 1123,0 млрд.тг в 2015 году увеличившись за последний пять лет на 834,2 млрд.тг или на 74,2%.

В общем объеме производства продуктов питания в 2020 году основную долю занимает производство молочных продуктов -18,1%, продуктов мукомольной -17,2%, мяса и мясных изделий -16,5%, хлебобулочных и мучных изделий – 14,4%.

С точки зрения географического распределения производство продуктов питания носит неравномерный характер и основным производителем продуктов питания по состоянию 2020 году является предприятия Алматинской области (14,0% от общего объема производства продуктов питания), г.Алматы - 13,4% и Костанайской области -11,9%.

Таблица 3.3- Объемы производства основных молочных и мясных продуктов в 2021г, тонна

Наименование областей	Обработанное молоко		Сливочное масло		Кисломолочная продукция		Сыр и творог		Колбасные изделия		Консервы из мяса		Мясорастительные консервы	
	январь-март 2021 г.	2021 год к 2020 году, %	январь-март 2021 г.	2021 год к 2020 году, %	январь-март 2021 г.	2021 год к 2020 году, %	январь-март 2021 г.	2021 год к 2020 году, %	январь-март 2021 г.	2021 год к 2020 году, %	январь-март 2021 г.	2021 год к 2020 году, %	январь-март 2021 г.	2021 год к 2020 году, %
Акмолинская	21 886	100,1	241	147	1 554	103,5	281	97,9	671	128,1	36	56,3	-	-
Актюбинская	4 622	108,2	82	200	3 708	96,8	150	102,7	942	103,9	6	600		
Алматинская	27 481	112,6	409	114,2	10 112	119,3	1 806	95	896	99,7	6	50	10	400
Атырауская	37	97,4	-	-	11	91,5	5	72,4	43	100	206	-		
Западно-Казахстанская	317	83	54	78,4	109	63,3	58	78,5	1 410	66,3	400	70,4	83	40,1
Жамбылская	3 770	118,7	256	106,2	771	95,7	608	102,7	1 370	104,3	-	-	-	-
Карагандинская	2 383	90,1	37	108,8	4 676	89,3	427	109,8	1 094	98,7	-	-	-	-
Костанайская	17 034	103,4	980	163,6	6 846	101,8	674	126,7	582	85,3	182	168,5	99	89,2
Кызылординская	1 636	95,9	-	-	100	107,6	2	69,2	15	107,3	-	-	-	-
Мангистауская	65	89,1	#ЗНАЧ!		3 891	124,5	473	185,5	2	-	-	-	-	-
Павлодарская	5 353	110,9	338	152,9	9 587	95,6	416	124,5	1 121	86,8	30	125	9	300
Северо-Казахстанская	45 666	105,3	864	143	3 574	90,4	605	158,3	400	97,1	13	86,9		
Туркестанская	706	93,5	115	135,4	7 090	105,2	747	144,8	1 691	167,6	-	-	-	-
Восточно-Казахстанская	6 032	108	475	155,2	2 837	90,9	759	94,4	2 136	106,5	674	96,7	9	80
г. Нур-Султан	41	151,9	-	-	4	100	85	93,4	607	89,4	-	-	-	-
г. Алматы	12 373	97,2	2 064	-	1 010	93,3	1 030	105,7	708	100,7	-	-	-	-
г. Шымкент	390	59,6	21		289	78,5	266	67,6	12	85,7	-	-	-	-
Республика Казахстан	149 793	104,7	5 937	126,8	56 167	101,6	8 392	109,3	13 698	99,8	1 553	91,2	219	62
По материалам Министерство сельского хозяйства РК														

По экспорту продуктов питания в странах ЕАЭС наибольшая доля приходится в Россию (433,2 млн.долл или - 68,3% от объема экспортов готовых продовольственных товаров) и Кыргызстан – 184,6 млн.долл (29,1%).

Импорт продуктов по странам ЕАЭС по 2020 года составил 2108,8млн.долл., при этом наибольшая доля приходится на Россию (1879,6 млн.долл или 89,1%).

Приток иностранных инвестиции в 2019 году в пищевую отрасль составил более 1 млрд.долл. (5,9% от общего объема валовых инвестиции).

Удельный вес инвестиции в основной капитал предприятий пищевой отрасли за 2015-2019гг увеличился на 73%, при этом инвестиции на производство продуктов питания увеличился на 32,5 млрд.тг (на 58,1%), инвестиции на производство напитков на 14,0 млрд.тг (в 1,2 раза), инвестиции на производство табачных изделий на 5,4 млрд.тг (в 1,4 раза).

В отдельных регионах недостаточно развита складская инфраструктура по хранению плодоовощной продукции и пищевых продуктов. Большинство действующих овощехранилищ не соответствуют современным стандартам, что приводит к большим потерям, которые превышают 20% [2]. Как результат, основной объем товаров реализуется мелким оптом через большое количество непродуктивных посредников. Это приводит к значительным потерям при транспортировке и хранении, которые включаются в стоимость товаров для конечного потребителя. Вместе с тем, в Казахстане отсутствует система современных оптово-распределительных центров, призванных оптимально аккумулировать и распределять продукцию отечественных товаропроизводителей.

Наши исследования состояния хранилищ показала, что только 20% хранилищ по техническому обеспечению приближена к мировым стандартам, а остальная их часть требует существенной модернизации, так как более 50% хранилищ были построены в 1970-1980 годах [3]. Резкое удорожание услуг хранилищ привело к снижению их загруженности в среднем на 40-50%, с колебаниями их количества по областям от 60 до 85%.

Значительная часть урожая продукции растениеводства в РК остается в хозяйствах, большинство из которых не способны хранить продукцию, что приводит к ее необоснованным потерям, снижению качества и издержкам.

Анализ статистики потерь сельхозпродукции по продовольственной цепочке в различных регионах мира показывает, что в странах Центральной Азии потери составляют в среднем - 36%, из них на уборке -10,8%, послеуборочной обработке – 7,8%, переработке и упаковке - 6,3%, дистрибуции – 5,6%, потреблении – 5,5%. В Европе (включая РФ) - 31%. Самые низкие потери в странах Юго-Восточной Азии - 28% [4].

Отставание логистической инфраструктуры хранения сельхозпродукции от требований развитого рынка связано с такими причинами, как [5]: высокая капиталоемкость и низкая инвестиционная привлекательность; неудовлетворительные темпы ввода производственных мощностей хранилищ. Анализ данных официальной статистики в РК за последние годы показал, что

ежегодный ввод в эксплуатацию новых хранилищ не возмещает выбытия старых, порядка 40 % из них, общей емкостью 700 тыс.т, изношена.

По нашим расчетам по данным 2020 года дефицит мощностей еще больше увеличился.

При этом, вызывает обеспокоенность стоимость скоропортящихся продуктов, а также их качество все менее соответствует возрастающим требованиям потребителей и торговых сетей. Так как, производство фермеров раздроблено на множество небольших и мелких частей, которые не имеют собственных средств для упаковки, транспортировки или прямой реализации своей продукции. Также, отсутствует организованная логистика и сеть перевозчиков, специализированных на плодоовощной продукции, то есть осуществляющая сбор и распределяющая продукты по фургонам.

Продвижение продовольственных товаров от производителей к потребителям осуществляется в стихийном режиме. К примеру, плодоовощная продукция закупается посредниками непосредственно с полей фермеров и владельцев ЛПХ. Аналогичная ситуация и на рынке мясопродуктов, когда множество мелких товаропроизводителей самостоятельно, без соблюдения санитарных требований осуществляют забой скота и транспортируют мясо на рынки для оптовой реализации.

Для решения этих проблем в стране предпринимаются меры по развитию транспортной логистики и складской инфраструктуры. Так, на территории Казахстана функционирует 21 транспортно-логистический центр. Вместе с тем, имеющиеся мощности современной инфраструктуры недостаточны для полного устранения проблем.

Как результат, в Казахстане отсутствует координация и оптимизация движения потоков продовольственных товаров с целью максимального использования эффекта экономии на издержках, связанных с процессом товародвижения, не налажен учет логистических издержек на всех этапах товародвижения, отсутствует консолидация поставок нескольких поставщиков в процессе одной транспортировки с целью минимизации транспортных расходов, информационная система управления потоками. В итоге присутствует большое число посредников и торговая наценка между производителем и торговой сетью на продовольственные товары составляет порядка 50 %. Также сохраняется волатильность цен на продовольственные товары. К примеру, индекс цен на плодоовощную продукцию в течение года может варьироваться до 300 %.

Кроме того, в Казахстане практически не развит рынок факторинга, в результате снижается эффективность финансово-хозяйственной деятельности поставщиков и производителей сельхозпродукции.

На сегодняшний день темпы обновления основных производственных фондов в пищевой и перерабатывающей промышленности недостаточны, чтобы в полной мере обеспечивать внутренний рынок отечественной продукцией на основе импортозамещения. При этом использование среднегодовой мощности перерабатывающих предприятий остается на

невысоком уровне. Дозагрузка их является проблематичной, так как обусловлена в первую очередь высоким моральным и физическим износом активной части основных фондов.

Экономическая доступность продовольствия в Казахстане ниже, чем в развитых странах и странах ЕАЭС. Часть доходов населения Казахстана, направляемая на приобретение продовольствия, существенно выше аналогичных показателей развитых стран. Например, для Казахстана данный показатель для 10 % наименее обеспеченных слоев населения составляет 52,3 %, для России – 44,8 %, Белоруссии – 49,1 %, 25 стран Европейского союза – 25-30 %, США – 22 %.

Таким образом, основные проблемы имеющиеся в АПК: низкая производительность труда, устаревшая материально-техническая база, нехватка современных складов и хранилищ, низкий уровень координации координация и оптимизация движения потоков продовольствия и интеграции распределительной инфраструктуры в общую систему распределения вследствие чего незагруженная мощности.

Особенностью региональной организации АПК Казахстана является, в частности, её выраженная асимметрия, ситуация когда большая часть сельхозпроизводства, переработки, инфраструктуры и т.п. сконцентрирована в ограниченном числе регионов, имеющих низкий уровень потребления из-за низкой плотности и сконцентрированность население. Причём примечательно отметить, что в условиях рыночной модернизации степень территориальной концентрации сельскохозяйственного производства в целом имеет тенденцию своего дальнейшего снижения в лидирующем и первых пяти регионах и наоборот роста в первых 10-и лидирующих регионах, что иллюстрируют данные таблицы 3.4.

Таблица 3.4 - Показатели территориальной концентрации сельскохозяйственного производства в РК, %

Удельный вес произведённой продукции в регионе к общереспубликанскому	Продукция сельского хозяйства, всего			Производство и реализовано на убой скота и птицы (в убойном весе)			Валовой сбор зерновых (включая рис) и бобовых культур		
	2010	2015	2020	2010	2015	2020	2010	2015	2020
В лидирующем регионе	16,3	16,6	15,2	20,3	20,2	19,6	27,0	26,5	25,4
В пяти первых лидирующих регионах	62,7	61,1	60,7	61,2	60,3	61,3	84,9	66,5	77,9
В десяти первых лидирующих регионах	90,4	92,1	95,4	90,1	90,3	90,2	98	86,2	99,7

Примечание – составлено авторами по материалам Бюро статистики РК

Если в 2010 г. в десяти ведущих аграрных регионах Казахстана было произведено 90,4% общего объёма сельхозпродукции, то в 2020 г. – уже 95,4%, тогда как в пяти лидирующих регионах идет снижение. Одновременно снизился и удельный вес региона-лидера (Алматинская область) с 16,3 до 15,2%.

Еще более выраженной территориальная асимметрия, а также её возрастание за последнее десятилетие, просматривается по такому значимому

параметру как производство зерновых (86,2 % его валового сбора по итогам 2015 г. обеспечили 10 ведущих зерновых регионов), а уже в 2020 году – 99,7%. Ограниченный круг регионов доминирует также на казахстанском рынке сахарной свёклы (первые пять регионов в совокупности обеспечивает 93% его национального производства), семян подсолнечника (86,5%), плодов и ягод (60,4%). Подобная ситуация иллюстрирует выраженную специализацию АПК регионов, её углубление в условиях становления конкурентного общенационального рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия и развития внешнеэкономических связей.

Степень территориальной концентрации в оптовой торговле показанный в таблице 3.5 также показывает снижение доля лидирующего региона за 2010-2020гг с 40,1% до 38,2% в первых двух лидирующих регионах - без изменений, а в первых пяти и десяти лидирующих регионах идет рост.

Таблица 3.5 -Показатели территориальной концентрации торговли в РК, в %

Удельный вес оптовой торговли в регионе к общереспубликанскому	2010	2015	2016	2017	2018	2019	2020
В лидирующем регионе	40,13	50,29	54,16	47,90	42,02	39,36	38,25
В двух первых лидирующих регионах	53,73	67,95	66,56	60,27	53,77	53,46	53,99
В пяти первых лидирующих регионах	66,65	77,17	77,00	76,27	76,38	75,67	73,75
В десяти первых лидирующих регионах	88,40	91,99	91,27	91,14	91,71	91,70	91,34

Примечание – составлено авторами по материалам Бюро статистики РК

Преимущественная концентрация производства в ограниченном числе регионов просматривается не только для сельского хозяйства, но и в целом для агропромышленной сферы и торговли. Как свидетельствует проведенный анализ, удельный вес первого по рейтингу производства продукции пищевой промышленности региона (г. Алматы и Алматинская область) достигает в общереспубликанском показателе 27,15%, первой пятёрки регионов-лидеров – 55,5%, в десяти регионов – 83,0%.

В настоящее время, когда в отдельных регионах страны наблюдается перепроизводство некоторых видов агропродовольственной продукции, возникает определенная необходимость в расширении межрегиональной интеграции, позволяющая насытить региональные агропродовольственные рынки других регионов данным агропродовольствием. Это проявляется в форме развития оптовых продовольственных рынков и крупных розничных торговых сетей, фирменной торговли.

Целостность регионального АПК обеспечивается механизмом функционирования соответствующих оптовых рынков (сельскохозяйственного сырья, продовольствия, средств производства для АПК и др.), спросом на данном регионе и инфраструктурой.

Снижение количество посредников позволит стабилизировать уровень обеспеченности внутреннего рынка продукцией отечественного производства.

Коэффициент обеспеченности в основных продуктах по регионам РК за 2020 год (табл.3.6) показывают, что в регионах с картофелем и овощами

обеспеченность населения на достаточном уровне, хотя по Мангистауской, Атырауской, Кызылординской и Западно-Казахстанской областях низкая обеспеченность. По мясу и мясо продукту кроме Акмолинской области во всех регионах имеется дефицит, что доставляется за счет импорта или же из других областей Казахстана.

Таблица 3.6 - Коэффициент обеспеченности в основных продуктах по регионам РК за 2020 год

	картофель	овощи	мясо и мясопродукты
Республика Казахстан	1,838	1,773	0,246
Акмолинская	3,272	0,503	1,020
Актюбинская	1,031	0,708	0,343
Алматинская	3,267	3,614	0,529
Атырауская	0,379	1,006	0,007
Западно-Казахстанская	0,836	0,576	0,462
Жамбылская	1,948	6,798	0,163
Карагандинская	2,437	0,563	0,187
Костанайская	1,654	0,595	0,249
Кызылординская	0,586	0,870	0,000
Мангистауская	0,012	0,069	0,000
Павлодарская	6,199	2,455	0,305
Северо-Казахстанская	9,225	2,678	0,216
Туркестанская	1,211	4,084	0,095
Восточно-Казахстанская	2,720	1,418	0,485
г.Нур-Султан	0,004	0,003	0,079
г.Алматы	0,007	0,038	0,068
г.Шымкент	0,040	0,278	0,032

Расчет авторов по данным Бюро по статистике РК

Значительные отличия наблюдаются во вкладе хозяйств различного типа в производство конкретных сельскохозяйственных товаров (Рисунок Д.1). Сельскохозяйственные предприятия (СХП) производят основную долю пшеницы (69% и 63,8% соответственно в 2016 и в 2020 году), ячменя (52% и 49,2% соответственно в 2016 и 2020гг), риса (52% и 45,3%), масличных культур (56% и 49,5%) и яиц (73% и 87,5%). То есть за пять лет доля СХП снизилась кроме производство яиц.

На домашние и индивидуальные хозяйства в совокупности приходится подавляющий объем производства ряда товаров, включая овощей (94% и 95,5% соответственно в 2016 и 2020гг), картофеля (92% и 90,0%), мясо (77%), молоко (94% и 87,4%), шерсти (96%) и хлопка (94%). Овощи и фрукты на 77,0% производят ИП, КФХ и хозяйства населения, на долю СХП приходятся менее 5% (рис.3.1). Более 50% помидора, огурцы и картофеля производят хозяйства населения. Данные дорогостоящие продукты животноводства и садоводства характеризуются более высоким чистым доходом с гектара, что дает мелким производителям больше возможностей.

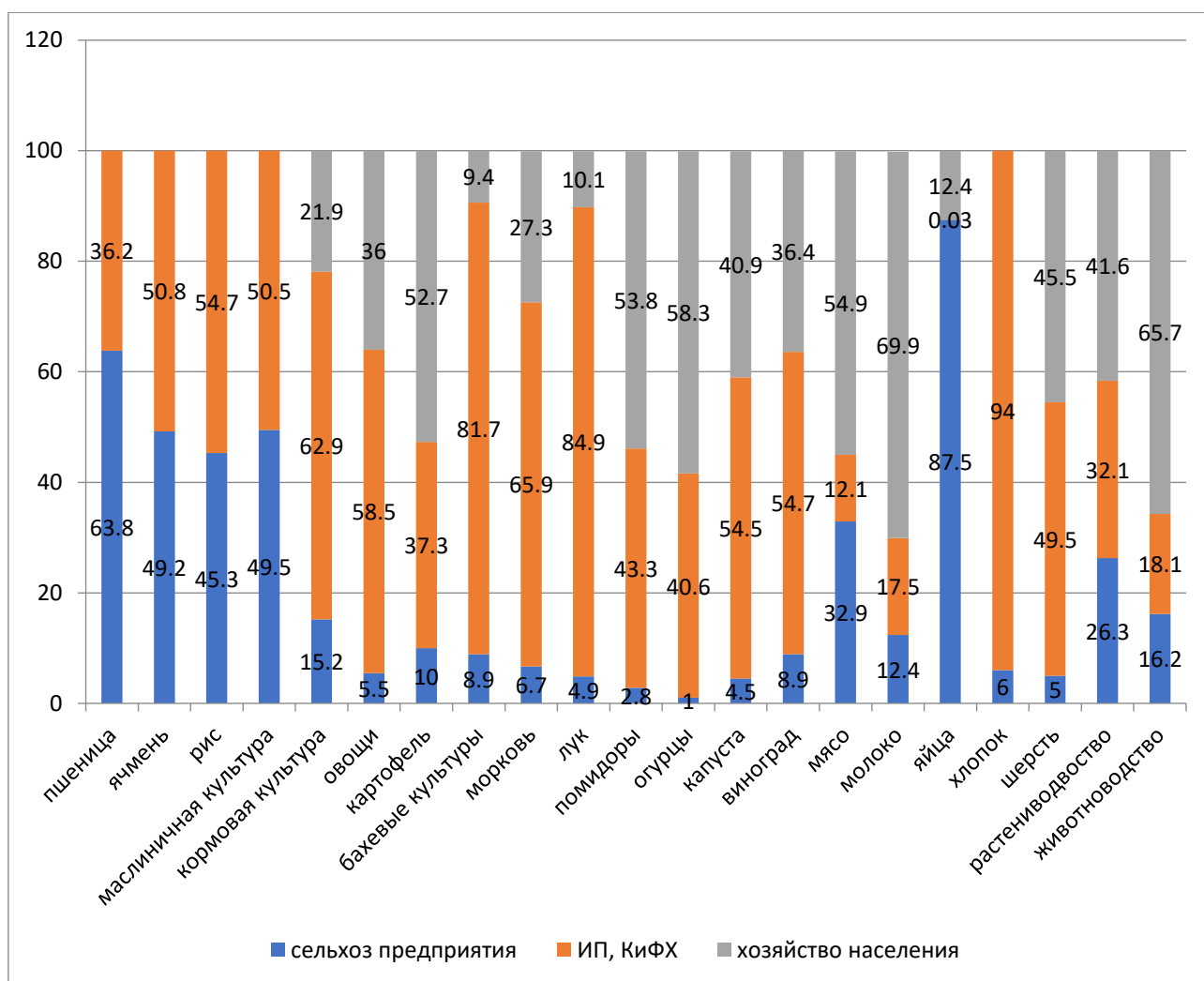


Рисунок 3.1-Структура производство сельхозпродукции предприятиями РК за 2020 год

Структура производства мясных и молочных продуктов существенно смещена в сторону мелких и средних фермерских хозяйств: 77% мяса и 87,4% молока производятся на земельных участках домашних хозяйств. В 2021 году на мелких производителей (имеющих менее 50 голов) пришлось 69% поголовья крупного рогатого скота и 65% поголовья овец и коз.

Мелкие производители не могут конкурировать с крупными СХП из-за меньшего масштаба и работают не эффективно из-за высокой затраты на сбор и транспортировку продукции.

В настоящее время значение посреднических структур на агропродовольственном рынке и отдельных его продуктовых сегментов существенно варьирует, но имеет тенденцию к увеличению. К ним относятся как индивидуальные посредники, которые осуществляют мелкооптовую торговлю агропродовольствием, так и неорганизованные посредники, которые на собственном транспорте объезжают подворья или пункты реализации продукции животноводческих комплексов, закупают и поставляют относительно крупные партии продукции на рынок или переработку. Именно индивидуальные рыночные структуры, оказались более гибкими и легко

приспосабливающиеся к современным тенденциям агропродовольственного рынка.

Следует отметить, что во многих регионах страны возникают относительно новые или нетрадиционные каналы товародвижения агропродовольственной продукции, например, такие как прямые поставки в розничные торговые сети и магазины, в предприятия общественного питания, продажа агропродовольственной продукции через собственную розничную торговую сеть, на городских рынках, ярмарках и частным посредникам, которые зачастую предлагают более экономически выгодные условия сделок, связанные с немедленной оплатой и оплатой наличными деньгами.

Вместе с тем, с использованием вышеперечисленных каналов сбыта товаропроизводители постепенно переходят на относительно новые контрактные отношения. К ним в первую очередь следует отнести форвардные сделки, выступающие в виде государственного товарного кредита и товарного кредита, предоставляемого частными бизнес-структурами.

Например, АО «НК Продкорпорация» (Корпорация) осуществляет форвардный закуп сельхозпродукции на условиях предварительной оплаты. Список продукции для форвардных закупок ежегодно расширяется. В 2021 году их стала 9 (пшеница мягкая, твердая), ячмень, овес, гречиха, соя и др.).

В настоящее время традиционные рыночные каналы реализации агропродовольственной продукции продолжают занимать относительно большой удельный вес в товародвижении между различными уровнями продуктовых цепочек. Это, во-первых, прямые поставки агропродовольственной продукции перерабатывающим или заготовительным предприятиям.

Обобщая вопрос, с позиции нашего исследования, о функциях товародвижения агропродовольственной продукции на соответствующем рынке, целесообразно сделать *следующие выводы*:

1. Товародвижение агропродовольственной продукции вместе с торгово-посредническими функциями выполняет и различные функции неторгового характера, обслуживающие процесс обращения агропродовольствия.

2. Характерной особенностью в современном товародвижении агропродовольственной продукции является переплетение функций торговли и сельхозпроизводства: предприятия-сельхозпроизводители занимаются торговой деятельностью, а торговые - производственной. В этом случае возникает закономерный вопрос о том, кто должен заниматься выполнением тех или иных операций характерных для системы товародвижения, например фасовкой агропродовольственной продукции. Скорее всего, тот, у кого они получаются дешевле. Таким образом, нельзя абсолютизировать организацию определенных функций в товародвижении.

3. Степень концентрации производства продукции АПК и торговли в первых двух лидирующих регионах снижается за счет вовлечения первых десяти регионов АПК и первых пяти лидирующих регионов по торговле.

Это позволяет сделать вывод, что размещения инфраструктуры хранения и распределения также требуют концентрации и в указанных 10-и регионах, а не только как в большинство случаев это делается только для первых двух лидирующих регионов. Требуется равномерное концентрация объектов размещения инфраструктуры в указанных 10 лидирующих регионах чтобы охватить практически в среднем 95% сегмента рынка.

4. Обеспеченность основными продуктами по регионам Казахстана является неравномерной, особенно требуются большей поставки картофеля, овощей и фруктов в западные региона за счет межрегиональных и импортных поставок. Бесперебойное и ускоренное снабжение продовольствиями при относительно низких ценах требуют повышения эффективности инфраструктуры товародвижения, и организации процессов, снижающий количество посредников.

5. Основной проблемой современного сельского хозяйства, не позволяющей решать задачу насыщения внутреннего рынка продукцией отечественного производства, является наличие в его товарной продукции большой доли малого предпринимательства, для которого характерны малые партии продукции, неподготовленность этой продукции в реализации и, как следствие, нежелание оптовых покупателей работать с ними. Кроме того, в подавляющем большинстве фермерских и личных подсобных хозяйств используются примитивные технологии, а значит, нерационально – все имеющиеся ресурсы.

3.2. Состояния развития торговли и торговой инфраструктуры

В настоящее время торговля составляет порядка **17% всего ВВП Казахстана**, в ней занято **около 1,3 млн человек (15% всего занятого населения)**. Это второй по величине показатель среди всех видов экономической деятельности после сельского хозяйства, там занято **около 1,4 млн человек**.

Реальное положение сферы торговли по Казахстану, включая все варианты реализации товаров потребительского назначения через торгово-посреднические организации, осуществляющие оптовую торговлю, можно прокомментировать следующими основными цифрами (по данным за 2020 и первого полугодия 2021г.):

- в оптовую и розничную торговлю было вложено инвестиционных средств в 2019 г. в размере 234,8 млрд.тг - это на 3,9% больше по сравнению с 2018г.; в 2020 году – 192,3 млрд.тг, что составила 80,7% по сравнению с 2019 годом. 92,1% инвестиции собственные средства предприятия и 5,9% кредиты банков.

Объем инвестиций в основной капитал торговли по направлениям использования составили - 192,3 млрд.тг., из них, использованы на работы по строительству и капитальному ремонту зданий и сооружений – 75,7млрд.тг,

затраты на приобретение машин, оборудования и транспортных средств и их капитальный ремонт- 114,3 млрд.тг, прочие затраты в объеме инвестиций в основной капитал – 1,207 млрд.тг;

Производительность труда в оптовой и розничной торговле (в % реального прироста к уровню 2016 году) в 2019 году составил 6,0%; в 2020 году – 8,9%; в 2021 году – 12,2%. Рост инвестиций в оптовую и розничную торговлю (в % реального прироста к уровню 2016 году) в 2019 году составил 134,5,9%; в 2020 году – 139,9%; в 2021 году – 145,5%.

В торговле в 2020 году работал порядка 6,3% (1,421 млн.чел) всего занятого населения Казахстана, за 2 квартал 2021 года занятость увеличился на 6,5%.

Оптовая торговля. В структуре оптового товарооборота преобладают непродовольственные товары и продукция производственно-технического назначения (80,5%). В 2020 году доля продовольственных товаров составила 19,5%, непродовольственные товары и товары производственно-технического назначения - 80,5% В структуре торговли за 2014-2020гг продовольственные товары - снизился с 70% до 65,0%.

Порядка 70% объема торговли приходится на оптовую, из них свыше 80% составляет малая оптовая торговля (в 2019г. - 87,3%).

Наш анализ показывает, что оптовая торговля, являясь важнейшим элементом инфраструктуры продовольственного рынка, развивается неэффективно [6]. Несмотря на то, что количество предприятий оптовой торговли ежегодно увеличивается, уровень обеспеченности ими все еще остается очень низкой, поскольку количественный рост происходит в основном за счет роста мелких оптово-посреднических структур и зарубежных торговых компаний. Сегодня обеспеченность предприятиями оптовой торговли в Казахстане в несколько раз ниже, чем в США, Японии и в странах Евросоюза.

Новые оптовые структуры создаются хаотично без какого-либо четкого обоснования или программы их развития. В настоящее время на оптовом продовольственном рынке функционируют 89,4 тыс. предприятий оптовой торговли, что по количеству соответствуют числу оптовых предприятий европейских государств (40-100 тыс.), но меньше чем в США в 5 раз. Однако по размерности малые предприятия РК составляют 88495 единиц, средние - 383 и крупные предприятия -159, что 10-15 раз отстает по количеству крупных и 20 раз по количеству средних предприятий по сравнению с европейскими странами. По количеству занятых в торговле РК 360 тыс.чел., что в 3-3,5 раза отстает от европейских стран.

Учитывая, что к настоящему времени крупнейшие города страны обладают современной торговой инфраструктурой, к примеру, в городах Нур-Султан и Алматы ее показатели соответствуют уровню крупнейших европейских столиц в 700-800 кв.м. на 1 000 жителей, дальнейший ее прирост в основном будет осуществляться за счет регионов. Однако не исключено постепенное сокращение инвестиций в торговую инфраструктуру из-за более

низкой покупательской способности населения, проживающего в регионах и соответственно слабой потенциальной отдачей от вложений в них.

Ключевым элементом организации торговли выступают рынки. Общее количество рынков в РК на 2020 году составило 765 единиц с общим количеством торговых мест 182804, из них 67,5% находится в городах и 32,5% в сельской местности.

За 2010-2020г количество рынков сократилось с 827 до 765 ед. Данная тенденция будут продолжаться в связи приходом на рынок крупных торговых сетей. Тем не менее Количество торговых мест и Площадь торговых рынков выросла в среднем на 3,4 %.

То есть в Казахстане постепенной вытесняются традиционные торговли и вместе них приходят торговые сети как в развитых странах мира.

В связи с экономической эффективностью укрупненного торгового бизнеса торговые сети обладают большей возможностью ценового давления на поставщиков. В настоящее время можно констатировать, что на рынке розничной торговли сформировался самостоятельный сегмент – сетевая розничная торговля, операторы которой обладают значительной рыночной властью на нисходящем рынке мелкооптовой торговли сельскохозяйственной продукции и продуктов питания, где они диктуют свои условия.

Биржевая торговля. По данным официальной статистики в Казахстане на начало 2020г. функционировало 13 товарных бирж (рисунок 3). В 2020 году наблюдается снижение количества биржевых сделок на 5% по сравнению с 2019 годом и соответственно объема оборота бирж на 3%. Количество биржевых торгов уменьшилось на 9% и количество биржевых сделок на 5% (рис. 3.2).

В 2020 году наблюдается снижение количества биржевых сделок на 5% по сравнению с 2019 годом и соответственно объема оборота бирж на 3%.

По итогам 2020 года оборот бирж по совершенным сделкам составил 1 406,5 млрд. тенге (количество биржевых сделок составило 47 946).



Примечание — составлено на основе данных <https://stat.gov.kz/official/industry/17/statistic/7>

Рисунок 3.2 - Показатели деятельности бирж в Казахстане, 2013-2020гг

По данным уполномоченного органа, Казахстане лицензировано 18 товарных бирж, но часть из них должным образом не функционирует. Наличие в стране большого количества мелких бирж в биржевой деятельности

дискредитирует механизм биржевой торговли и тормозит его развитие, сдерживает формирование биржевого рынка и достижения первичной ликвидности товаров, за счет чего цены на товар формируются хаотично.

Ключевым игроком на рынке продовольственных товаров остается государство, которое воздействует на формирование цены на данные товары путем целенаправленного формирования стабилизационных фондов. В периоды резкого повышения цен на продукты питания реализация товаров из стабилизационных фондов нацелена на стабилизацию рыночных цен. Всего за период с 2016 по 2020 годы в стабилизационные фонды были закуплены продукты питания по 26 наименованиям.

Основными покупателями товаров также являются организации-производители, оптовые и оптово-посреднические организации – им реализуется две трети товаров. По оценке руководителей обследованных организаций оптовой торговли основные виды реализуемой продукции перепродаются в среднем 2 раза.

Новые оптовые структуры создаются хаотично без какого-либо четкого обоснования или программы их развития.

Таким образом, наш анализ рынка оптовой торговли показал, что в Казахстане [3]:

- современные торговые форматы, в т.ч. розничные торговые сети развиты достаточно слабо. Большая часть продаж осуществляется через небольшие «магазины у дома», не входящие в торговые сети, либо через базары. Только в столице и г. Алматы в последние годы наблюдается стабильное развитие современного ритейла. При этом, традиционные магазины и базары характеризуются низкой производительностью труда и практически полным отсутствием внедрения современных передовых технологий, таких как интернет торговля, «кассы без продавца», BigData и др.,

- высокие потери, неэффективные звенья логистики и посредников обуславливают рост цен на социально значимые продовольственные товары. Стоимость потерь производителей, посредников, сферы торговли, которые достигают 30%, в итоге перекладываются через конечную цену на потребителя,

- на сегодняшний день ярмарочная деятельность до конца законодательно не урегулирована. Отсутствует единая система их организации и государственного стимулирования. Это приводит к тому, что акиматы зачастую не могут выделить государственную поддержку для их организации и обеспечить население продуктами питания напрямую от производителей по низким ценам.

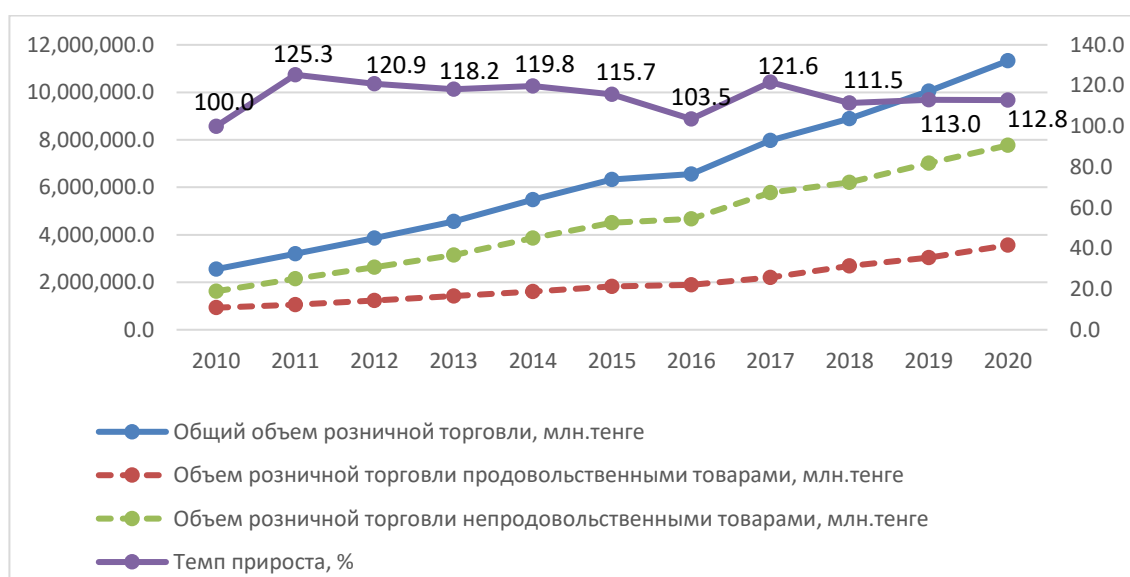
- практически отсутствует такой вид бизнеса как мобильная торговля. Развитие мобильной торговли позволяет создать большое количество рабочих мест для малого и среднего бизнеса, оказывает влияние на снижение цен для потребителя. Цены в мобильной торговле обычно значительно ниже, чем в стационарных торговых объектах за счет экономии на аренде.

Развитие розничной торговли и торговой сети. На сегодняшний день в сфере розничной торговли служит источником дохода у более чем 24%

населения. По данным Комитета статистики Министерства национальной экономики РК на начало 2020 года общий объем розничной торговли в республике составил 11 327,58 млрд. тенге.

Оборот розничной торговли после снижения в реальном выражении в 2015 гг. возобновил рост в 2017-2019 гг. с индексами физического объема 102,7 и 105,9%, но в 2020 году понизился до 96,8%.

Начиная с 2010 года наблюдается динамика роста показателей объема розничной торговли (рисунок 3.3). Так, если в начале 2010 года объем розничной торговли составлял 2 551,40 млрд. тенге, то на начало 2020 года данный показатель вырос в 4,4 раза. Стоит отметить, если в период с 2010 года до 2014 года объемы розничной торговли ежегодно росли в среднем на 14,9%, то начиная с 2015 года до 2020 года ежегодный прирост замедлился и в среднем составил 12,5%.



Примечание – составлена по данным Комитета статистики МНЭ РК

Рисунок 3.3 - Объем розничной торговли в Республике Казахстан в 2010-2020 года (данные на начало года)

В последние годы заметно растут объемы розничной торговли на душу населения (табл.3.7). Так, в среднем 2020 году розничная торговля на душу населения в Республике Казахстан составила 611,8 тыс. тенге (рисунок 5), тогда как в 2019 году на каждого жителя нашей страны приходилось в среднем 549,7 тыс. тенге.

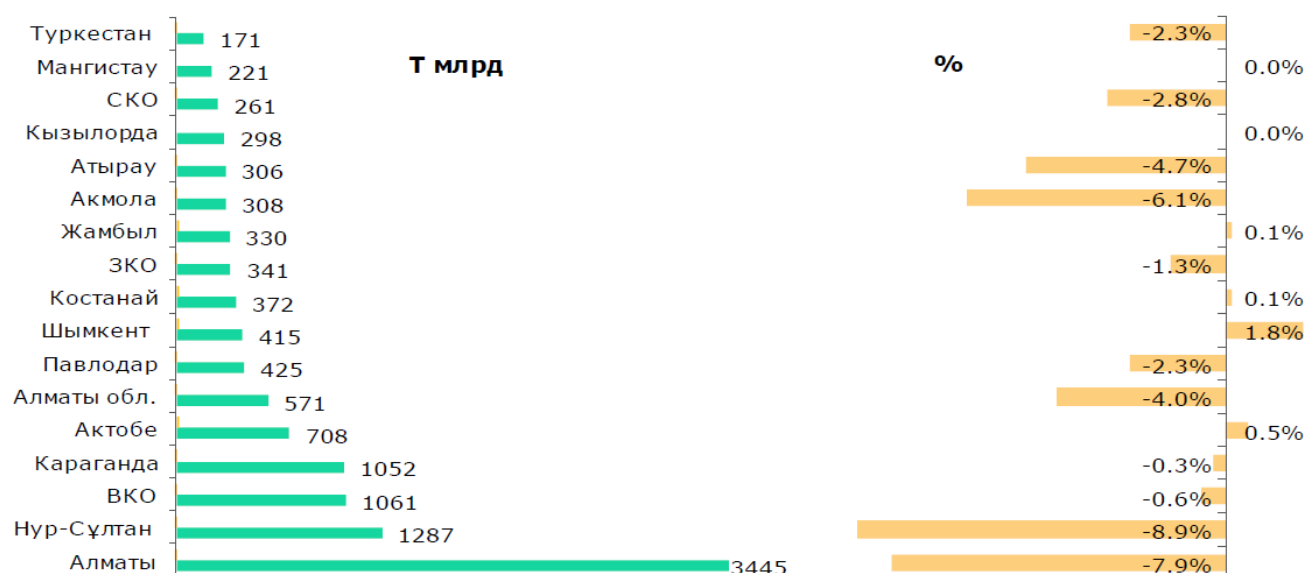
Наиболее крупным розничным рынком страны по-прежнему остается г. Алматы, где численность населения на 70% выше следующего за ним г. Нур-Султан. Оборот торговли в г. Алматы в 2020 году немного снизился до Т3.5 трлн, что почти в три раза выше столичного показателя. Продажа товаров в расчете на одного жителя в г. Алматы за год снизилась более чем на Т100 тысяч и составила Т1.8 млн. В г. Нур-Султан показатель уменьшился почти на Т80 тысяч до Т1.1 млн.

Таблица 3.7 – Объемы розничной торговли в Республике Казахстан в 2010-2020 гг. (на начало года)

млн.тенге												Темпы роста в 2020 году по сравнению с 2019 годом, %	Коэффициент роста в 2020 году по сравнению с 2010 годом
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020		
Республика Казахстан	2 551 402,9	3 197 147,8	3 865 840,6	4 567 661,2	5 474 274,0	6 332 253,0	6 555 820,9	7 974 442,1	8 892 857,7	10 045 772,3	11 327 580,6	112,8	4,4
Акмолинская	58 083,0	84 088,2	101 451,1	127 713,6	159 428,1	181 754,7	185 791,1	236 137,9	273 159,4	298 855,6	318 836,9	106,7	5,5
Актюбинская	146 229,9	205 010,9	244 058,7	324 794,0	387 330,9	431 659,3	421 814,6	496 734,1	490 299,8	525 743,9	550 263,6	104,7	3,8
Алматинская	99 953,8	126 921,8	171 939,4	220 240,3	270 382,6	329 169,3	330 219,6	390 219,9	448 715,6	511 802,1	556 468,0	108,7	5,6
Атырауская	82 730,6	130 109,0	157 429,2	163 533,8	171 741,0	184 968,2	176 637,4	232 909,1	260 206,1	305 715,7	341 157,6	111,6	4,1
Западно- Казахстанская	79 512,1	95 641,3	107 773,7	136 372,1	173 865,7	201 784,0	195 353,0	241 780,6	265 334,4	292 838,8	313 810,3	107,2	3,9
Жамбылская	58 957,4	67 869,5	103 441,4	119 672,2	151 652,0	182 766,7	189 871,1	243 605,2	271 900,0	302 643,0	323 653,3	106,9	5,5
Карагандинская	266 942,5	330 344,2	410 275,3	445 422,2	497 592,5	561 507,5	581 593,9	690 319,8	781 139,7	880 040,8	997 074,8	113,3	3,7
Костанайская	76 432,7	103 015,1	125 651,4	159 741,6	207 126,5	228 349,8	234 405,5	275 279,4	317 109,4	360 410,3	403 970,2	112,1	5,3
Кызылординская	52 772,1	81 242,2	96 573,1	119 233,5	149 992,4	173 075,0	180 142,3	210 937,3	239 249,9	267 252,1	291 314,4	109,0	5,5
Мангистауская	45 691,2	77 985,9	90 008,5	100 978,5	129 321,9	145 239,1	146 677,2	202 351,8	217 166,2	234 666,5	252 619,2	107,7	5,5
Павлодарская	95 921,2	118 996,4	186 347,4	198 373,3	248 828,6	290 268,5	278 258,5	322 442,9	357 662,5	379 174,7	407 348,1	107,4	4,2
Северо- Казахстанская	52 313,7	76 433,4	92 410,9	121 918,7	145 194,5	158 340,3	161 298,9	194 784,6	220 123,5	261 554,3	279 805,5	107,0	5,3
Туркестанская	26 440,3	43 405,4	61 994,9	72 403,9	93 634,9	109 674,0	116 251,1	139 480,9	151 423,3	177 561,7	198 002,2	111,5	7,5
Восточно- Казахстанская	227 905,7	293 274,2	362 525,6	417 640,5	532 082,1	593 226,8	600 715,5	720 433,8	787 580,2	892 043,1	1 010 269,7	113,3	4,4
г.Нур-Султан	203 693,5	277 749,5	353 351,7	429 111,6	543 755,8	677 590,7	742 899,3	913 071,2	1 043 940,6	1 143 750,3	1 267 529,9	110,8	6,2
г.Алматы	899 326,7	968 201,7	1 068 605,3	1 245 776,1	1 407 555,8	1 641 329,7	1 786 635,6	2 193 676,9	2 458 465,4	2 851 679,6	3 382 739,0	118,6	3,8
г.Шымкент	78 496,5	116 859,1	132 003,0	164 735,3	204 788,7	241 549,4	227 256,3	270 276,7	309 381,7	360 039,8	432 717,9	120,2	5,5
<i>Примечание – составлена по данным Комитета статистики МНЭ РК</i>													

Из представленного рисунка 3.4 видно что в 2020 году больше всего тратились на покупку товаров и услуг жители г. Алматы, где на одного человека приходится 1 793,9 тыс. тенге в год или 149 489,3 тенге в месяц. Вслед за жителями г. Алматы активно участвуют в розничной торговле и жители г. Нур-Султан, где каждый житель в среднем потратил на покупку товаров и услуг в среднем 1 144,8 тыс.тенге в год.

Меньше всех в 2020 году потратили на покупку товаров и услуг жители Туркестанской области – 98,9 тыс. тенге в год в среднем на одного жителя, Жамбылской области – 286,9 тыс. тенге и Алматинской области – 271,8 тыс.тенге. Такой низкий уровень розничной торговли на душу населения в данных регионах обусловлен тем, что многие жители сельской местности активно вовлечены в выращивание отдельных видов сельхозпродукции и тем самым самостоятельно обеспечивают свои потребности в овощном или ином сельскохозяйственном продукте, неся при этом затраты только на приобретение необходимых непродовольственных товаров и услуг.



Источник: БНС

Рис.3.4 - Оборот розничной торговли в тенге и реальное изменение по регионам за 2020 г.

В структуре розничной торговли за 2010-2020гг году основную долю занимают непродовольственные товары – от 63,6 до 68,6%, продовольственные – от 36,4 до 31,4%.

По группе продовольственных товаров произошло существенное увеличение объема продаж на 7% в реальном выражении, что значительно выше роста в 1% в среднем в предыдущие 2 года. По всей видимости локдауны и вызванный ими ажиотажный спрос стимулировал покупку продовольственных товаров про запас в большом количестве.

Достаточно заметно подскочили цены на продукты питания, в том числе и на мясную продукцию, что также оказало влияние на снижение объемов

розничной торговли продовольственными товарами. Кстати, стоит отметить, что мясная продукция занимает значительную долю в структуре розничной торговли продовольственными товарами. Так, по данным Комитета статистики МНЭ РК на начало 2020 года было реализовано мясной продукции на сумму 558 134,7 млн.тенге, что составляет 15,7% от всего объема розничной торговли продовольственными товарами (рисунок 3.5).

Значительно тратятся жители страны также на приобретение напитков, в том числе алкогольных, свежих фруктов и овощей, молочной продукции.

В структуре розничной торговли преобладают малые предприятия (71,6% в 2020г).



Примечание – составлена по данным БНС

Рисунок 3.5 – Доля отдельных видов продуктов в структуре продовольственных товаров (на начало 2020 года)

По итогам 2020 года доля торгующих предприятий (малые, средние и крупные) в общем объеме товарооборота повысилась на 1.7 пп до 58,5%. Соответственно, доля индивидуальных предпринимателей (ИП), в том числе торгующих на базаре, снизилась до 41,5%.

Обращая внимание на статистические данные стоит отметить, что хотя в Казахстане активно расширяются крупные сети торговых предприятий, задействованных в розничной торговле, основная доля продаж приходится именно на субъекты малого бизнеса, выступающие как индивидуальные предприниматели. К основным причинам формирования данной тенденции стоит отнести:

- в стране НПА РК «Атамекен» в сотрудничестве с местными исполнительными органами власти активно реализуются программы поддержки малого предпринимательства. Специализация основного количества открытых малых предприятий направлено именно на сферу розничной торговли. Так, если в 2019 году НПА РК «Атамекен» на поддержку развития

малого бизнеса было выделено более 1,3 млрд. тенге, то в 2020 году на эти цели было предусмотрено более 1,8 млрд. тенге;

- основная часть розничной торговли осуществляется путем реализации товаров через базары и рынки, где более 80% торговцев зарегистрированы в качестве индивидуальных предпринимателей. В развитых странах розничная торговля в знакомом нам формате постепенно перестает существовать. Ритейлеры массово закрывают магазины из-за спада продаж и сокращения количества покупателей. Так, по данным американского аналитического новостного портала Business Insider, за 2017 год в США было закрыто более 6 тыс. точек розничной торговли различных сетей [2]. В Казахстане же традиционная торговля, особенно через точки расположенные на различных рынках и базарах свою активность снизило не значительно. Так, к примеру, если на начало 2010 года в стране функционировало 827 рынков, то в 2015 году их число составило 752 единиц, а к началу 2020 года обратно наблюдается увеличение количества до 765 (таблица 3.8).

Сокращение количества рынков к 2015 году связано с тем, во многих крупных городах Казахстана в целях оптимизации городской инфраструктуры начали создаваться специальные торговые территории на окраинах куда были перенесены все основные рынки, в результате некоторые рынки слились образовав единое торговое пространство. Это подтверждается и тем, что если в 2010 году общая площадь рынков составляло 6 027 416 м², то в 2015 году оно увеличилось на 10,3%, а к 2020 году на 27,3% и составило 7 672 824 м². В целом, к началу 2020 года товарооборот на рынках и базарах достиг 4 699,7 млрд. тенге.

Таблица 3.8 - Количество торговых рынков по Республике Казахстан

	на начало года						
	2010	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Количество рынков (ед.)	827	752	746	758	782	785	765
в том числе							
специализированные (ед.)	103	87	92	252	257	260	253
универсальные (ед.)	474	468	466	506	525	525	512
крытый (ед.)	322	249	256	338	360	374	376
Количество торговых мест (мест)	176 701	174 021	186 572	192 531	194 183	193 712	182 804
Общая площадь рынков (м ²)	6 027 416	6 650 091	6 980 623	7 132 732	7 328 564	7 725 046	7 672 824
Прилавки (пог.м)	101 824	75 875	74 814	75 849	77 511	76 490	73 077
Примечание – составлена по данным БНС							

Из общего количества рынков 400 единиц принадлежат индивидуальным предпринимателям и 365 -юридическим лицам, среди них более 95% являются розничными и лишь 5% оптовыми; 67% - универсальные рынки.

Количество специализированных рынков в 2020 г. составляет 253 единицы, порядка 27% из которых находятся в сельской местности и из них только 4 являются оптовыми. Наибольшее их количество представлено в Туркестанской, Актыбинской и Алматинской областях.

Не снижающий спрос на торговые рынки связаны следующими тенденциями и привычками:

- достаточно низкие барьеры вхождения на рынок. Сегодня в Казахстане упрощены ряд требований к осуществлению индивидуальной предпринимательской деятельности, в том числе и в сфере розничной торговли;

- менталитет населения. Большинство граждан страны предпочитают осуществлять закуп продовольственных товаров именно на рынках, считая что цены на товары реализуемые на рынке соответствуют их ожиданиям;

- равный доступ индивидуальных предпринимателей к услугам складских объектов, распределительных центров, транспортных компании. Сегодня индивидуальные предприниматели благодаря интернет технологиям имеют возможность без привлечения оптовиков осуществлять прямой закуп товаров у отечественных, зарубежных производителей и осуществлять доставку на место конечной реализации. В этой связи, большинство рынков уже ведут строительство собственных складских помещений и сдают в аренду торговцам;

- организация в городах республиканского значения и областных центрах сельскохозяйственных ярмарок, нацеленных на поддержку отечественного сельхозпроизводителя и обеспечения его условий прямой реализации произведенных продуктов конечным потребителям. Ежегодно в осенний период проводятся ярмарки сельскохозяйственной продукции, где основными продавцами являются представители малого бизнеса, зарегистрированные в сельской местности в качестве индивидуальных предпринимателей;

- объем торговых площадей частных, в том числе рынков, значительно превышает площади торгующих предприятий. Так, в Туркестанской области 75,2% всех торговых площадей – это частные магазины, рынки и базары. Также в Актыбинской, Алматинской, Атырауской, Карагандинской, Костанайской, Южно-Казахстанской, Павлодарской областях более 60% всех торговых площадей принадлежит индивидуальным предпринимателя, значительная часть которых осуществляет реализацию товаров через базары и рынки.

-существенную долю рынка занимает торговля на рынках и базарах, и, хотя, в последние годы она идет на спад, ее долю занимают индивидуальные предприниматели, они совместно занимают почти половину рынка.

Более крупные торговые площади современного формата, такие как супермаркеты и гипермаркеты, находятся в стадии роста. Такими форматами охвачены преимущественно города республиканского значения Астана и Алматы, рост продолжается за счет открытия в регионах новых площадок.

Высокая доля торговых площадей у магазинов современных стандартов зафиксирована лишь в г. Алматы – 88,2%, Шымкент – 55,2% и Жамбылской области – 51,5% (таблица 3.9). Наибольшее количество субъектов розничной торговли в разрезе регионов к началу 2020 года находилось в Карагандинской

области - 21 002, г. Алматы – 12 307 и Восточно-Казахстанской области – 12 200 единиц.

Таблица 3.9 – Площадь торговых субъектов розничной торговли на начало 2020 года (м²)

	Всего	ИП	Торгующие предприятия	Доля площади у индивидуальных предприятий, %	Доля площадей у торгующего предприятия, %
Республика Казахстан	11 637 844	6 204 244	5 433 600	53,3	46,7
Акмолинская	584 881	451 364	133 517	77,2	22,8
Актюбинская	621 000	383 649	237 351	61,8	38,2
Алматинская	757 454	499 880	257 574	66,0	34,0
Атырауская	465 213	298 067	167 146	64,1	35,9
Западно-Казахстанская	487 070	282 322	204 748	58,0	42,0
Жамбылская	444 264	215 627	228 637	48,5	51,5
Карагандинская	1 072 431	674 592	397 839	62,9	37,1
Костанайская	620 264	376 571	243 693	60,7	39,3
Кызылординская	278 151	166 693	111 458	59,9	40,1
Южно-Казахстанская	554 496	373 800	180 696	67,4	32,6
Павлодарская	569 452	344 720	224 732	60,5	39,5
Северо-Казахстанская	549 181	288 164	261 017	52,5	47,5
Туркестанская	350 141	263 368	86 773	75,2	24,8
Восточно-Казахстанская	1 091 062	602 151	488 911	55,2	44,8
г.Нур-Султан	1 145 161	595 154	550 007	52,0	48,0
г.Алматы	1 603 521	189 146	1 414 375	11,8	88,2
г.Шымкент	444 107	198 981	245 126	44,8	55,2

По данным 2020 года торговые сети по категориям площадей распределены следующим образом: из общего количество торговых объектов - 68 805 ед. и с общей торговой площадью 7,9 млн.кв.м. к категории 1 с площадью более 10000 кв.м относиться 17 магазинов с долей площади 3,2%; к категории 2 с площадью от 2000 до 10000 кв.м – 308 магазинов с долей площади 13,1%; к категории 3 с площадью от 500 до 2000 кв.м – 2343 магазинов (доля -3,4%) с площадью -26,5%; к категории 4 с площадью от 100 до 500 кв.м – 16,6% и 28,8%; к категории 5 с площадью менее 100 кв.м -79,4% и 27,8%. Обеспеченность торговыми сетями и по категориями площадей (различным форматам) на 1000 человек: по категориям 1-5 соответственно составляет 13, 55, 114, 121 и 117 магазинов (табл.3.10).

Таблица 3.10 - Обеспеченность торговыми сетями и по категориями площадей (различным форматам) на 1000 человек

	2020											
	Торговые объекты		менее 100 (5кат)		100-500 (4кат)		500-2000 (3кат)		2000-10000 (2кат)		более 10000 (1кат)	
	Количество торговых объектов на 10 000 чел.	торговая площадь, кв.м/1000чел.	Количество торговых объектов на 10 000 чел.	торговая площадь, кв.м/1000 чел.	Количество торговых объектов на 10 000 чел.	торговая площадь, кв.м/1000 чел.	Количество торговых объектов на 10 000 чел.	торговая площадь, кв.м/1000чел.	Количество торговых объектов на 10 000 чел.	торговая площадь, кв.м/1000 чел.	Количество торговых объектов на 10 000 чел.	торговая площадь, кв.м/1000чел.
Республика Казахстан	36	421	29	117	6	121	1	114	0,2	55	0,01	13
Акмолинская	68	528	57	225	10	192	1	106				
Актюбинская	44	464	37	156	5	107	1	122	0,1	53	0,02	25
Алматинская	31	215	27	107	3	59	0	29	0,0	12		
Атырауская	24	402	17	70	5	90	2	167	0,2	76		
Западно-Казахстанская	46	534	37	128	7	127	2	187	0,2	63		
Жамбылская	18	181	15	66	3	60	0	37	0,1	17		
Карагандинская	31	428	25	107	5	96	1	106	0,4	100	0,01	18
Костанайская	66	508	55	193	10	184	1	78	0,2	53		
Кызылординская	43	364	38	138	5	95	1	113				
Южно-Казахстанская	33	410	24	95	8	164	2	121	0,1	31		
Павлодарская	51	534	42	195	6	101	2	172	0,1	40	0,03	28
Северо-Казахстанская	69	572	57	236	10	198	1	111	0,1	26		
Туркестанская	12	79	10	31	1	23	0	25				
Восточно-Казахстанская	58	586	50	222	7	131	1	143	0,3	90		
г.Нур-Султан	39	663	26	128	11	227	2	158	0,3	120	0,03	31
г.Алматы	29	553	22	79	5	92	2	190	0,4	135	0,03	58
г.Шымкент	25	654	8	32	14	346	3	217	0,2	59		

Высокая обеспеченность торговыми объектами и площадями населения по различным категориям торговых сетей (форматам) 1000 человек наблюдается в Карагандинской, Восточно-Казахстанской областях и в гг. Алматы и Нур-Султан на уровне ближе к среднеевропейским странам (в среднем 1000 кв.м). Обеспеченность по количеству магазинов Казахстан занимает среднее положение (табл.3.11).

Таблица 3.11 - Обеспеченность магазинов розничной торговли по продаже потребительских товаров по областям*,**

	обеспеченность торговыми объектами и площадями населения по различным категориям торговых сетей (форматам) 1000 человек							
	2010г		2015г		2020г		изменение в 2020 по сравнению с 2010г	
	кол-во	торговая площадь	кол-во	торговая площадь	Кол-во	торговая площадь	Кол-во	торговая площадь
Республика Казахстан	8	487,032	6	625,1998	10	664,4418	2	177,4098
Акмолинская	10	475,5242	9	785,1974	16	774,3194	6	298,7952
Актюбинская	8	571,6529	6	688,0216	11	577,3834	3	5,730481
Алматинская	6	290,0844	3	252,5938	14	329,1082	8	39,02378
Атырауская	12	1053,685	6	661,4177	8	532,0038	-4	-521,681
Западно-Казахстанская	7	341,4097	7	725,5784	10	715,6034	3	374,1937
Жамбылская	5	244,2467	6	608,667	9	323,0342	4	78,78756
Карагандинская	4	300,1681	8	1074,06	7	1192,241	3	892,0731
Костанайская	7	438,5128	9	1044,15	16	741,6633	9	303,1505
Кызылординская	8	334,5128	7	319,4139	12	545,4929	4	210,9801
Мангистауская	8	751,9598	4	602,4425	8	816,1919	0	64,23207
Павлодарская	4	436,4511	10	780,3287	15	808,7341	11	372,283
Северо-Казахстанская	7	563,8007	9	797,5902	11	1000,916	4	437,1152
Туркестанская	8	305,3596	6	270,47	14	113,6637	6	-191,696
Восточно-Казахстанская	12	754,839	9	716,3012	10	915,6891	-2	160,8501
г.Нур-Султан	8	897,3907	5	734,8098	9	976,5225	1	79,13176
г.Алматы	6	524,6582	3	578,6448	6	847,4514	0	322,7931
г.Шымкент					6	749,5351	6	749,5351

Количество торговых сетей магазинов розничной торговли потребительских товаров каждым годом увеличивается и в 2020 году составил 156,1 тыс.ед. При этом на 1 магазин с площадью менее 100 кв.м приходится 345 человек, с площадью 100-500 кв.м – 1646 человек на и площадью от 5000 до 2000 кв.м – 8058 человек. В семи регионах РК обеспеченность торговыми сетями и по категориями площадей (различным форматам) на 1000 человек ниже средне республиканского значения.

Наибольшая плотность наблюдается в Туркестанской, Алматинской и Жамбылской областях. То есть в этих регионах больше сконцентрировано магазины с разной площадью (табл.3.12).

Таблица 3.12 - Плотность торговой сети в магазинах потребительских товаров Казахстана

	магазины розничной торговли потребительских товаров, тыс.ед.			2020 год			
				плотность торговой сети (численность населения на 1 предприятия)			
	2010г	2015г	2020г	общее	с площадью менее 100 кв.м	с площадью менее 100-500 кв.м	с площадью менее 500-2000 кв.м
Республика Казахстан	132,0	154,3	156,1	274,0	345,0	1645,6	8057,9
Акмолинская	97,0	108,0	82,1	147,0	177,0	988,7	8358,7
Актюбинская	120,0	170,0	158,5	228,0	269,0	1919,2	7515,4
Алматинская	159,0	297,5	224,3	327,0	370,0	3064,9	34065,0
Атырауская	81,0	173,7	235,9	420,0	590,0	2053,5	5568,7
Западно-Казахстанская	134,0	136,0	141,1	219,0	274,0	1386,4	5465,4
Жамбылская	202,0	176,2	350,7	541,0	669,0	3218,1	25890,7
Карагандинская	239,0	124,4	126,6	320,0	402,0	2094,3	8493,4
Костанайская	151,0	105,7	86,6	152,0	182,0	1025,6	11683,1
Кызылординская	128,0	144,3	158,1	230,0	264,0	2115,8	13138,5
Мангистауская	128,0	253,5	161,1	299,0	418,0	1291,9	5898,1
Павлодарская	248,0	104,0	84,5	197,0	236,0	1680,1	4316,2
Северо-Казахстанская	136,0	108,2	89,8	146,0	175,0	994,0	7061,5
Туркестанская	130,0	171,3	615,5	868,0	995,0	8701,0	30980,9
Восточно-Казахстанская	87,0	117,1	107,4	171,0	201,0	1370,7	8470,8
г.Нур-Султан	126,0	184,7	113,9	255,0	390,0	876,7	5408,3
г.Алматы	158,0	307,7	196,7	346,0	453,0	2211,7	5315,2
г.Шымкент			239,5	399,0	1267,0	706,0	3557,8

Количество хозяйствующих субъектов (организаций и индивидуальных предпринимателей), осуществляющих розничную торговлю представлены торговыми предприятиями и ИП. Темпы роста торгующих предприятий выше за 5 лет вырос на 20,7%, тогда как в ИП произошла снижение с 106 тыс.чел. до 100,9 тыс. человек то есть на 5,1%. (табл.3.13).

Торговые сети РК по категориям площадей также неравномерны: 1-3 категории составляет -3,8% по количеству и 43,3% по торговой площади (рис. 3.6). Из них 55% торговой площади или 6,8% из общего количества принадлежат трем городам республиканского значения.

Таблица 3.13 - Количество хозяйствующих субъектов РК (организаций и индивидуальных предпринимателей), осуществляющих розничную торговлю

	торгующие предприятия			рост в 2020 к 2010	индивидуальные предприниматели			
	2010	2015	2020		2010	2015	2020	рост/снижение в 2020 к 2010
Республика	5 391	6 403	19 982	14 591	116907	106460	100983	- 15 924

Казахстан								
Акмолинская	233	227	810	577	7 308	6 593	8 147	839
Актюбинская	228	256	741	513	6 127	4 583	4 903	- 1 224
Алматинская	227	166	976	749	11 342	6 295	8 290	- 3 052
Атырауская	155	217	647	492	6 306	3 131	2 139	- 4 167
Западно-Казахстанская	149	226	696	547	4 358	4 407	3 992	- 366
Жамбылская	125	166	634	509	4 985	6 068	2 614	- 2 371
Карагандинская	467	499	1 615	1 148	5 161	10 581	9 254	4 093
Костанайская	364	366	997	633	5 469	7 974	8 991	3 522
Кызылординская	118	168	642	524	5 272	5 049	4 510	- 762
Мангистауская	188	177	530	342	3 734	2 217	3 937	203
Павлодарская	278	297	988	710	2 725	6 967	7 901	5 176
Северо-Казахстанская	157	254	737	580	4 208	5 031	5 317	1 109
Туркестанская	64	71	657	593	19 188	16 208	2 665	- 16 523
Восточно-Казахстанская	482	492	1 536	1 054	15 604	11 423	11 160	- 4 444
г.Нур-Султан	582	624	2 203	1 621	4 562	3 993	8 195	3 633
г.Алматы	1 237	1 822	4 579	3 342	7 577	3 512	5 473	- 2 104
г.Шымкент	337	375	994	657	2 981	2 428	3 492	511

Магазины категории А – это все магазины с торговой площадью свыше 100 квадратных метров.

Магазины категории В – это магазины с торговой площадью от 50 до 100 квадратных мет-ров.

Магазины категории С - это магазины с торговой площадью не более 50 квадратных метров

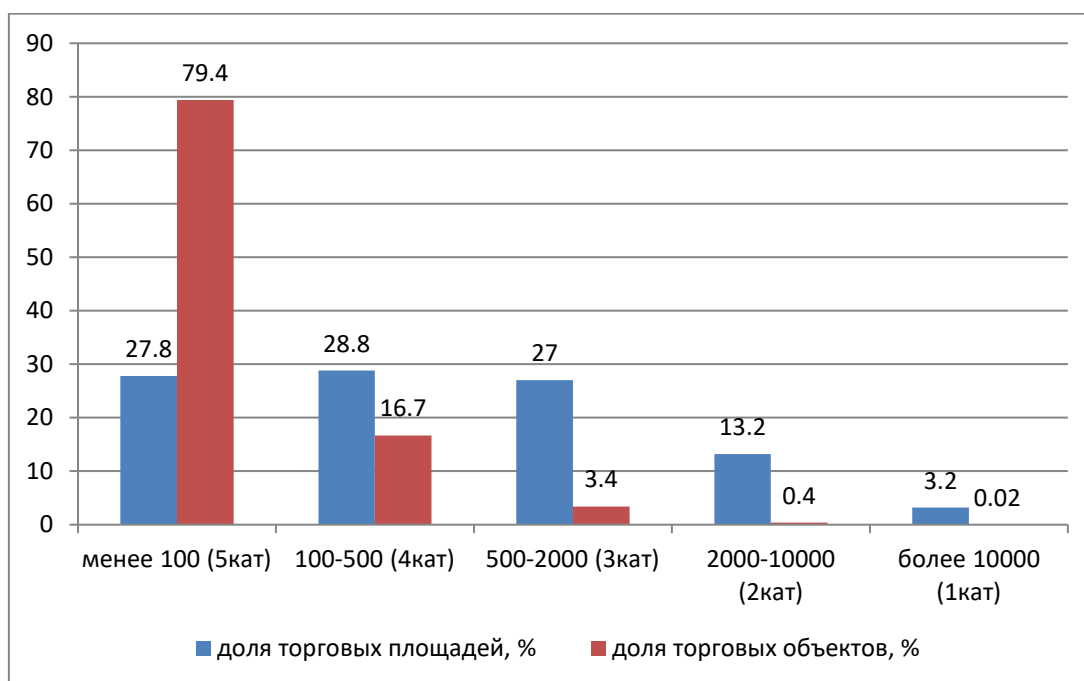


Рисунок 3.6 - Доля торговых площадей и объектов по формату магазинов в РК, 2020г.

В зарубежной практике в системе товародвижения значительную роль в последнее время стали играть торговые предприятия, деятельность которых

значительно повлияла на современный ландшафт развития логистического рынка в развитых странах. В Казахстане же реализация товаров через торговые предприятия в розничном формате, как уже указывалось выше, значительно уступает торговле через рынки и базары. Однако просматривая статистику можно увидеть, что в последние 5 лет розничная торговля через данные предприятия имеет тенденцию роста. Так, удельный вес торговли на рынках начиная с 2015 года постепенно сокращается и на начало 2020 года составил 41,5% (рисунок 3.7).



Рисунок 3.7 – Объем розничной реализации товаров торговыми предприятиями и индивидуальными предпринимателями, в том числе и на рынках на начало 2015-2020 годов (млрд.тенге)

Примечание – составлена по данным БНС

В целом, на сегодняшний день в Казахстане осуществляют деятельность как отечественные, так и зарубежные торговые предприятия, которые реализуют продукцию или через создание сетевых точек продаж или единичные магазины. Так в десятку основных компаний, которые задают тренд в данной сфере стоит отнести: Magnum Cash&Carry, оптово-розничная сеть «Анвар», торговые марки Small и Skif discount, METRO Cash&Carry, сеть супермаркетов «Рамстор», ТОО «Alma Store» и т.д.

Кроме того, на сегодняшний день имеются ряд торговых предприятий, осуществляющих свою деятельность в черте одного мегаполиса, но при этом имеющих значительные торговые площади, а также собственную развитую инфраструктуру в области складского хранения, распределения товаров и транспортировки (таблица 3.13). К таким предприятиям стоит отнести ТОО «Кенмарт».

Таблица 3.13- Крупнейшие торговые предприятия (ритейлеры) в Республике Казахстан участвующие в розничной торговле

Компания	Торговая марка	Города, где имеются торговые точки
Magnum Cash&Carry	Magnum Cash&Carry	Алматы, Караганда, Нур-Султан, Шымкент, Талдыкорган, Петропавловск
ТОО «Анвар»	Анвар	Актобе, Нур-Султан, Уральск, Актау, Атырау, Караганда, Кызылорда
ТОО «Скиф Трейд»	Small, Skif	15 городов Казахстана
Metro Cash&Carry	Metro	Алматы, Нур-Султан, Караганда, Павлодар, Шымкент
ТОО «Лучшее решение»	Дина	Актау, Актобе, Уральск
ТОО «Оптовый клуб»	Арзан	Алматы, Тараз, Усть-Каменогорск
ТОО «Рамстор Казахстан»	Рамстор	Алматы, Нур-Султан
ТОО «Alma Store»	A-Store	Алматы, Усть-Каменогорск
ТОО «Гермес Трейд»	Реалист	Алматы
ТОО СКГП «Interfood»	Interfood	Алматы, Нур-Султан
ТОО «Людила - KZ»	Аян	Караганда, Алматы
ТОО ПКФ «Атриум»	Greenwich, Рубиком	Павлодар
ТОО «Бахус-Центр»	5 минут	Нур-Султан
ТОО «Центр Торговли Астыкжан»	Астыкжан	Нур-Султан, Костанай
ТОО «Маджид Аль Футтайм Гипермаркетс Казахстан»	Carrefour	Алматы
ТОО «Estau Company»	Esentai Gourmet	Алматы
ТОО «Кенмарт»	Кенмарт	Нур-Султан
ТОО «Дастархан Сауда»	Столичный	Алматы
ТОО «Дастархан»	Юбилейный	Алматы
ТОО «Алма Розничные системы»	Алма	Нур-Султан

Примечание - Информационная база «Курсив». [Электронный ресурс]. Режим входа: <https://kursiv.kz/news/tendencii-i-issledovaniya/2018-03/riteyl-zhiv-obzor-roznichnoy-torgovli-v-kazakhstane>

Таким образом, в Республике Казахстан объем розничной торговли имеет динамику роста. Несмотря на сложившиеся экономические условия и эпидемиологическую ситуацию в республике сохраняется традиционная форма реализации, т.е. непосредственно через рынки и малые магазины, но в последнее время объемы реализации продукции через торговые предприятия имеют тенденцию роста, особенно в крупных мегаполисах страны. На сегодняшний день в целом товарные запасы на предприятиях розничной торговли всех форм собственности оцениваются на сумму 667,0 млрд.тенге и по предварительным данным хватает на 47 дней (таблица 3.14).

Таблица 3.14 - Товарные запасы на предприятиях розничной торговли в Республике Казахстан на начало 2015-2020 годов

	на начало года					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Млрд. тенге	342,5	363,1	387,1	434,7	490,1	667,0
В днях торговли	44	47	46	50	50	47

Примечание – составлена по данным БНС

К сожалению, на сегодняшний день можно констатировать тот факт, что платежеспособный спрос в Казахстане снизился в разы. Теперь представителям розничной торговли приходится бороться за внимание и удовлетворять предпочтения обедневшего покупателя рыночными методами, конкурируя и

подстраиваясь под изменения в структуре спроса. На первый план выходит вопрос стоимости продукта. Соответственно, потребитель смещается в сторону предложений с наименьшей конечной стоимостью.

Сегодня такую возможность могут представить крупные торговые предприятия, которые имея в своей структуре собственные складские помещения, транспортные средства способны сформировать собственную линейку товародвижения тем самым значительно снижая цены конечной реализации.

Развитие электронной торговли. Другими трендом в развитии розничной торговли является активное развитие электронной торговли в Казахстане.

Рынок розничной электронной коммерции приобрел особое значение из-за пандемии COVID-19, которая затронула Казахстан в начале 2020 года.

Доля продаж через интернет в общем объеме оборота розничной торговли Казахстана в 2020 г., по данным Бюро статистики РК, составила 4,1% (в 2019 г. – 1,8%), доля электронной торговли в общем объеме оптовой торговли – 1,1% (в 2019 г. – 0,4%).

В целом развитие информационных систем и интернет технологии повлекло за собой перестройку системы поставок в сторону вертикальной интеграции, где ключевую роль стали играть современные технологии продаж, маркетинга и мерчендайзинга.

Еще одним из значимых трендов в развитии сферы розничной торговли является превращение торговых объектов в центры семейного досуга. В стране уже функционируют ряд торгово-развлекательных центров, где осуществляется розничная продажа продукции от многих мировых брендов. Кроме того, крупные торговые предприятия нацеливаются сегодня на открытие своих торговых точек в данных ТРЦ. Это стало одной из причин того, что многие компании стали значительно уделять внимание сервису тем самым развивая культуру обслуживания потребителей и внедряя новые стандарты взаимосвязи в системе товародвижения товара от непосредственно производителя к конечному покупателю.

Несмотря на отнесение Казахстана к категории стран с высоким уровнем готовности к электронной торговле по UNCTAD B2C E-commerce Index существуют следующие проблемы с инфраструктурой электронной коммерции: отсутствие доступа к высокоскоростным сетям интернета в отдаленных регионах Казахстана или плохое качество соединения; отсутствие существенной конкуренции на рынке почтовых услуг [8].

Международная торговля. В структуре товаропроводящей сети в экспортном направлении функционируют: Международные организации и союзные объединения, Партнеры Казахэкспорта, Международные финансовые институты и зарубежные институты развития, Банки-партнеры, Зарубежные банки, Зарубежные торговые представители и торговые дома.

За последние десятилетия тенденция развития международной торговли показывает минимальный рост в период между 2011 и 2014 годами, затем спад в 2015 и 2016 годах и, наконец, мощный подъем в 2017 и 2018 годах [9]. После

продолжительного периода нестабильности объем мировой торговли вырос примерно на 10 процентов в 2017 и 2018 годах, достигнув 38,9 трлн. долл. США. В 2019 году снизился на 3,2%, достигнув объема в 37,8 трлн.долл [10]. В 2020 году по данным ВТО, сокращение товарообмена по итогам года должно составить 9,2% [11].

Всего на страны СНГ приходится примерно 28% от всего товарооборота страны, при этом на долю экспорта приходится 10%, на импорт 17-18%. Данное соотношение достаточно стабильно в течение последних 5 лет. Следует отметить, что большая доля внешнеторговых отношений приходится на страны ЕАЭС (22% от общего товарооборота страны, с экспортом в 6-7% и импортом в 15%)

Товарооборот с остальными странами мира составляет 72% (экспорт порядка 49-54%, импорт 18-22%).

Одним из основных внешнеторговых партнёров являются страны Азии которые занимают 32,4% экспорта и 33,4% импорта.

Анализ состояния и развития торговой отрасли в Казахстане позволяет выделить следующие основные проблемы в сфере торговой деятельности, на решение которых должна быть, в первую очередь, направлена Стратегия в краткосрочном и среднесрочном периодах:

1. проблемы обеспечения устойчивого развития отрасли в условиях стагнации реальных доходов населения и сжатия потребительского спроса;

2. недостаточный уровень развития инфраструктуры розничной торговли: низкая по сравнению с уровнем развитых стран мира обеспеченность населения торговыми объектами и торговыми площадями;

недостаточное развитие торговых объектов местного значения (магазинов «шаговой доступности», нестационарных и мобильных торговых объектов);

недостаточное развитие рынков и ярмарок;

3. недостаточный уровень развития инфраструктуры оптовой продовольственной торговли: низкий уровень организации логистики; недостаток современных оптовых продовольственных рынков, распределительных центров и иных объектов оптовой дистрибуции;

4. проблемы развития малого бизнеса в торговле:

наличие административных барьеров в организации и ведении малого торгового бизнеса, прежде всего в части открытия и функционирования нестационарных и мобильных торговых объектов, а также организации ярмарок; высокая стоимость аренды и покупки объектов недвижимости, участков земли; дефицит финансовых ресурсов, высокая стоимость их заимствования; проблемы подключения к инженерным коммуникациям, высокая стоимость подведения коммуникаций;

5. недостаточная эффективность: отсутствие системности в действующей нормативной правовой базе, регулирующей отношения в сфере торговли; избыточность правового регулирования отдельных аспектов торговой деятельности; недостатки в организации и осуществлении государственного и

муниципального контроля (надзора) в сфере торговли; злоупотребление местными властями своими полномочиями;

6. Проблема непривлекательности отдаленных территорий и территорий с низкой плотностью населения, низким покупательским спросом для ведения торгового бизнеса

Растет объем инвестиций в материально-техническую базу каналов сбыта. Это способствует развитию современной торговой инфраструктуры, отвечающей требованиям цивилизованной торговли, создающей благоприятные условия для отечественных товаропроизводителей и способствующей эффективному процессу товародвижения с минимальными транзакционными издержками [12].

В целом исходя из того, что в последнее время на территории Казахстана усиливаются тенденции концентрации экономической активности [13], наблюдается рост доходов в отдельных секторах экономики, активно реализуются градостроительные программы в крупных областях страны и городах республиканского значения, идет строительство распределительных центров, соответствующих мировым стандартам и т.д. наблюдаются благоприятные перспективы развития сферы розничной торговли. Однако стоит отметить, что имеются ряд проблем, которые значительно тормозят процесс развития. К основным из них стоит отнести:

- в современных условиях деловая активность в сфере торговли не ограничивается непосредственно торговлей и обслуживанием [14]. Значительную роль в продвижении товаров играет создание и поддержка развития информационной инфраструктуры, которая будет направлена на обеспечение участников системы товародвижения данными о состоянии спроса, предложения и появления новых игроков на рынке. В Казахстане создание информационной среды только на стадии становления. Создание единого информационного поля позволило бы значительно повысить эффективность взаимодействия участников системы товародвижения;

- требуется систематизировать деятельность оптовых закупочных структур и розничных торговых предприятий по совершенствованию системы поставок на уровне регионов [15] с дальнейшим наращиванием их экспортного потенциала. Данный подход сегодня активно применяется в развитых странах. К примеру проведение региональных торговых фестивалей и ярмарок позволит производителям и торговцам напрямую заключать договора о поставках и оговаривать количественные и качественные параметры закупаемого продукта. Это позволит значительно укрепить экономические связи между торговым и производственным сектором, пересмотреть ассортимент производимой продукции в соответствии с запросами рынка, создаст условия развития логистических структур в регионе;

- слабое развитие товарных бирж на территории республики. Сегодня в таких странах как Япония, Великобритания, США одной из основных платформ взаимодействия производителей и торговых компаний является товарная биржа. Биржевая торговля позволяет устанавливать оптимальные

цены на продукцию, снижает число посредников-перекупщиков, деятельность которых на сегодня достаточно сильно отражается на конечной цене продукта, определять наиболее приемлемые условия поставки. Кроме того, на базе торговых бирж могут участники рынка иметь возможность получать первичную информацию о производителях, условиях реализации, состоянии спроса и предложения;

- продолжающаяся оставаться невысокой обеспеченность населения отдельных регионах страны розничной и складской сетью, недостаточная техническая оснащенность предприятий, специализирующихся на потребительских товарах, выступают существенными факторами, сдерживающими развитие товарооборота и повышение качества торгового обслуживания [13];

- отсутствие государственных и местных программ развития системы товародвижения. На сегодняшний день, имеющиеся программы рассматривают только вопрос создания и развития логистических центров на транзитных территориях и не рассматривают вопросы по комплексному развитию инфраструктуры товародвижения. К примеру департаменты логистики в НПП РК «Атамекен» и профильных министерствах занимаются в основном развитием транспортной инфраструктурой, а вопросы, касающиеся организации эффективного товародвижения в регионах не изучаются и т.д.

Решение данных проблем значительно активизировало бы развитие сферы розничной торговли в Казахстане, а также создало бы условия эффективного взаимодействия всех участников рынка. Кроме того, одной из важных проблем на сегодняшний день является влияние волатильности национальной валюты на объемы продаж. Конечно государство стремится предотвратить необоснованное повышение цен, однако зачастую это ограничивается лишь периодическим обходом рынков представителями местных органов власти и не приводит к должным ожиданиям. Считаем, что необходимо налаживать поддерживать отечественных производителей и ориентировать торговые компании к тесному сотрудничеству с ними. Для этого необходимо в региональные программы включить меры по поддержке инициатив отечественных производителей к строительству и введению в эксплуатацию собственных объектов складирования и иных логистических объектов.

Созрела необходимость разработки и внедрения новой программы поддержки и развития.

Одним из важных моментов программы должно стать развитие торговых сетей и системы товародвижения. Так как, сегодня самым эффективным форматом торговли является ретейл, поэтому производители стремятся реализовывать свою продукцию именно через торговые сети.

Ретейл может также стать одним из механизмов экспорта. Экспорт товаров посредством торговых сетей, стимулирование их на расширение за пределами республики – распространенный механизм. Есть пример знакомого нам «Рамстора». Правительство Турции возмещает часть расходов на строительство или аренду торговых площадей за рубежом, при этом «Рамстор»

обязан предоставлять определенную часть полочного пространства для продукции турецких производителей.

Развитие ретейла, на наш взгляд, должно проходить в два этапа.

1. Обеспечить присутствие торговых сетей (3-5 лидеров отрасли) в регионах, и насыщение их полок казахстанской продукцией.

2. Стимулировать ретейл компании на выход на внешние рынки, в том числе в качестве инструмента сбыта казахстанской продукции

Актуальным вопросом торговой отрасли Казахстана является перевод торговых рынков в новые форматы, то есть создание торговых домов, торговых центров разного типа и отказ от продаж на торговых рынках [16].

Законом о регулировании торговой деятельности РК определены сроки модернизации торговых рынков: 2018-2020гг. Законодатель обязал рынки и базары переходить на современный формат.

Однако в настоящее время из-за пандемии и снижение экономической активности модернизация в регионах РК нельзя сказать идет успешно. Например, в самом развитом регионе т.е. г. Алматы срок завершения модернизации рынков и базаров перенесли с 2020 на 2023 год. Только до конца года в Алматы завершат модернизацию четырех крупных рынков. На месте традиционных базаров под открытым небом появятся современные торговые центры.

3.3. Развитие транспортно-логистической инфраструктуры товародвижения и ее влияние на систему товародвижения

Пандемия коронавируса внесла кардинальные изменения в механизм организации перевозок и распространения товаров, оказав существенное влияние на объемы, темпы и направления международной торговли.

Спад в торговле услугами во время пандемии был, по крайней мере, столь же сильным, как падение в торговле товарами. Наибольший ущерб несет сфера услуг: парализован туристический бизнес, закрыты рестораны, гостиницы, страдает индустрия массовых развлечений и шопинга; в разы сократились авиаперевозки [17].

Вместе с тем активизировались цифровые приложения и технологии, обеспечивающие облегчения международной торговли. Основными проявлениями цифровой трансформации международной торговли выступают [18]:

- масштабное развитие электронной коммерции, в которой большую долю занимают поставки B2B (англ. – Business-to-business), т.е. поставки между предприятиями;
- интенсивное развитие внешней торговли информационно-коммуникационными услугами;
- развитие цифровых платформ электронной коммерции.

За счет цифровых платформ бизнес формирует глобальные «платформенные» компании, в которых стоимость генерируется за счет эффекта сети, интегрирующей поставщиков, производителей и клиентов.

Пандемия коронавируса 2020 году показала разную реакцию отраслей на подобные обстоятельства. В некоторых отраслях падение спроса на международные логистические услуги в пиковые периоды достигало 40-50% (стройматериалы, металлургия), но есть и такие отрасли, где отмечался рост на 20-30% (вода, напитки; FMCG) [19]. Например, сферы машиностроения, химической промышленности, стройматериалов показали сильную динамику сокращения за период пандемии, но их емкость позволяет им оставаться в списке отраслей с высоким спросом на логистические услуги. В отличие от фармацевтики и деревообработки, где спрос на доставку в период пандемии увеличился, но емкость рынка все равно остается невысокой (рис.3.8).

Опираясь на поведение отраслей в кризис, при этом учитывая их емкость, можно определить ТОП отраслей с наибольшей привлекательностью: это напитки, соки, воды; FMCG; автомобилестроение, целлюлозно-бумажная и химическая промышленность; продукты питания, машиностроение.

Данные рисунка 3.8 демонстрируют особенности логистического рынка в условиях пандемии. Например, фармацевтика, электроника и телекоммуникационные товары имеют низкий объем рынка, но нуждаются в объемном спросе и быстрой доставке в условиях пандемии. Также к данному сегменту относятся напитки, бумага, FMCG и автомобильная продукция, хотя и объем рынка у них в средней категории.

спроса на доставку и на логистические услуги в условиях пандемии	сильная	Фармацевтика, электроника, телекоммуникационные товары	Напитки, воды, целлюлозно-бумажная, FMCG, автомобильная	
	средняя	бытовая техника, одежда, обувь, мебель, текстиль, деревообработка	Продукты питания	Машиностроение, химическая промышленность
	слабая	прочее		Стройматериалы, металлургия, машиностроение, Сельскохозяйственная продукция
		низкий	средний	высокий
Объем и емкость рынка товаров				

Рис. 3.8-Динамика сегментов логистического рынка в 2020 году в условиях пандемии в странах ЕАЭС

Источник Составлен авторами

В целом, в условиях пандемии сложились следующие тенденции в сфере товародвижения, которые будут определять развитие отраслей в этих секторах экономики в будущем:

- Снижение грузопотока в мировом и локальных масштабах, вызванного закрытием границ стран, массовым закрытием торговых точек, ростом курса доллара, изоляцией населения, снижением спроса и покупательной способности, а также состоянием страха и неопределенности у потребителей;

- Массовый переход на оптимизацию и диджитализацию в сфере товародвижения, в том числе массовый переход логистических компаний на IT-платформы с целью обмена тарифами и ставками. И как следствие появление новой подотрасли «мобильных перевозчиков», видов перевозки - бесконтактная курьерская доставка, «автопилотные» доставки, доставка дронами.

- Рост дополнительных издержек вследствие необходимости соблюдения санитарных норм, что усугубляет прессинг на финансовую устойчивость предприятий.

В сложившихся условиях, для стимулирования деятельности в сфере товародвижения и повышения эффективности распределения грузов и товаров в будущем, правительствам стран следует более активно проводить модернизацию транспортной системы и связанные с ней инфраструктуры и оптимизацию бизнес-процессов происходящих на транспорте.

Необходимо иметь комплексный план действий, как для отдельных стран, так и группы стран имеющих общие экономические интересы в таких чрезвычайных ситуациях как пандемия, которые должна включать следующие меры:

- 1) Увеличение объема финансовых ресурсов в поддержку комбинированной перевозки без сопровождения и технологий «катящееся шоссе» (контрейлерные перевозки) и по оптимизации интермодальных грузоперевозок. Оптимизация должна касаться как транспортных операций, так и инфраструктуры;

- 2) Увеличение объема инвестиций в инфраструктуру, подготовку кадров и технологии интермодальных перевозок и дальнейшая интеграция транспортных сетей;

- 3) повышение прозрачности и содействие обмену данными в интермодальных перевозках для снижения затрат;

- 4) повышение устойчивости производственно-сбытовых цепей посредством упорядочения цепочек поставок путем ограничения по степени их сложности и протяженности за счет перемещения производства/поставщиков основных производственных ресурсов;

- 5) создание сетевых объединений для гибкого планирования перевозок и интеграцию различных видов транспорта, выделение средств в улучшение санитарных условий на транспорте, цифровизацию всех процессов и документооборота в целях улучшения мониторинга вспышек заболевания,

тесное международное сотрудничество и повышенную готовность к быстрому реагированию.

Объем международной торговли во многом зависит от транспортных факторов, облегчающих торговлю и способствующих сокращению ее издержек. В литературе все чаще подчеркивается важность международной логистики как посредника в торговле.

В настоящее время, индекс эффективности логистики (LPI) Всемирного банка анализирует страны с помощью шести показателей [21]: 1. эффективность таможенного и пограничного контроля и оформление; 2. качество торговой и транспортной инфраструктуры; 3. простота организации международных отгрузок; 4. компетентность и качество логистических услуг; 5. возможность отслеживать и отслеживать грузы; 6. частота, с которой грузы достигают получателя в запланированные или ожидаемые сроки доставки.

В нашем исследовании мы сосредоточились на анализе влияния LPI на страны ЕАЭС (Беларусь, Казахстан, Россия, Армения и Кыргызская Республика).

По показателям Индекса эффективности логистики за 2018 год ЕАЭС занимает наиболее высокую позицию по субиндексу «Качество инфраструктуры» (64 место), далее – «Соблюдение сроков доставки» (65 место), «Компетентность в логистике» (73 место) и «Эффективность работы таможенных органов» (94 место) (табл.3.15).

Таблица 3.15 - Сравнительный анализ изменение индекса эффективности логистики по компонентам в странах ЕАЭС, изменение за 2016-2018гг., в баллах

	Улучшение позиции, СР	Т	И	МП	КЛ	ОТ	СД
Казахстан	+0,06	+0,14	-0,21	-0,02	+0,01	-0,08	+0,47
Россия	+0,19	+0,41	+0,35	+0,19	-0,01	+0,03	0,16
Беларусь	+0,17	+0,29	+0,34	-0,31	+0,32	+0,38	+0,14
Армения	+0,40	+0,62	+0,26	+0,43	+0,29	+0,49	+0,30
Киргизия	+0,39	+0,95	+0,42	+0,12	+0,40	+0,25	+0,22
Среднее по ЕАЭС	+0,25	+0,49	+0,27	+0,09	+0,21	+0,21	+0,26
Среднее мировое LPI, изменение	-0,01	-0,04	-0,03	-0,04	0,00	+0,04	-0,03
Изменение по сравнению с мировой	+0,09	+0,19	+0,10	+0,04	+0,08	+0,06	+0,09
Отклонение и улучшение позиции стран ЕАЭС в соответствии с квантилями							
Третий квантиль (2,5-3)	+0,25	+0,49	+0,24	+0,09	+0,21	+0,21	
Второй квинтиль (3-3,5)	-0,34	-0,45	-0,47	-0,17	-0,43	-0,1	+0,26
Top quintile							-0,33

Примечание: + повышение, - снижение;

Source: Logistics Performance Index 2018.

СР-средний балл LPI, Т- Таможня, И- качество инфраструктуры, МП- простота организации международных перевозок, КЛ- Качество услуг и компетенция в логистике, ОТ- Возможность отслеживания товара, СД-Соблюдение сроков доставки

Анализируя данные исследования по компонентам LPI для ЕАЭС, нами отмечены следующие факторы логистики, обеспечивающие эффективность развития торговли.

А) Качество торговой и транспортной инфраструктуры. В исследовании LPI в странах ЕАЭС сохранилась положительная тенденция. Показатель улучшился на 0,27 балла за 2016-2018гг. Но тем не менее, технико-эксплуатационное состояние автодорожной сети по-прежнему не удовлетворяет современным транспортным нагрузкам, и более 50% сети дорог общего пользования находятся в неудовлетворительном состоянии. В связи с превышением транспортных нагрузок темпы разрушения дорог опережают темпы строительства [22].

Низкая оценка железнодорожной инфраструктуры связана, в первую очередь, с организационными недоработками. Затянувшееся реформирование железнодорожного транспорта в странах ЕАЭС, кроме Казахстана и России, привело к отсутствию понятной модели взаимодействия на этом виде транспорта. Неопределенность в этом вопросе приводит к росту негативных ожиданий.

Транспортно-логистическая инфраструктура ЕАЭС (транспортная, складской, таможенная и управленческая составляющие) не способна в полной мере обеспечить повышение общей эффективности интеграционного процесса в области транспорта и логистики [23].

Транспортная составляющая (действующие пути сообщения, порты, железнодорожные станции, и подвижной компонент) - подвижной компонент в целом отличается высокой степенью морального и технического износа, порой достигающего до 70% [24].

Складская составляющая преимущественно ориентирована на распределительную, а не консолидирующую функцию. Доля складов высшего инфраструктурного класса А, осуществляющих комплексную работу с грузом от приема на склад до отправки до пункта назначения, включая обработку, укрупнение, упаковку, маркировку, составляет не более 30% от общего числа складских помещений, тогда как в странах ЕС эта цифра в среднем достигает до 70-80%.

Б) Эффективность процесса таможенного и пограничного контроля. По данному критерию произошло увеличение показателя на 0,49 балла за 2016-2018гг.

Изменение данного показателя зафиксировано в лучшую сторону во всех странах ЕАЭС и практически произошло выравнивание по данному показателю для всех стран ЕАЭС. И по уровню развития практически достигнут среднемировой показатель.

Ожидания транспортников от активного использования инструментов цифровизации в данном сегменте логистики, например, внедрение принципа

«единого окна» в приграничных пунктах пропуска с консолидацией контрольных функций в компетенции таможни, а также внедрение новой информационной системы в ЕАЭС, оправдываются. Надежды экспертов на дальнейшее улучшение показателя связаны с повышением эффективности модернизации пунктов пропуска, внедрением систем электронного предварительного информирования, декларирования и документооборота.

Г) Простота организации международных перевозок по конкурентоспособным ценам. По данному критерию зафиксировано незначительное увеличение показателя на 0,09 балла, но сильно отстает от среднемирового уровня на 0,32 балла или на 12%.

Важным подходом для решения указанных проблем в условиях пандемии являются:

1) цифровизация организации перевозок, с тем, чтобы все процессы были бесконтактными, безопасными и эффективными;

2) оперативное информирование и немедленная координация действий в ответ на вспышку и эффективная текущая координация на региональном, национальном и международном уровнях;

3) повышение уровня взаимодействия между секторами (например, здравоохранение, транспорт, таможня, бизнес) для принятия эффективных решений.

Д) Повышение качества логистических услуг и компетентности специалистов

Данный критерий показал улучшение на 0,21 балла, однако ниже среднемирового показателя на 0,25 балла или на 9%. Низкие показатели у Казахстана и Кыргызстана.

По мнению экспертов, основное негативное влияние по этому критерию оказывает недостаточная компетентность специалистов транспортных компаний и неполное соответствие должному уровню компетентности современного специалиста транспортно-логистического сектора. Предполагается, что основной причиной этого стал невысокий уровень качества программ обучения в области транспорта и логистики.

Управленческая составляющая, а именно, степень интегрированности предоставляемых транспортно-логистических услуг (ТЛУ), характеризуется преобладанием в ЕАЭС провайдеров логистики уровня 1 и 2 PL (уровень логистического сервиса), на которых приходится до 95% всего рынка. Незрелость управленческой составляющей заключается и в незначительном числе действующих на территории ЕАЭС мультимодальных транспортно-логистических центров (МТЛЦ), которые предоставляют широкий спектр транспортно-логистических услуг с привлечением двух и более видов транспорта [25].

В данной связи необходимо рассматривать вопрос инициирования процесса качественного изменения структуры транспортно-логистического рынка ЕАЭС в целях повышения степени интегрированности предоставляемых услуг через увеличение доли провайдеров логистики уровня 3 и 4 PL с

нынешних 5% до 20-25% и создание опорной сети МТЛЦ из 50-70 таких центров, как на внешних границах ЕАЭС, так и в узловых хабах внутри ЕАЭС.

На сегодняшний день наибольшая степень согласованности в регулировании перевозок в рамках ЕАЭС достигнута на железнодорожном и автомобильном транспорте.

Е) Возможность отслеживания прохождения грузов

В отношении данного параметра отмечен позитивный сдвиг на 0,21 балла. Лучшие показатели у Казахстана, Киргизии и РФ. Связано это, по мнению экспертов, с расширением спектра и улучшением качества технических возможностей в этом сегменте.

Ж) Соблюдение своевременности поставок грузов

По этому критерию показатель ЕАЭС улучшился на 0,26 балла. Все страны находятся на уровне среднемирового уровня, кроме Армении и Киргизии. Эксперты связывают это с тем, что ответные действия транспортных компаний соответствуют возросшим требованиям клиентов в отношении данного параметра.

Оказывает влияние на мнение экспертов и наличие в РК, РФ и РБ долгосрочных государственных программ в отношении необходимости увеличения скорости движения грузов на железной дороге, учитывая их наличие у ближайших соседей, с которыми железная дорога находится в тесном взаимодействии.

Цифровизация способствует упрощению внутренних процессов, увеличению выручки за счет расширения взаимодействия с клиентской базой, открытию новых возможностей для онлайн-маркетинга, снижению стоимости обслуживания клиентов, появлению возможности предоставлять качественно новые услуги, а также сокращению сроков поставки [28].

Логистических системы распределения продукции на региональном уровне. С учетом анализа существующих методик оценки развития логистического потенциала региона была произведена сравнительная оценка всех регионов Казахстана на основе экономических показателей региона и показателей логистической системы [27]. Все регионы Казахстана были развиты исходя из критериев в таблице 3.16 развиты на четыре группы.

Регионы с наивысшими показателями по всем критериям являются Алматинская (0.38), г.Алматы (0.37), Мангистауская (0.34), Акмолинская (0.32) и Павлодарская (0.32).

Слабое развитие и самые низкие показатели логистики имеют в Атырауской (0.26), Восточно-Казахстанской (0.26) и Жамбылской (0.24) областях, удовлетворительных по экономическим показателям (0,13 и 0,13) и очень низким по логистическим показателям (0.10 и 0.10). Акмолинская (0.15), Западно-Казахстанская (0.13) и Мангистауская (0.16) области находятся на удовлетворительном уровне по всем показателям (табл.3.16).

Как видно из таблицы 3.16, возможности логистического потенциала регионов Казахстана различны. Экспортно-сырьевые регионы обладают более высоким потенциалом, чем агропромышленные зоны.

Таблица 3.16-Показатели развития логистики по регионам

Ранг	Регионы	индекс	Категории индекса эффективности ЛС
1	Алматинская	0.38	Высокий темп и эффективное развитие ЛС
2	г. Алматы	0.37	
2	Мангыстауская	0.35	
3	Павлодарская	0.33	
3	Акмолинская	0.32	
4	Актюбинская	0.31	Уровень развития близок к эффективному или среднему
4	г. Нур-Султан	0.31	
4	Туркестанская	0.31	
5	Западно-Казахстанская	0.30	
6	Кустанайская	0.29	Средний уровень развития или удовлетворительное развитие
6	Кызылординская	0.29	
6	Восточно-Казахстанская	0.29	
7	Карагандинская	0.27	
8	Атырауская	0.26	ЛС неэффективна или очень слабо развита
8	Северо-Казахстанская	0.26	
9	Жамбылская	0.24	

Сравнительный анализ отдельных показателей позволяет сделать вывод, что темпы роста инвестиций и логистики высокие, равномерно распределены по регионам, но в экономически слаборазвитых регионах логистический потенциал этих показателей низкий.

Наше исследование показало, что существует тесная связь между компонентами логистической системы и торговле, а также экономическим ростом [28].

На наш взгляд, для развития ЛС в Республике Казахстан на разных уровнях управления экономикой (предприятия, отрасль, регион, народное хозяйство) должны быть разработаны следующие организационно-экономические механизмы. Прежде всего, это внедрение инструментов стратегического управления, то есть планирования логистических процессов. Во-вторых, использование организационно-экономических и финансовых механизмов для стимулирования развития логистики и внедрения современных логистических технологий, совершенствования логистических процессов и решения логистических задач экономического роста. В-третьих, это активное участие государства в регулировании логистических процессов. Одним из таких средств является использование концессионного механизма финансирования платных дорог.

Для оценки влияния эффективности логистики на экономику и торговлю стран ЕАЭС нами проведен факторный и регрессионный анализ.

Для оценки выбраны следующие показатели (таблица 3.17). Таким образом, чтобы выявить влияние логистического сектора на торговлю, мы провели факторный анализ нашей переменной, показатели которой были собраны за 2010-2019 годы в странах ЕАЭС [29].

Таблица 3.17- Переменные стран ЕАЭС для изучения связи торговли с различными факторами

N	показатель	Ед.измерения	Название показателя
1	торговля	Млрд.долларов	торговля
2	инвестиция	Млрд.долларов	Объем инвестиции
3	железнодорожная линия	Тыс.км	общая протяженность железной дороги
4	Сельское хозяйство	млрд долларов США	добавленная стоимость сельского, лесного хозяйства и рыболовство
5	Интернет	на 100 человек	Подписка на фиксированный широкополосный доступ
6	связь	млрд долларов США	Объем услуг связи
7	промышленность	млрд долларов США	Промышленность (включая строительство), добавленная стоимость
8	занятость	Тыс.человек	Рабочая сила, всего
9	амортизация	%	Норма амортизации транспортной инфраструктуры
10	тариф	%	Индекс тарифов на грузовые перевозки всеми видами транспорта
11	Качество автомобильной дороги	1 (низкий) - 7 (высокий)	Качество автомобильной дороги
12	Качество железной дороги	1 (низкий) - 7 (высокий)	Качество железнодорожной инфраструктуры
13	транспорт	млн. Тонн	Груз, перевозимый транспортом
14	грузооборот	млрд. т-км	Грузооборот транспорта
15	автодорога	тыс. км	протяженность дорог общего пользования

По методу главных компонент и методом варимаксного вращения, получили следующие результаты (таблица 3.18).

Таблица 3.18 - Факторная анализ после вращения Varimax (Factor pattern after Varimax rotation)

Переменные	Группа факторов F1	Группа факторов F2	Группа факторов F3
Сельское хозяйство, лесное хозяйство и рыболовство, добавленная стоимость	-0,35002	0,81742	-0,33665
протяженность дорог общего пользования	0,596618	-0,21503	0,728779
Экспорт товаров и услуг	-0,08178	1	0,025746
амортизация основных средств	-0,14098	0,905608	0,140309
Промышленность (включая строительство), добавленная стоимость	-0,22206	0,845509	0,3006
Подписки на фиксированный широкополосный доступ	0,622497	-0,27348	0,726308

капиталовложение	-0,21514	0,923114	0,168375
Рабочая сила, всего	0,950691	0,228467	0,028465
Подписки на мобильную сотовую связь	0,387074	0,146127	0,708572
Железнодорожные пути, общая протяженность	0,858364	-0,30473	0,229309
Качество железнодорожной инфраструктуры	0,977508	-0,00449	0,120868
Качество дорог	0,871994	-0,22659	0,260756
тариф	0,038253	0,920724	0,206469
Объем услуг связи	0,769143	0,152342	0,588063
Грузооборот транспорта	0,872015	0,199869	0,429465

Для определения компонентов каждого фактора выбирается самое большое значение по абсолютной величине. Как показано в таблице 3.18, максимальное значение выбрано в абсолютном выражении для определения компонентов каждого фактора. Например, 0,81742 - это абсолютное наибольшее число для переменной - Сельское, лесное и рыбное хозяйство.

Таким образом, были выделены три важные группы факторов, а именно:

- Группа факторов - F1 (факторы инфраструктуры) – занятость в сфере транспорта и логистики, объем услуг связи, грузооборот всеми видами транспорта; длина железнодорожной линии, качество железнодорожной инфраструктуры, качество автомобильных дорог;

- Группа факторов - F2 (ресурсные факторы) – объем производства в сельском хозяйстве, объем промышленного производства (включая строительство), инвестиции в транспортную инфраструктуру, коэффициент физического износа транспортных средств, изменение тарифа на грузовые перевозки;

- Группа факторов - F3 – эксплуатационная длина автодорог общего пользования, подписки на фиксированный широкополосный интернет доступ, Подписки на мобильную сотовую связь.

После определения двух основных групп факторов был проведен регрессионный анализ этих групп.

Полученные для этого факторы формируются путем создания следующих моделей:

$$\text{Модель 1}(\text{trade}) = \beta_0 + \beta_{1roadq} + \beta_{2commun} + \beta_{3turnover} + \beta_{4railq} + \beta_{5railline} + \beta_{6labor} \quad (1)$$

$$\text{Модель 2}(\text{trade}) = \beta_0 + \beta_{1agricul} + \beta_{2deprec} + \beta_{3industry} + \beta_4 \text{invest} + \beta_5 \text{tarif} \quad (2)$$

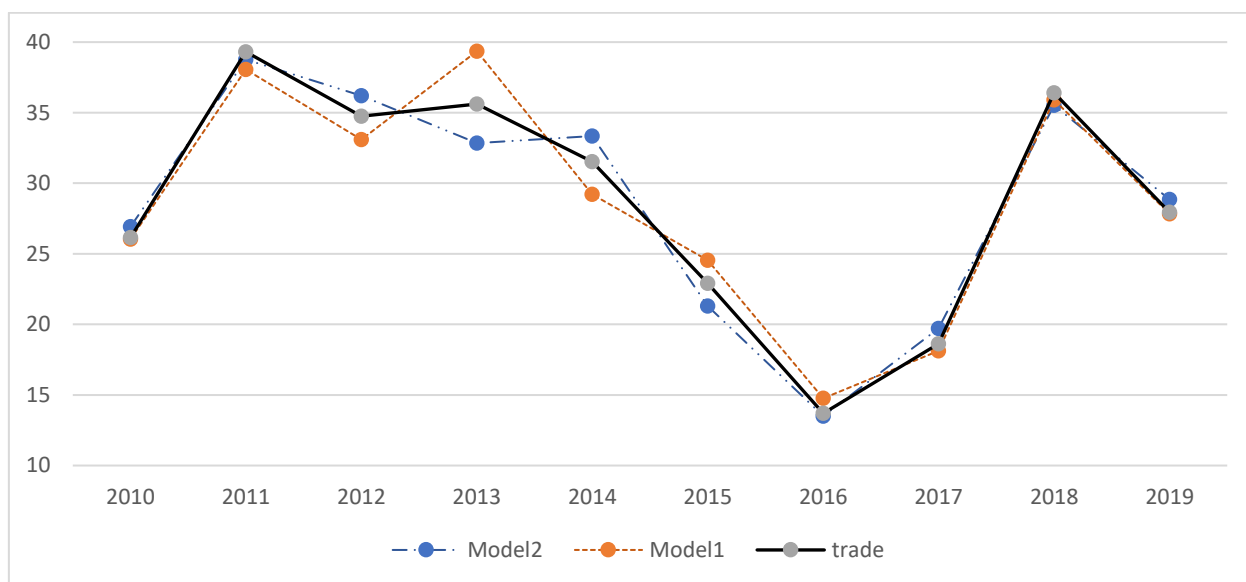
Полученные значение Trade по модели 1 и 2 и их среднее значение хорошо коррелируются (рис.3.9).

Факторы групп F1 и F2 показывают довольно высокое влияние на торговлю в странах ЕАЭС. Это обозначает, что рост показателей грузооборота, объем услуг связи, качество железнодорожной инфраструктуры, объем услуг связи и объема промышленного и сельского хозяйства и инвестиции положительно влияют на рост торговли в странах ЕАЭС.

Влияния инфраструктурных (F1) и ресурсных (F2) и объема внешней торговли на грузоперевозки стран ЕАЭС показывают, что приоритетными факторами является инфраструктурные факторы (коэффициент – 184,613):

объем грузооборота, качество дорог и железнодорожного транспорта, улучшение связи, повышение качество работы занятого населения в сфере транспорта, логистики и торговли.

Вторым приоритетным фактором являются повышение (ресурсные факторы) увеличение инвестиции в основной капитал транспортной логистики, увеличение объема производства в промышленности, сельского хозяйства, обновление парка транспортной техники (коэффициент износа) и сохранения устойчивости тарифа грузовых перевозок имеют больше влияния.



*Model (Trade) 1 = $-119,1184roadq + 0,017689kommun + 0,219796turnover + 101,0368railq - 147,361rail\_line - 78,42327labor + 4411,34c$

**Model (Trade) 2 = $0,212034agricul - 0,395707deprec + 0,0466662industry + 0,735607invest - 0,192698tarif - 7,721514c$

Рис.3.9- Среднее значение переменной *Trade* по странам ЕАЭС в период между 2010-2019 годами и модели (1) и (2)

На следующем приоритет количественные и качественные параметры объема внешней торговли (снижение времени и стоимости таможенного и приграничного перехода, снижение барьеров в торговле, институциональные изменения с учетом мировых стандартов во внешней торговле и т.д.).

Факторный анализ показал, что построенная модель является статистически корректной, и результаты эконометрического анализа показывают довольно прочную взаимосвязь между факторами групп F1 и F2 и зависимой переменной «Торговля» в странах ЕАЭС.

Таким образом, эконометрическим анализ показывают, что эффективная логистическая система является определяющим фактором устойчивого экономического роста. Однако разные уровни дохода в странах ЕАЭС объясняет разные уровни эффективности логистики. Поэтому повышение эффективности логистики требуют решения задач повышения и приведение к сопоставимому виду в странах ЕАЭС, что также является важным фактором.

Необходимо совершенствование нормативно-правовой базы, в частности, по межгосударственным интермодальным перевозкам, по унификации документооборота, по созданию единой и сквозной тарификации по грузоперевозке и информационного обслуживания на основе единого документооборота.

Всем странам ЕАЭС нужно значительно упростить документооборот и затраты на экспортно-импортные операции. Реализация указанных действий позволит облегчить условия ведения бизнеса и повысить привлекательность логистической отрасли.

Для проведения указанных работ необходимо определить приоритетные направления в развитии транспорта и логистики с учетом их взаимного влияния на макроэкономические показатели развития страны.

Выводы

1. Негативное воздействие пандемии на международную торговлю происходило одновременно как со стороны спроса, так и со стороны предложения.

Внедрение жестких ограничений на передвижение и закрытие границ во всем мире привело к резкому падению рынка перевозок. В более лучшем положении оказались рынок морского и железнодорожного перевозок грузов по сравнению с автомобильным. Вырос спрос на грузовые перевозки в воздушном транспорте, для быстрого удовлетворения спроса на товары и медикаменты против пандемии.

Пандемия COVID-19 показала неготовность стран и международных организаций к принятию скоординированных мер для обеспечения бесперебойного движения грузов среди стран, что привело к шоку мировой экономики.

Железнодорожные грузовые перевозки, а также комбинированные перевозки, были менее подвержены воздействию пандемии и, таким образом, сектор интермодальных перевозок показал слаженную и устойчивую работу.

Влияние на мировую торговлю оказали внешние (вспышки эпидемий и пандемий, нарушение глобальных цепочек поставок и т.д.) и внутренние (приостановление и ограничение деятельности, изменение структуры потребительского спроса, безработица, нарушение местных цепочек поставок и др.) факторы.

Анализ международного опыта показал, что кризис пандемии оказал существенное влияние на сектор коммерческих услуг, приведший в целом к существенным потерям в мировом ВВП. Наиболее всего пострадали сектор транспортных услуг, логистики, туризма.

С другой стороны, пандемия предоставила шанс многим странам и компаниям для внедрения электронной и удаленной системы оформления, автоматизация документооборота, технологии блокчейна и интернета для организации перевозок и системы контроля доставки товаров к месту назначения, что позволяет значительно снизить затраты и повысить качество сервиса, тем самым повысив конкурентоспособность транспортной отрасли.

2. Основными факторами для экономической интеграции стран в настоящее время являются логистика и международная торговля. Эффективность логистики оказывает непосредственное влияние на торговлю и транспортные сети, управление цепочками поставок и прочие.

По странам ЕАЭС проведены анализ эффективности развития логистики и оценка влияния эффективности развития логистики по субиндексам LPI на международную торговлю. На основе анализа международных индексов эффективности логистики, условий международной торговли и регрессионных моделей выявлены основные факторы логистики, обеспечивающие эффективность развития торговли. Применением факторного и регрессионного анализа установлена связь LPI и его компонентов, их влияние на внешнюю торговлю стран ЕАЭС. Определены факторы субиндексов логистики, количественно влияющие на торговлю.

Определены проблемы и причины отставания, оказывающие влияние на экономическое развитие ЕАЭС.

Выявленные группы факторов оказывают довольно высокое влияние на торговлю в странах ЕАЭС. Это обозначает, что рост показателей грузооборота, объем услуг связи, качество железнодорожной инфраструктуры, объем услуг связи, объема промышленного производства, сельского хозяйства и инвестиций положительно влияют на рост торговли в странах ЕАЭС.

Исследование влияния инфраструктурных и ресурсных факторов показывает, что приоритетными факторами являются инфраструктурные факторы, далее, по приоритету, идут ресурсные факторы, и далее - объем внешней торговли.

Сделан важный вывод о том, что повышение эффективности логистики требует решения задач повышения и приведения к сопоставимому виду субиндексов логистики в странах ЕАЭС.

3.4. Анализ и прогноз развития инфраструктуры транспортировки и сбыта агропромышленной продукции

По данным статистической информации, предоставляемой Евразийской экономической комиссией, перевозки грузов по всем видам транспорта снизился в 2020 г., по сравнению с 2019 г., на 789,3 млн. тонн (примерно на 6,1%) во всех странах. Проведем анализ по каждому виду транспорта (таблица 3.19).

Наибольшее снижение объем перевозок произошло в Казахстане и Кыргызстане, соответственно на 6,61% и 21,6%. Можно сделать вывод об отрицательной тенденции развития перевозок в 2020 году по сравнению с предыдущим. Снижение объема грузоперевозок наблюдается по каждому виду транспорта, особенно в автомобильном и трубопроводном.

Таблица 3.19-Изменения объемов перевозки грузов всеми видами транспорта в ЕАЭС в 2020 г. по сравнению с 2019 г.

Всего	Изменение (+,-) объемов перевозки грузов, в 2020 к 2019, млн. тонн	Изменение в %	В том числе				
			Трубопроводный	Железнодорожный	Автомобильный	Воздушный	Перевозки грузов без трубопроводного транспорта
ЕАЭС	-789,3	-6,1	-8,2	-2,7	-6,4	+1,4	-5,7
В том числе							
Армения	+0,1	+0,68	+5,5	0,0	0,0	-22,7	+0,7
Беларусь	+29,1	-6,8	-6,1	-14,1	-1,1	+12,0	-7,1
Казахстан	-280,4	-6,61	-8,5	+1,2	-7,3	-9,0	-6,4
Кыргызстан	-7,4	-21,6	+5,0	-9,1	+22,7	-66,6	-21,7
Россия	-472,4	-5,69	-8,4	-2,7	-5,8	+1,9	-5,2

Основной объем экспортируемых государствами – членами ЕАЭС товаров перевозится морским/речным (60% физического объема экспорта), трубопроводным (20,6%) и железнодорожным (16,6%) транспортом. Импорт товаров осуществляется преимущественно морским/речным (37,7% физического объема импорта), автодорожным (28,9%) и железнодорожным (28,8%) транспортом (табл.3.20) [30].

Таблица 3.20- Перевозка продовольственных грузов по экспортным и импортным направлениям стран членов ЕАЭС по видам транспорта в 2020 году

вид транспорта	Экспорт		импорт	
	тыс. тонн	в % к итогу	тыс. тонн	в % к итогу
Всего	68776,6	100,0	23172,2	100,0
морской/речной	48484,4	70,5	10960,1	47,3
трубопроводный	-	-	-	-
железнодорожный	22,5	16,6	3367,2	14,5
автодорожный	4759,5	6,9	8804,7	38,0
воздушный	9,9	0,0	30,2	0,1

Источник: Статистика ЕАЭС. Транспорт. http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/econstat/Pages/transport.aspx

За последние 10 лет объем перевезенных грузов всеми видами транспорта вырос в 1.9 раза - с 2,1 млрд.т в 2007 году до 4,1 млрд.т в 2018 году.

Динамика объема услуг транспорта Казахстана и доля продовольственной продукции в грузовой перевозке в 2006-2020 гг показывают, что доля транспортируемой продовольственной продукции в странах ЕАЭС снижается (рис.3.11).

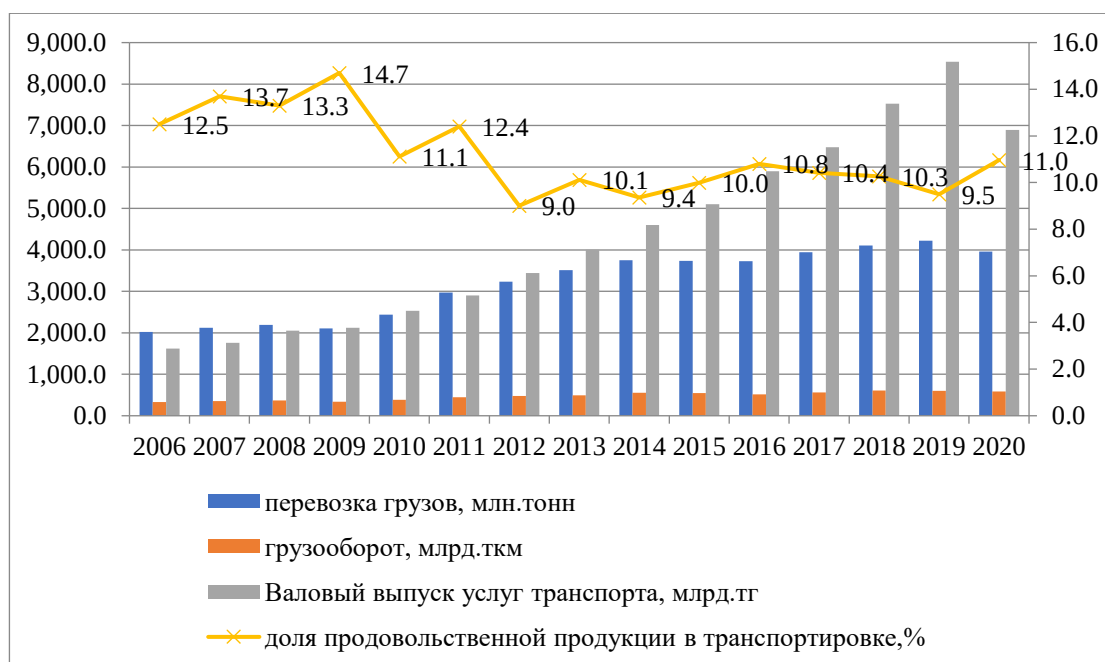


Рис. 3.11-Динамика объема услуг транспорта Казахстана и доля продовольственной продукции в грузовой перевозке в 2006-2020 гг.

На территории государств-членов ЕАЭС на 01.01.2020 года зарегистрировано 844 владельцев складов временного хранения; 295 владельца таможенных складов; 65 владельца свободных складов (61 - Республика Казахстан, 4 - Кыргызская Республика). Общая площадь складского хозяйства по странам ЕАЭС составляет 23595,5 тыс.кв.м [31].

Дефицит складских мощностей и высокие издержки, связанные с хранением продукции, приводят к тому, что в ряде случаев часть урожая, на которую не удалось найти покупателя, производители оставляют в полях необранной, чтобы не нести дополнительных расходов на уборку и хранение (табл.3.21).

Таблица 3.21 -Развитие услуг в секторе транспорта и логистики в Казахстане

Показатели прямых результатов	Ед. изм.	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
1. Доля сектора транспорта и логистики в ВВП ^а	%	7,8	7,8	7,8	8,3	8,2	8,0	7,2
2. Обеспеченность складскими площадями класса А и В ^б	кв. м. на 1000 жителей	50	70	75	90	110	115	120
3. Объем транзитных грузов по территории Республики Казахстан ^с	млн. тонн	8,1	8,6	6,4	6,7	7,6	9,3	9,9
Обеспеченность торговыми площадями ^б	кв. м. на 1000 чел.	479	483	488	492	496	500	505

Источник: ^астатистические данные; ^б данные Министерства национальной экономики; ^сданные Министерства инфраструктурного развития

Дефицит торговых площадей приводит к завышенным ставкам аренды и выкупу торговых площадей, что является причиной роста издержек на организацию розничного бизнеса и, в конечном итоге, - к завышенным ценам на продукты и товары в этих магазинах.

Для повышения конкурентоспособности продукции АПК необходимо разработать эффективный механизм создания общего агрологистического рынка ЕАЭС, который должен стать частью универсальной евразийской товаропроводящей сети, а также элементом общей системы продвижения Великого Шелкового пути.

Таким образом, агропромышленный комплекс ЕАЭС характеризуется низкой степенью использования логистической концепции на всех уровнях хозяйствования, что значительно снижает их конкурентные преимущества на внутреннем продовольственном рынке, рынке государств – членов ЕАЭС и третьих стран.

В данном контексте совершенствование логистической системы АПК стран ЕАЭС требует создания и постоянного развития необходимых правовых, организационных, экономических, инфраструктуры и иных условий, позволяющих участникам рынка экономической деятельности получать необходимые услуги в процессе товародвижения сельскохозяйственной продукции и продовольствия.

Модель управления логистической деятельностью в АПК должна решаться:

- на межгосударственном уровне - путем создания правовых, экономических и организационных условий, обеспечивающих устойчивое развитие и конкурентоспособность сельского хозяйства, стабильность аграрного рынка, продовольственную безопасность, поддержку и защиту отечественных товаропроизводителей [32];

- на национальном уровне - путем повышения эффективности сельскохозяйственного производства и сбыта, а также конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции и продовольствия, обеспечение внутреннего рынка отечественной сельскохозяйственной продукцией и продовольствием в необходимых объемах и соответствующего качества на основе формирования рыночных механизмов хозяйствования и развития аграрного бизнеса.

Для повышения конкурентоспособности продукции АПК необходимо разработать эффективный механизм создания общего агрологистического рынка ЕАЭС, который должен стать частью универсальной евразийской товаропроводящей сети, а также элементом общей системы продвижения Великого Шелкового пути.

Создаваемый агрологистический рынок ЕАЭС должно предусматривать:

1) развитие следующих логистических объектов и инфраструктуры

- а) транспортно-логистические центры, оказывающие полный цикл соответствующих услуг промышленным и торговым организациям по рационализации перевозочного процесса и гарантированной доставке грузов в оптимальные сроки, включая маршруты, виды транспорта и грузы;

б) оптово-логистические центры, специализирующиеся на оптовых партиях продукции отечественного и импортного производства, а также предоставляющие расширенный перечень услуг от подготовки до реализации в розничной торговле;

в) многофункциональные логистические комплексы, включающие торгово-деловой, административно-деловой и выставочный центры;

2) внедрение и активное использование подсистемы агропромышленного комплекса государств – членов Союза в рамках интегрированной информационной системы Евразийского экономического союза, обеспечивающей взаимодействие:

а) с информационными системами уполномоченных органов государств-членов (национальные статистические комитеты, министерства сельского хозяйства);

б) с подсистемами интеграционного сегмента Евразийской экономической комиссии интегрированной системы в части ведения общих информационных ресурсов;

в) с учетными системами субъектов хозяйствования (дополнительно в соответствии с законодательством государства-члена);

3) диверсификацию экспортно-импортных поставок сельскохозяйственных товаров между государствами – членами ЕАЭС и третьими странами, а также транзитных партий.

В качестве механизма продвижения товаров и регулирования ценообразования в рамках общего агрологистического рынка ЕАЭС предлагается проведение регулярных биржевых торгов, деятельность которых будет основываться на использовании программных средств национальных бирж и электронных торговых площадках, а также оказании информационных и консультационных услуг, направленных на заключение прямых контрактов между участниками. Это позволит товаропроизводителям и покупателям заключать сделки по оптимальным ценам в режиме удаленного доступа, своевременно получать достоверную информацию о ценах, поставщиках, условиях и необходимых объемах поставок основных видов продукции.

Есть три потенциальных сценария планирования, организации и реализации биржевой деятельности сельскохозяйственной продукцией в рамках Союза [33]:

1) формирование новой наднациональной (межгосударственной) сельскохозяйственной биржи;

2) использование в качестве торговой площадки наиболее развитой национальной товарной биржи;

3) проведение биржевых торгов сельскохозяйственными товарами на национальных товарных биржах по определенным товарным направлениям (видам сельхозпродукции).

Национальный уровень. Формирование агрологистической системы в стране предполагает оптимизацию участия государства и субъектов

хозяйствования в совершенствовании нормативно-правовых, финансово-экономических и других отношений на аграрном рынке.

В настоящее время в Казахстане имеются 25 логистических центров, 8 которых являются государственными. Остальные созданы за счет инвестиций национальных (производственные предприятия, транспортно-логистические компании, логистические операторы, дистрибьюторы, ритейлеры, девелоперы) и иностранных инвесторов (Россия, Азербайджан, Иран, Китай).

В сфере АПК развитие инфраструктуры должно осуществляться как за счет повышения эффективности действующих субъектов, так и создания новых структур. В данном контексте нами выполнен прогноз развития логистических объектов Казахстана до 2025 г. (табл. 3.22).

Расчеты показывают [34], что, согласно вероятностному варианту количество логистических центров к 2025 г. увеличится на 36,0% (до 34), объем логистических услуг, оказанных ими – на 69,6%. В случае реализации пессимистического варианта прогноза данные показатели будут увеличиваться медленными темпами, причем количество центров за восемь лет увеличится на 37,0%, объем оказанных ими логистических услуг – на 22,0%. Возникновение благоприятных внешних и внутренних условий развития логистической системы (связанных, в первую очередь, с формированием общего агрологистического рынка ЕАЭС, расширением внутренней инфраструктуры и оказываемых услуг) будет способствовать реализации оптимистического варианта прогноза, когда количество логистических центров к 2025 г. увеличится в 1,5 раза, а объем логистических услуг превысит 9,18 трлн тг. (20 млрд долл. США).

Таблица 3.22-Прогноз развития логистических объектов Казахстана

Прогноз	Регрессионный модель и ее качества	2020 факт.	2021 прогноз	2025 прогноз
Логистический центр, ед. (Y1)				
Оптимистический	$Y1 = 3,5 + 10,9x, \quad R^2=0.89$	25	31	36
Вероятностный	$Y1 = 0.956 + 9,521 \ln(x), \quad R^2=0.90$		28	31
Пессимистический	$Y1 = 8,65 + 5,87 \ln(x), \quad R^2=0.91$		25	26
Объем логистических услуг, оказанных в логистических центрах, млрд тг. (Y2)				
Оптимистический	$Y2 = 4323,5 + 231,3 x, \quad R^2=0.96$	6896,2	8254,8	9180,8
Вероятностный	$Y2 = 492,9+420,6X, \quad R^2=0.94$		7643,1	9325,5
Пессимистический	$Y2 =4534,5+845,2 \ln(x), \quad R^2=0.95$		6929,2	7107,6
В оптово-логистических центрах, торгово-логистических центрах, млрд тг. (Y3)				
Оптимистический	$Y3 = 14,34 - 1,025 \ln(x), \quad R^2=0.93$	8,75	11,1	12,3
Вероятностный	$Y3 = 13,53 - 1,052 \ln(x), \quad R^2=0.92$		10,5	10,3
Пессимистический	$Y3 = 9,19 - 0,45 x, \quad R^2=0.89$		7,91	7,8

* x – порядковый номер года.

Примечание. Таблица составлена по статистическим данным Национального бюро по статистике РК

Таким образом, зарубежный опыт создания системы ОРЦ показывает, что концентрация предприятий, занимающихся оптовой торговлей продовольственными товарами, в одном месте имеет ряд преимуществ, которые

получают потребители, сельхозпроизводители, посредники, а также государство в целом.

Создаваемая сеть ОРЦ должна иметь национальный масштаб, чтобы обеспечивать оптимальную ритмичность работы отдельных региональных ОРЦ; опираться не только и не столько на государственные ресурсы, сколько на ресурсы и компетенции частных компаний.

Развитие логистических объектов и логистической деятельности в АПК предусматривает комплекс мер, направлений и инструментов по созданию общего агрологистического рынка в ЕАЭС (межгосударственный уровень) и повышение эффективности функционирования национального агрологистического рынка (национальный уровень), включая создание новых организаций, формирование логистических систем различного уровня; совершенствование системы обеспечения качества и безопасности продукции с учетом международных требований; расширение инструментов логистической политики, в том числе, биржевой стратегии, электронной торговли и др.

Литература главы 3

1. Статистика сельского, лесного, охотничьего и рыбного хозяйства.// "О деятельности сервисно-заготовительных центров 2020 г., 3 серия , с.// <https://stat.gov.kz/official/industry/14/statistic/5>
2. Государственная программа развития торговли Республики Казахстан на 2021-2025 годы
3. Раимбеков Ж.С., Азатбек Т.А., Сыздыкбаева Б.У. Кластерный анализ состояния инфраструктуры хранения сельскохозяйственной продовольственной продукции и перспективы ее развития. Проблемы агрорынка №3-2021. С.124-133.
4. Gustavsson, J., Cederberg, C., Sonesson, U., Otterdijk, R., Meybeck, A (2011). Global food losses and food waste – extent, causes and prevention. FAO. Rome, 30-54.
5. Государственная программа развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017 – 2021 годы. <https://adilet.zan.kz/rus/docs/P1800000423>
6. Азатбек Т.А., Раимбеков Ж.С., Байтенизов Д.Т. Состояние инфраструктуры рынка оптовой торговли Казахстана и направления ее развития. Вестник КазУЭФМТ. - №4.-2021. С.15-21
7. Данные Бюро Национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан <https://taldau.stat.gov.kz/ru/NewIndex/GetIndex/702083?keyword=>
8. А.Б. Жанбозова, Т.А. Азатбек, С.Н. Валиева, И.Н. Тузелбаева, К.Б. Жуманазаров. Рынок электронной коммерции в Казахстане: анализ состояния и направления развития / Экономика: стратегия и практика, № 1 (16), 2021 г. / 34-48

9. International trade statistics 2001-2020 (2020) // <https://www.intracen.org/itc/market-info-tools/trade-statistics/>
10. TRADE AND DEVELOPMENT REPORT 2020. UNCTAD. UNITED NATIONS Geneva, 2020 // https://unctad.org/system/files/official-document/tdr2020_en.pdf
11. The World Trade Organization (2021) https://www.wto.org/english/news_e/pres20_e/pr862_e.htm
12. Положение торговли в Казахстане // Авторский блог Kazportal.kz. [Электронный ресурс]. Режим входа: <https://www.kazportal.kz/polozhenie-torgovli-v-kazahstane/>
13. Симонов С.Г., Эпп Л.В., Хаматханова М.А. Инновационные преобразования инфраструктуры потребительского рынка республики Казахстан: детерминанты и приоритеты // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. 2017. №2. [Электронный ресурс]. Режим входа: <https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnye-preobrazovaniya-infrastruktury-> (дата обращения: 15.04.2021).
14. Антипин Ф.А. Концептуальные основы эволюции форм розничной торговли // Журнал «Российское предпринимательство». Том 18. №16. – С. 146-158
15. Эпп Л.В. Особенности стратегии развития инфраструктуры потребительского рынка городов Казахстана // Современные тренды российской экономики: вызовы времени – 2015 : материалы Всерос. науч.-практ. конф. с междунар. участием, 11 февр. 2016 г. – Тюмень : ТюмГНГУ, 2016. – С. 236–242.
16. Модернизацией торговых рынков необходимо заниматься сообща - НПП РК. Источник: НПП, НЭП «Союз «Атамекен» (www.atameken.kz)
17. World Economic Outlook (2020) A Long and Difficult Ascent <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/09/30/>
18. Смирнов Е.Н. (2019) Цифровая трансформация мировой экономики: торговля, производство, рынки. Монография – М.: Мир науки.
19. Логистика периода пандемии: обзор 2020 года, прогнозы на 2021 год. https://telsgroup.ru/media_center/tels_in_the_press/5279/ (13.01.2021)
20. Raimbekov Zh, Śladkowski A, Syzdykbayeva B, Azatbek T, Sharipbekova K. Improving the Efficiency of Transportation and Distribution of Goods in Modern Conditions. In: Modern Trends and Research in Intermodal Transportation. [Monograph] / Studies in Systems, Decision and Control. Springer, Cham. 2022, Pages 197-276. doi.org/10.1007/978-3-030-87120-8.
21. Logistics Performance Index (LPI). The World Bank. <https://lpi.worldbank.org/> (дата обращения 02.02.2021)
22. Ж.С. Раимбеков, Б.У. Сыздыкбаева. Развитие транспортно-логистической системы Казахстана. Монография. – Нур-Султан: ТОО «Мастер-ПО», 2020. - 154с.
23. Е. Ю. Винокуров, Д. А. Коршунов, В. С. Перебоев, Т. В. Цукарев. Евразийский экономический союз/ Под редакцией Е. Ю. Винокурова. – Санкт-

Петербург: ЦИИ ЕАБР, 2017. – 296 с. https://mpa.ub.uni-muenchen.de/82051/2/MPRA_paper_82051.pdf

24. Анализ мирового рынка транспортных услуг в целях выработки рекомендаций по внедрению в евразийский экономический союз успешного передового опыта и наилучших международных практик. аналитический доклад. Евразийская Экономическая Комиссия. г. Москва, 2019 год <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/energetikaiinfr/transport/Pages/info.asp>

25. A.Rakhmankulov, A.Sladkowski, N.Osintsev, O.Kopylova and N.Dyorina. Sustainable Development of Transport Systems for Cargo Flows on the East-West Diertion. Transpot Systems and Delivery of Cargo on the East-West Routes. Studies in Systems, Decision and Control. Volume 155. Springer. P.3-70

26. Быкова О.Н., Пустохина И.В. Вызовы и перспективы развития рынка транспортно-логистических услуг // Экономика, предпринимательство и право. Том 10, Номер 1, 2020. с.63-70

27. Raimbekov Zh.S., Syzdykbayeva B., Sharipbekova K. Assessment of the level of development of transport and logistics infrastructure in Kazakhstan. In: VII International symposium of Transport problems 2018. - Katowice, Poland: Silesian University of Technology. 2018. P.917-926.

28. Z.Raimbekov, A. Sladkowski, K. Sharipbekova, B.Syzdykbayeva Assessment of logistic factors and forecast of their impact on economic growth: on the example of Kazakhstan. XIV International Scientific Conference Transport Problems 2022. -Katowice, Poland: Silesian University of Technology. -2022. P.

29. CIS countries' official yearly statistics reports. Available at: <http://armstatbank.am>. <http://belstat.gov.by>; <http://gks.ru>; <http://stat.kg/ru/>; <http://stat.gov>; <https://www.stat.gov.az/>

30. О внешней торговле товарами Евразийского экономического союза. Статистика Евразийского экономического союза. Аналитический обзор 25 февраля 2021 г. <http://www.eurasiancommission.org/ru>

31. Анализ состояния, динамики и тенденций развития таможенной инфраструктуры в местах перемещения товаров через таможенную границу стран Евразийского экономического союза. Аналитический обзор. Москва 2020 <http://www.eurasiancommission.org/ru/>

32. Ефименко, А. Концептуальные подходы к развитию рынка автотранспортных и логистических услуг в АПК / А. Ефименко // Аграр. экономика. – 2018. – № 5 (276). – С. 44–48.

33. Киреенко, Н. В. Механизм совершенствования логистической системы в АПК Беларуси в условиях региональной торгово-экономической интеграции / Н. В. Киреенко, А. Л. Косова // Вес. Нац. акад. навук Беларусі. Сер. аграр. навук. – 2019. – Т. 57, № 2. – С. 162–178.

34. Zhanarys Raimbekov, Bakyt Syzdykbayeva, Kamshat Mussina. Modern trends and logistic infrastructure for transportation and sales of agricultural products // XIII International Scientific Conference Transport Problems 2020. -Katowice, Poland: Silesian University of Technology. 28 – 30 June -2021.

4. Анализ условий и факторов риска, влияющих на функционирование товаропроводящей сети

4.1. Факторы, влияющие на развитие системы товародвижения на продовольственном рынке

Совокупность факторов и параметров, воздействующих на его функционирование и развитие системы товародвижения представим как логистическое окружение. Данные факторы и параметры (технико-технологические, производственно-экономические и организационно-управленческие) подвержены воздействию рыночной среды и предопределены особым характером системы товародвижения.

Технико-технологическим обеспечением логистического окружения системы товародвижения выступают транспортные факторы, производственные элементы, участвующие в выпуске и распределении продукции, перемещая материальные и трудовые ресурсы к местам производства и потребления.

1) Производственные факторы. Производственные факторы включают особенности размещения производственных предприятий, специализацию и масштабы деятельности компании, сезонность производства отдельных категорий товаров. В контексте развития розничных сетей также необходимо учитывать соотношение региональных, отечественных и иностранных производителей товаров.

Особенностью региональной организации АПК Казахстана является, в частности, её выраженная асимметрия, ситуация когда большая часть сельхозпроизводства, переработки, инфраструктуры и т.п. сконцентрирована в ограниченном числе регионов, имеющий низкий уровень потребления из-за низкой плотности и сконцентрированности население. Преимущественная концентрация производства в ограниченном числе регионов просматривается не только для сельского хозяйства, но и в целом для агропромышленной сферы и торговли.

2) Социально-экономические факторы. Социальные факторы развития розничных систем товародвижения определяются в первую очередь плотностью и размещением населения. По состоянию на 01.01.2021 года численность населения РК составляла 18,89 млн.чел. Городское население составляет 59,06% численности населения области, из них 22,4% проживают в трех городах миллионниках. Современные торговые сети тяготеют к крупным городам, при этом их распространение в районных центрах и сельских поселениях ограничено.

Платежеспособный спрос в Казахстане снизился. На первый план выходит вопрос стоимости продукта. Соответственно, потребитель смещается в сторону предложений с наименьшей конечной стоимостью. Сегодня такую могут предложить как раз базары, рынки, в том числе стихийные, а также

игроки ритейла, предлагающие формат с низкой конечной стоимостью продукта, такие как дискаунтеры.

Казахстанцы стали реже ходить в супермаркеты, но тратить больше за один поход. Например, В Magnum средний чек вырос от 28% до 42% в зависимости от формата и локации [1]. Несмотря на рост среднего чека, продажи некоторых товаров показали снижение. Выделены следующий топ категорий со снижающимся спросом (Алиби САРУАР):

- кондитерские изделия: меньше стали потребители тратить и на некоторые сладости. Например, часть развесных конфет показывает уменьшение либо слабый рост в пределах 3-4%.

- 35-40% покупателей стали выбирать более дешевые товары.

- в разрезе категорий, то незначительно – от 1 до 9% – выросла доля товаров экономсегмента в молочных продуктах, заморозке, кондитерских изделиях, хлебобулочных изделиях, гастрономе, товарах, средствах для уборки дома, по средствам гигиены.

Аналогичная ситуация наблюдается и в сети "МЕТРО Кэш энд Керри". Например, за последний год чек за один визит клиента вырос на 30%, но частота посещений снизилась.

Согласно последним данным, по стране наблюдается снижение покупательской способности населения. Например, кризис и меры, связанные с пандемией, негативно отразились на сегменте *нон-фуд (непродовольственные товары)*, но не сильно коснулись продуктов питания. Помимо этого, компания работает с гостинично-ресторанным бизнесом HoReCa. Данный сегмент является одним из наиболее пострадавших от пандемии.

За год пандемии мы наблюдали следующую тенденцию в закупке: заведения стали заказывать товары меньше по объему, но чаще. Это связано с тем, что они не могли планировать долгосрочно, так как карантинные меры постоянно менялись. Снижение, как и увеличение потребления товаров, зависит от сезонных факторов. К примеру, в зимний период снижается потребление свежих овощей и фруктов, но увеличивается спрос на молочные изделия. В летний период – наоборот.

Все это накладывало изменения на процесс организации и доставки товаров нужному потребителю. То есть, приходилось менять график работы транспорта и приспосабливать к частоте спроса. А это в свою очередь и менял и стоимости доставки в сторону увеличения за счет транспортных расходов компании.

Отсутствие контроля и регулирования со стороны государства не позволяет в достаточной степени обеспечить поступления в доходную часть бюджета. Значительная масса денег возвращается вне правового поля, что только негативно влияет на экономику страны. Это касается в первую очередь неорганизованной торговли Казахстана, во-вторых, базары, где многие не платят налоги.

3) Торговые факторы. Торговые факторы развития розничной системы товародвижения включают размеры магазинов, формат торговли, степень сложности ассортимента и т.д.

Влияние форматов розничной торговли на систему товародвижения выражается в соответствии качества торгового обслуживания и логистического обеспечения.

Ключевыми фактором снижения объемов торговли стали: введение карантинных мер по всей стране и ограничение деятельности торговых объектов, объектов общепита и др.; снижение курса национальной валюты, снизившая покупательную способность населения

Торговые сети Казахстана с момента введения чрезвычайного положения потеряли 120 миллиардов тенге, падение товарооборота компаний непродовольственного сектора достигает 70–100%. По данным Союза торговых сетей идет тенденция нехватка оборотных средств, что не позволяет выплатить заработную плату, выполнить обязательства перед банками и поставщиками.

4) Факторы инфраструктуры, обеспечивающий цепочку поставок

Одним из основных факторов, формирующих стоимость продовольствия, является существование и состояние инфраструктуры для поставки продовольственных товаров от фермерских хозяйств конечному потребителю [2].

Стоимость продуктов питания гармонизируется и стабилизируется путем сокращения волатильности цен, когда поставки осуществляются во все районы страны на протяжении всего года. Географическая, сезонная или временная волатильность цен на ключевые продукты питания хорошо демонстрирует важность данного фактора.

Как правило, оценки потерь и порчи пищевой продукции коррелируют с наличием и качеством различных инфраструктурных объектов и услуг в каждой стране.

К транспортным факторам *относятся*: минимальные нормы отгрузки, состояние транспортных путей, связывающих места производства и пункты потребления, наличие транспортных средств, их грузоподъемность, наличие контейнерных площадок.

Факторы торгово-складской инфраструктуры. В отдельных регионах Казахстана недостаточно развита складская инфраструктура по хранению плодоовощной продукции и пищевых продуктов. Общий дефицит мощностей хранения оценивается в размере порядка 300 тысяч тонн для хранения плодоовощной продукции и 350 тысяч тонн для хранения пищевой продукции с принудительным охлаждением [3].

Согласно данным статистики, оптовая и розничная торговля в течение последних трех лет занимает самую большую долю теневой экономики в ВВП, объем которой доходил до 5,2 триллионов тенге в 2018 году. Таким образом, порядка 51% валовой добавленной стоимости всей торговли находится в тени.

В Казахстане отсутствует система современных оптовых рынков и оптово-распределительных центров (ОРЦ), способных оптимально

аккумулировать и распределять продукцию отечественных товаропроизводителей [4].

По данным Бюро национальной статистики, в 2021 году в Казахстане функционировало 761 оптово-розничных рынков, на которых было размещено 184,5 тыс. торговых мест. Преобладают универсальные рынки (66%), доля продуктовых рынков не превышает 3,7%, сельскохозяйственных кооперативных - 1,1% [5].

Так, в 2020 году из 761 рынков 379 универсальных и специализированных рынков являлись не стационарными. Однако более 60% оптовых рынков в стране - по-прежнему не модернизированные рынки. Основной проблемой является дефицит и дороговизна кредитных средств, требующихся на модернизацию рынков [6].

Еще одной ключевой проблемой является отсутствие складов современного формата. По данным местных исполнительных органов сегодня в стране насчитывается более 1200 овощехранилищ с общим объемом хранения порядка 1500 тысяч тонн. При этом большинство действующих овощехранилищ не соответствуют современным стандартам, что приводит к значительным потерям плодоовощной продукции (порядка 30%), которые отражаются на конечной цене товара.

На сегодняшний день темпы обновления основных производственных фондов в пищевой и перерабатывающей промышленности недостаточны, чтобы в полной мере обеспечивать внутренний рынок отечественной продукцией на основе импортозамещения. Дозагрузка их является проблематичной, так как обусловлена, в первую очередь, высоким моральным и физическим износом активной части основных фондов.

5) Внешние факторы. Наиболее важными внешними факторами являются следующие: урбанизация, спрос на продовольствия, нормативно-правовая база, Институциональная основа, общественная инфраструктура, объекты и услуги, характеристики сельских, пригородных и городских территорий, уровень государственной поддержки и политический климат в стране. Каждый из этих факторов, оказывают влияния на торговлю и эффективность функционирование товаропроводящей сети. Рассмотрим каждый из этих факторов.

1) Урбанизация:

- Прирост населения и его причины (миграция и естественный прирост). Прирост населения РК за текущий год составил 1,32% (за счет городского населения);

- Распределение населения в городском пространстве (по экономическим и социальным показателям); прирост более 3,0% произошел в трех городах-миллионниках, около 1,5% в городах Актюбинск, Атырау, Жамбыл и Кызылорда. Снижение на 0,2% в Павлодаре;

- Возможные конфликты относительно наличия места, подходящего для производства, обработки, хранения или распределения пищевых продуктов или для другого социально и экономически полезного использования.

2)Спрос на продовольствия, особенно городских:

Изменения могут возникнуть в результате:

- увеличение числа городских потребителей из-за естественного демографического роста или иммиграции; За последний 10 лет число городского населения РК в среднем ежегодно увеличивается на 2,1%;

- повышенный спрос на определенные продукты питания (мясо, фрукты и овощи) из-за более высоких доходов; Согласно уровня потребления основных продуктов питания населением повышенный спрос из года в год наблюдается на следующие продукты: хлебопродукты и крупяные изделия, мясо и мясопродукты, рыба и морепродукты, молоко и молочные продукты и фрукты;

- повышенный спрос на полуфабрикаты, потому что на приготовление остается меньше времени. Согласно нашего опроса, люди больше стали питаться вне дома, а также стали больше использовать полуфабрикаты для приготовления пищи.

3)Нормативно-правовая база

Участники РТС и НТПС должны подчиняться законам, а также формальным и неформальным нормам, регулирующим: собственность, контракты, поведение игроков, налоговый режим, правила исполнения, финансовое управление и т.д.

4)Институциональная основа

Институциональная структура определяет меры политики и официальные нормы, которые влияют на снабжения и распределения продовольствия в НТПС, и способы их реализации. Он определяет административную ответственность, относящуюся к различным аспектам снабжения и распределения продовольствия и территориальным уровням компетенции, а также то, как должны осуществляться меры политики и официальные нормы.

5)Общественная инфраструктура, объекты и услуги

В эту группу входят инфраструктура, объекты и услуги, такие как транспорт, связь, безопасность, электричество, вода и т.д., которые разработаны для общества в целом, но используются участниками снабжения и распределения продовольствия в НТПС.

6)Характеристики сельских, пригородных и городских территорий

Агрономические, пространственные и урбанистические характеристики сельских, пригородных и городских территорий определяют, где производятся продукты питания, наличие новых производственных территорий, их удаленность от центров потребления, расположение инфраструктуры распределения продовольствия в этих районах и т.д.

Все участники, вовлеченные в деятельность и услуги по поставке и распределению продуктов питания, преследуют определенные цели (например, получение дохода, снижение рисков и ограничение конкуренции и т.д.), которых они пытаются достичь с помощью различных средств и стратегий. На такие типы поведения влияют экономические, социальные, индивидуальные или групповые факторы и определяют экономические условия торговли.

Поскольку государственные и частные учреждения и агентства, участвующие в снабжении и распределения продовольствия, действуют как участники, их политика должна быть изучена, чтобы отразить общественные или групповые стратегии.

7) Потребительский спрос: цены на продовольствие, доходы и распределение доходов

Анализ данных об индексе потребительских цен на продовольственные товары показывают их рост, продовольствие в различной степени подорожало относительно всех остальных товаров. Доход на душу населения и его изменение с течением времени также показывают их рост. Но отстает от темпа роста цен. Доход на душу населения в 2021 году составил 61358 тг что вырос на 6,2%, индекс потребительских цен на 10,6%.

Еще одним фактором, определяющим стоимость продовольствия и связанным с покупательной способностью, является распределение доходов, который измеряется с помощью коэффициента Джини. В РК за 2010-2021 гг коэффициент Джини вырос и в 2000-2007 году составил 0,307-0,309, за 2010-2021 гг вырос с 0,278 до 0,291, что говорит об увеличении неравенство в распределении доходов.

Данный фактор наравне с размером дохода и его ростом в большей степени определяет экономическую доступность, нежели стоимость здоровых рационов питания.

8) Государственная поддержка и политический климат

Защита со стороны государства (или ее отсутствие) обычно измеряется степенью наблюдаемого конечного воздействия на рыночные цены на рассматриваемые товары; она называется «номинальным уровнем защиты» (НУЗ). С помощью НУЗ измеряется отклонение цен на сырьевые товары, которые получают фермеры, от их истинных экономически обоснованных цен. Такое отклонение может быть положительным (на благо производителя) или отрицательным (не в его пользу).

На протяжении четырех из последних пяти лет показатель НУЗ в Казахстане оказывался отрицательным в отношении всей сельскохозяйственной продукции (как растительного, так и животного происхождения); это означает, что сельское хозяйство и производство продуктов питания в Казахстане подвергаются налогообложению [7]. Этот фактор отрицательно сказывается на общей экономической доступности продовольствия.

Зарубежный опыт показывает, что роль государства в формировании и регулировании экономических отношений меняется в зависимости от уровня доходов и качества жизни населения, а также динамики и тенденций развития рыночных отношений на мировом рынке.

Отсутствие эффективной системы государственной поддержки и регулирования цен привело к снижению конкурентоспособности отечественного продовольствия на внутреннем и внешнем рынках. Динамика средних оптовых цен на реализованную товаропроизводителями

сельскохозяйственную продукцию и приобретенные ими энергоресурсы, удобрения и технику за 2019-2020 годы приведена в табл. 4.1.

Таблица 4.1 -Динамика средних оптовых цен на произведенную и реализованную товаропроизводителями сельскохозяйственную продукцию в РК

продукция	Ед.изм.	2019 январь	2020 январь	2020/2019, в %
Зерновые культуры:				
пшеница	тг за тонну	61585	78129	126,8
кукуруза		58600	73274	125,0
рожь		44883	55636	123,9
кефир	тг/литр	272	300	110,2
Молоко обработанное жидкое	тг/литр	288	329	114,2
Масло сливочное	тг/кг	2301	2369	102,9
Мука пшеничная	тг/кг	153	163	109,8
Рис	тг/кг	394	321	81,4
Сахар песок	тг/кг	183	258	140,9
говядина	тг/кг	2017	1877	89,1
картофель	тг/кг	98	127	129,5
Лук	тг/кг	83	78	94,0
морковь	тг/кг	108	115	106,4
помидоры	тг/кг	724	763	105,3
яйца	тг за 10 шт	289	372	128,7

Источник: составлен по <https://stat.gov.kz/official/industry/26/statistic/5>

Как видно из этой таблицы 4.1, оптовые цены на реализацию зерна у товаропроизводителей с января 2020 по январь 2021 года увеличились в среднем на 25,0%, молоко обработанное – 14,2%, Сахар песок на 40,9%, Мука пшеничная на 9,8%, картофеля на 29,5%, яйца на 28,7%.

9)уровень потребления и расходы на приобретение продукции

Низкий уровень эффективности государственного регулирования отразился на состоянии продовольственного обеспечения населения, уровне потребления продуктов питания и качестве его жизни. Потребление основных видов продовольственных товаров в Казахстане и в отдельных странах с развитой рыночной экономикой приведено в табл. 4.2.

Таблица 4.2 - Потребление продуктов питания в Казахстане и в отдельных странах (на душу кг/год на 1 чел.), 2018г

Страна	Основные продукты питания									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Россия	73	239	3,8	13,45	39	13,6	112	111	61	118
Австралия	121	230	3,8	6,55	47	24	50	96	103	96
Австрия	98	386	5,4	11,7	34	22	59	115	152	79
Германия	88	436	5,9	11,65	33	15	78	93	87	103
Италия	87	260	2,2	10,65	29	28	39	145	149	129

Нидерланды	73	349	0,4	14,25	46	14	94	84	167	92
Польша	70	303	4,2	7,75	44	13	101	104	47	106
Франция	89	250	7,9	11,35	38	21	55	104	114	85
США	118	276	2,5	13,15	59	31	56	113	99	112
Япония	49	89	0,6	15,25	19	13	21	92	53	89
Казахстан, 2020 г.*	83,6	259,4	4,1	9,95	43	11	50	86	78	140

Источник: [8]

*расчеты проведены с использованием следующей нормы: Научно обоснованные физиологические нормы потребления продуктов питания. Приказ Министра национальной экономики Республики Казахстан от 9 декабря 2016 года № 503.

Где,

Столбец 1 - Мясо и мясопродукты в пересчете на мясо (без сала и субпродуктов); *Столбец 2* - Молоко и молочные продукты (включая масло животное) в перерасчете на молоко; *Столбец 3* - Животное масло; *Столбец 4* - Яйца куриные (в перерасчете 50 г за штуку); *Столбец 5* – Сахар; *Столбец 6* - Растительное масло; *Столбец 7* – Картофель; *Столбец 8* - Овощи и бахчевые; *Столбец 9* - Фрукты и ягоды; *Столбец 10* - Хлебные продукты (хлеб и макаронные изделия в перерасчете на муку).

Несмотря на то, что удельные расходы населения на приобретение продуктов питания в Казахстан в 6 раза выше, чем в США и 4,0-5,5 раза выше, чем в Великобритании, Германии, Франции, Японии, Финляндии и Австралии, уровень потребления основных видов продовольствия в стране остается низким, а потребление хлеба и хлебопродуктов наоборот превышают рекомендуемые нормы.

Это обусловлено низким уровнем доходов значительной части населения. И снижением покупательной способности населения. Например, индекс реальной заработной платы с 106,4% в 2019г упал до 103,3% в 2020 году.

Как видно из этой таблицы, в структуре расходов домашних хозяйств за 1990-2004 годы увеличились расходы на хлеб и хлебопродукты - с 3,1 до 6,5%, мясо и мясопродукты - с 8,6 до 10,5%, молоко и молокопродукты - с 4,0 до 4,9%, рыбу и рыбопродукты - с 1,3 до 2,1% при одновременном снижении объемов их потребления на душу населения. Одной из важнейших причин такой ситуации являются высокие издержки в системе товародвижения, которые приводят к росту цен на конечную продукцию.

В структуре расходов на продовольствия по данным 2020 года расходы на мясо и мясопродукты составляет 34,5%, хлебопродукты и крупяные изделия - 15,8%, молочные продукты-10,6%, фрукты -7,9%, овощи -7,05%, сахар, кондитерские изделия и сладости -6,48%, масла и жиры -5,04%, рыба и морепродукты -4,09%, безалкогольные напитки -4,03%, яйца-2,34% и продукты питания, неотнесенные к другим категориям-2,08%.

Поэтому при формировании стратегии развития и регулирования оптового продовольственного рынка следует учесть не только зарубежный опыт, но и опыт государственного регулирования продовольственного рынка.

Несмотря на некоторое улучшение структуры потребительских расходов домашних хозяйств, все же удельные расходы на приобретение продовольственных товаров в стране остаются высокими, что говорит о низком

уровне жизни населения. В структуре денежных расходов расходы на продовольствия за 2015-2020 гг вырос с 44,7 до 53,9% (табл.4.3).

Таблица 4.3- Структура денежных расходов обследуемых домашних хозяйств РК, в %

	Денежные расходы – всего	в том числе					
		Потребительские расходы	из них			оплата налогов	прочие расходы
			продовольственные товары	непродовольственные товары	платные услуги		
2015	100,0	92,4	44,7	25,7	22,0	0,2	7,4
2016	100,0	92,8	45,8	25,2	21,8	0,2	7,0
2017	100,0	92,6	46,6	24,7	21,3	0,2	7,2
2018	100,0	93,0	48,5	23,5	21,0	0,2	6,8
2019	100,0	92,9	50,0	22,9	20,0	0,2	6,9
2020	100,0	92,9	53,9	23,3	15,7	0,2	6,9

Необходимым условием повышения эффективности функционирования оптового продовольственного рынка является использование новых информационных технологий и логистики на оптовом продовольственном рынке.

10) Технологические факторы (цифровизация, автоматизация)

Внедрение карантинных мер, таких как запрет выхода на улицу без уважительной причины в период локдауна, социальное дистанцирование, ограничения по посещению магазинов, закрытие ТРЦ в выходные дни заставило население искать альтернативные способы покупки необходимых товаров.

К задачам цифровизации продаж можно отнести 1) формирование цифровых цепочек поставок; 2) развитие маркетплейсов; 3) системы прослеживаемости сельскохозяйственной продукции и т.д.

Применение цифровых технологий на агропродовольственных рынках может принести существенные экономические, социальные и экологические выгоды. На основе обобщения литературы составлены применение цифровизации бизнес-процессов и цифровых технологий (маркетплейсы, смарт-контракты, технология блокчейна [9], Цифровые платформы и др.) в производственно-сбытовых цепочках в продовольствии и сельском хозяйстве, анализ их содержания, выгоды и проблемы проанализированы и показаны в таблицы В1 приложение В.

Например, цифровые технологии способствуют расширению доступа к финансовым услугам, поскольку позволяют финансовым учреждениям выходить на сельские рынки без организации дорогостоящего физического присутствия. Технология блокчейна способствует укреплению доверия и прозрачности и, тем самым, улучшает отслеживаемость пищевых продуктов во

всех звеньях производственно-сбытовой цепочки. Это может способствовать внедрению стандартов устойчивости и правил маркировки, согласно которым она должна содержать информацию для потребителя об экологических и социальных аспектах производства пищевой продукции.

Наряду с этим цифровые технологии влекут за собой определенные проблемы и риски. В частности, огромную озабоченность вызывают вопросы, связанные с собственностью на данные и с использованием данных, собираемых с помощью цифровых технологий в полевых условиях. Если эти вопросы будут урегулированы, это может стать стимулом для более активного внедрения цифровых технологий. Технологии также оказывают влияние на факторы производства и их ценность, включая спрос на рабочую силу и заработную плату. Кроме того, цифровые технологии могут приводить к нарушению конкуренции на рынках, оказывая влияние на цены или количество продукции и, соответственно, на уровень благосостояния.

Цифровые технологии могут использоваться для устранения многочисленных проявлений неэффективности рыночного механизма и в качестве инструмента содействия интеграции мелких фермеров в рынки и производственно-сбытовые цепочки.

Они могут также способствовать развитию международной торговли и действенному улучшению институциональных механизмов рыночной экономики в интересах достижения устойчивых результатов.

4.2. Влияния факторов риска на товаропроводящую сеть агропродовольственной продукции в условиях пандемии

После введения карантинных мер из-за пандемии коронавируса в 2020 году произошли серьезные сбои в товаропроводящих цепочках продовольствия, которые сказались на его наличии, ценах и качестве [11]. Закрытие ресторанов и других объектов общественного питания привело к резкому снижению спроса на определенные скоропортящиеся продукты, в том числе молочные продукты, картофель и свежие фрукты, а также на такие товары особого спроса, как шоколад и некоторые высокоценные отрубы мяса. Особенно серьезное воздействие карантинные меры оказывали на перемещение продовольствия по каналам международной торговли. На фоне закрытия границ и снижения спроса на ряд продовольственных товаров производители продовольствия, получавшие доход от поставки урожая на экспортные рынки, находящиеся на значительном удалении, особенно те, кто в основном производил скоропортящиеся продукты и сельскохозяйственные товары, например, свежие фрукты и овощи, или такие культуры особого спроса, как какао, оказались в крайне уязвимом положении [12].

Бизнес столкнулся с новой реальностью: с одной стороны произошел резкий рост онлайн-торговли, доставки, изменились потребительские паттерны (поведения), а с другой - нарушились устойчивые логистические связи между контрагентами. Многие компании болезненно ощутили последствия кассового

разрыва и увидели сложность ручной обработки данных из-за низкого уровня цифровизации.

На основе проведенного нами анализа теоретических подходов и практического опыта к состоянию товаропроводящей цепи в современной экономической литературе получены следующие выводы:

- пандемия как междисциплинарное явление и как фактор риска оказывает влияние на различные аспекты общества и жизни во всем мире из-за карантинных ограничений на поездки, временной остановки предприятия, строгие ограничения на экспорт и импорт и закрытие границ: на экологию из-за сокращения CO₂ вследствие снижения ограничений на транспорт и на экологические проекты [13, 14], сельское хозяйство [15], поведение в поездках [16], глобальные цепочки поставок [17], общество и глобальная среда [18];

- воздействия COVID-19 на международную торговлю[19] привел к строгим ограничениям экспорта и импорта и закрытие границ. При этом анализ показал, что пандемия сильнее всего воздействует на страны-экспортеры, чем страны-импортеры, оказывая существенное негативное влияние на торговлю;

- воздействие на продовольственные товаропроводящие цепочки, транспорт, хранения, распределению и продаже, доставку продовольствия конечному потребителю неравномерны в странах. При этом, сбои в транспортировке, хранении, доставке продукции, поставках средств сельхозпроизводства и операционном финансировании на протяжении всех продовольственных товаропроводящих цепочек продолжают создавать оперативные сложности, отрицательно влияющие на земледельцев, животноводов и торговцев/переработчиков в большинстве стран;

- наиболее пострадавшие агропродовольственные секторы – сектор рыбной продукции (от умеренного до сильного воздействия), за которым следуют сектора мяса, молока и молочных продуктов, зерновых и бобовых, фруктов и овощей а также корнеплодов и клубнеплодов (от слабого до умеренного воздействия). Наиболее пострадавшими операторами были фермеры, торгующие на уличных рынках, рестораны, поставщики средств производства для сельского хозяйства и операторы транспортных услуг.

- основной проблемой при реализации продукции операторов продовольственных товаропроводящих цепочек является замедление темпов продаж на обоих концах цепочек;

- в период пандемии происходят значительные потери пищевой продукции, особенно таких скоропортящихся продуктов, как фрукты и овощи, а также тех, которые требуют холодильного хранения, например рыбы, мяса и молочных продуктов;

- население стали тратить больше денег в условиях пандемии на приобретение того же продукта чем в обычных условиях и происходит рост расходов бюджета на продукты питания;

- происходят снижение количества покупателей и спрос на некоторые виды продукции; увеличение долгов; образование барьеров для доставки

товаров по региону и/или в другие регионы, удорожание закупаемой продукции;

-снизилась экономическая активность. Пандемия COVID-19 отразилась на объеме торговли, производственной деятельности и доходе микро-, малых и средних предприятий.

Анализ показал, что COVID-19 повлиял практически на все сферы деятельности. Наиболее пострадавшими отраслями в РК являются транспорт и складирование (до 82,8% в 2020 году); торговля (до 92,7%); промышленность (99,3%), также пострадали секторы рыбной продукции, фруктов и овощей, зерновых и бобовых, а также корнеплодов и клубнеплодов (степень воздействия от незначительной до умеренной) [20-22].

Внедрение жестких ограничений на передвижение и закрытие границ во всем мире привело к резкому падению объема производства и рынка перевозок продовольствия.

Ключевыми фактором снижения объемов торговли стали: введение карантинных мер по всей стране и ограничение деятельности торговых объектов, объектов общепита и др.; девальвация национальной валюты, снизившая покупательную способность населения [23].

Ключевыми фактором снижения валового выпуска сферы транспорта и складирования: приостановление междугородних автобусных перевозок; запрет/ограничение движения общественного транспорта; запрет/ограничения пассажирских авиаперевозок.

Тенденции, обусловленные пандемией, влияют на состояние продовольственной безопасности и питания. Ниже приводится краткий обзор этих тенденций, которые также изображены на рис. 4.1.: 1)Сбои в функционировании товаропроводящих цепочек. 2)Глобальный экономический спад и связанное с ним снижение доходов. 3)Нарастающее неравенство в обществе. 4)Изменение продовольственной среды. 5)Рост цен на продовольствие на местном уровне. 6)Возможные изменения в производстве.

В докладе ГЭВУ, посвященном глобальной концепции, анализируются шесть аспектов продовольственной безопасности – наличия, доступа, стабильности и использования, субъектность и устойчивость [25]. Между пандемией COVID-19 и этими аспектами существует взаимозависимость, которая показывает, что важно учитывать каждый из них при анализе последствий кризиса с точки зрения продовольственной безопасности и питания, в том числе субъектность и устойчивость.

В отличие от товаропроводящих цепочек зерновых, цепочки поставок плодоовощной, молочной и мясной продукции более уязвимы для воздействия COVID-19 в странах с более высоким уровнем доходов в силу их более высокой трудоемкости, зависимости от болезней работников и концентрации предприятий, следствием которой является более крупный размер фермерских хозяйств и перерабатывающих предприятий, где возможно быстрое распространение вспышек болезни. Сбои в функционировании

товаропроводящих цепочках ресурсов сельскохозяйственного производства могут влиять на производство продовольствия и в будущем.

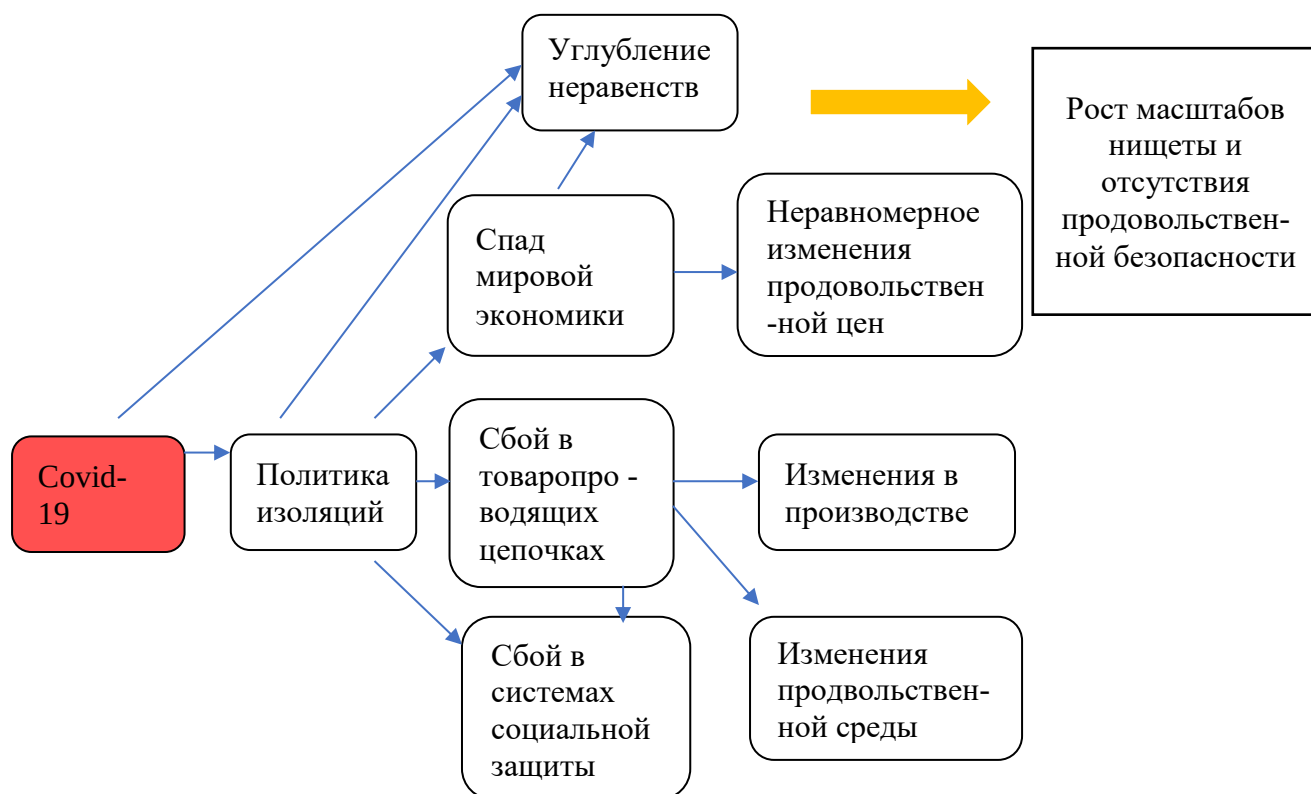


Рисунок 4.1. Связанные с COVID-19 тенденции, представляющие угрозу для продовольственной безопасности и питания [24]

Также, во время кризиса выросло потребление переработанных продуктов и снизилось количество потребляемых фруктов и овощей, что также привело к снижению качества питания [26].

Воздействие пандемии на экономику, прежде всего на продовольственную безопасность, на товаропроводящую систему отразилось негативно. Прежде всего, на следующие чувствительные секторы: 1) на продовольственные товаропроводящие цепочки, влияющее на доставку продовольствия конечному потребителю; 2) на торговлю и сельскохозяйственную деятельность микро-, малых и средних предприятий; 3) на транспорт; 4) на хранение продукции; 5) на реализацию продукции.

1) Воздействие на продовольственные товаропроводящие цепочки, влияющее на доставку продовольствия конечному потребителю

Результаты экспресс-обзора товаропроводящих цепочек проведенный ФАО в Европе и Центральной Азии в сфере продовольствия показывают [22], что

-больше всех пострадали секторы рыбной продукции, овощей, мяса, молочной продукции, пшеницы и картофеля. Наиболее пострадавшими

операторами были фермеры, торгующие на уличных рынках, рестораны, поставщики средств производства для сельского хозяйства и операторы транспортных услуг;

- в период пандемии происходят значительные потери пищевой продукции, особенно таких скоропортящихся продуктов, как фрукты и овощи, а также тех, которые требуют холодильного хранения, например рыбы, мяса и молочных продуктов [27].

-Наиболее пострадавшие агропродовольственные секторы: плодоовощной сектор, за которым следуют сектора животноводческой продукции, молока и молочной продукции, зерновых и бобовых, корнеплодов и клубнеплодов. Казахстан занял промежуточное положение то есть средний уровень воздействия пандемии на перевозки фруктов и овощей.

2) *Воздействие пандемии COVID-19 на торговлю и сельскохозяйственную деятельность микро-, малых и средних предприятий в РК*

COVID-19 влияет на страны-экспортеры существенно отрицательно [28]. Напротив, воздействие COVID-19 в странах-импортерах не оказывает значительного влияния на торговлю.

Негативные последствия COVID-19 для стран-экспортеров меньше в торговле внутри азиатских стран. Этот результат, возможно, вызван тем, что некоторые азиатские страны разрешали работать в период пандемии.

Наиболее пострадавшие агропродовольственные секторы – сектор рыбной продукции (от умеренного до сильного воздействия), за которым следуют сектора мяса, молока и молочных продуктов, зерновых и бобовых, фруктов и овощей а также корнеплодов и клубнеплодов (от слабого до умеренного воздействия).

Важное значение имеет, чтобы страны обеспечивали бесперебойное снабжение продовольствием, уделяя приоритетное внимание здоровью работников сектора и результатам их труда.

Основные рекомендации которые дают специалисты ФАО ООН заключается [22] в предоставлении мелким фермерским хозяйствам поддержки для повышения их продуктивности и маркетинга производимого ими продовольствия, в том числе по каналам электронной торговли; сохранение жизнеспособности производственно-сбытовой цепи посредством уделения особого внимания основным узким местам в логистике.

3) *Воздействие пандемии COVID-19 на транспорт*

-Пандемия и меры по борьбе с ней создали серьезные проблемы ***для транспортных систем стран.*** Особенно кризис пандемии оказал существенное влияние на сектор коммерческих услуг, приведший в целом к существенным потерям в мировом ВВП. Наиболее всего пострадали сектор транспортных услуг, логистики, туризма.

В целом, в условиях пандемии сложились следующие тенденции в сфере товародвижения, которые будут определять развитие отраслей в этих секторах экономики в будущем:

-Снижение грузопотока в мировом и локальных масштабах, вызванного закрытием границ стран, массовым закрытием торговых точек, изоляцией населения, снижением спроса и покупательной способности, а также состоянием страха и неопределенности у потребителей;

-в условиях карантина отсутствуют понятные всем правил игры, в том числе для представителей сферы товародвижения – транспорта, логистики, торговли и т.д., что приводит к очереди на границах стран, что сказывается на сроках поставки грузов;

-уменьшение количества грузов и как следствие простой транспорта, обуславливают усиление борьбы за клиента, что влечет возникновение ценового демпинга на рынке грузоперевозок;

-массовый переход на оптимизацию и диджитализацию в сфере товародвижения, в том числе массовый переход логистических компаний на IT-платформы с целью обмена тарифами и ставками. И как следствие появление новой подотрасли «мобильных перевозчиков», видов перевозки - бесконтактная курьерская доставка, «автопилотные» доставки, доставка дронами.

-рост дополнительных издержек вследствие необходимости соблюдения санитарных норм, что усугубляет прессинг на финансовую устойчивость предприятий

Продолжая бороться с пандемией, страны должны предпринять все возможные усилия для того, чтобы их продовольственные товаропроводящие цепочки продолжали функционировать.

Таким образом, ключевым странам – экспортерам основных продовольственных товаров следует сделать все возможное для того, чтобы свести к минимуму проблемы в логистике и обеспечить перемещение основных продовольственных товаров между странами. Необходимо использовать кризис, спровоцированный COVID-19, для того чтобы выявить и устранить существующие препятствия.

4) Воздействие пандемии COVID-19 на хранение продукции

У производителей продуктов питания складские мощности на исходе, особенно это касается винных погребов и холодильных камер на бойнях (включая упаковочные материалы). Розничные торговцы также отметили значительное снижение потребительских расходов, и серьезную озабоченность вызывает истечение срока годности продовольственных товаров, которые необходимо срочно использовать в рамках программ социальной защиты.

По группам продовольственных товаров наиболее пострадавшими являются рыба (воздействие от легкой до умеренной степени), затем молоко и молочные продукты, зерновые и бобовые, мясо, корнеплоды и клубнеплоды, а также фрукты и овощи (слабо выраженное воздействие).

5) Воздействие пандемии COVID-19 на реализацию продукции

Согласно исследованию, основной проблемой операторов продовольственных товаропроводящих цепочек является замедление темпов продаж на обоих концах цепочек. На одном конце розничные торговцы стали

свидетелями быстрого сокращения закупок продуктов питания потребителями. На другом конце поставщики средств производства пережили быстрый рост цен на импортные товары. Такая динамика цен передается по всем цепочкам поставок продовольствия, что имеет серьезные последствия для фермеров, оказавшихся посередине (табл.4.4).

Таблица 4.4 - Воздействие пандемии COVID-19 (от незначительной до сильно выраженной степени) на агропродовольственные производственно-сбытовые цепочки по категориям проблем (транспорт, хранение и сбыт) в отдельных странах Европы и Центральной Азии [22].

	Транспорт	Хранение	Сбыт
Зерновые и бобовые	Казахстан, Кыргызстан, Албания, Турция	Турция, Албания	Кыргызстан, Казахстан, Турция
Корнеплоды и клубнеплоды	Албания, Кыргызстан, Турция	Кыргызстан	Албания, Кыргызстан, Турция
Фрукты и овощи	Кыргызстан, Казахстан, Албания, Сербия	Кыргызстан	Кыргызстан, Сербия, Албания
Мясо	Кыргызстан, Турция, Казахстан, Албания, Азербайджан	Албания	Албания, Азербайджан, Кыргызстан, Турция, Сербия, Казахстан
Рыба	Кыргызстан, Азербайджан, Турция, Албания	Кыргызстан, Турция, Албания	Албания, Кыргызстан, Турция
Молоко и молочная продукция	Казахстан, Турция, Кыргызстан, Албания, Сербия	Кыргызстан, Албания, Турция	Кыргызстан, Албания, Турция, Казахстан

Источник: опрос Регионального представительства ФАО в Европе и Центральной Азии, 2020.

Примечания: 1. Уровень воздействия: 1 - отсутствие воздействия, 2 - незначительный, 3 - умеренный, 4 - высокий, 5 - сильно выраженный

2. Респонденты из стран, выделенных зеленым цветом, сообщили об уровне воздействия от среднего до сильно выраженного (средний балл 3 или выше)

3. Поскольку случайной выборки не было, приведенные в таблице результаты могут быть не репрезентативными.

Страны, сообщившие о более высоком уровне проблем в сфере сбыта в результате пандемии COVID-19: Кыргызстан и Албания, затем Турция и Казахстан. По группам продовольственных товаров наиболее пострадавшими секторами являются сектор рыбы и рыбной продукции (степень воздействия от умеренной до высокой), затем следуют сектора мяса, молока и молочных продуктов, фруктов и овощей, зерновых и бобовых, а также корнеплодов

Таким образом, Пандемия COVID-19 со всей очевидностью указывает на необходимость этих изменений.

Первое изменение прежде всего касается повышения устойчивости во всех аспектах товаропроводящих цепочек продовольствия на всех этапах – от производства до потребления.

Например, Правительству следует делать государственную поддержку (инвестиция, субсидия) сельскому хозяйству следует делать только тем хозяйствам, кто производит чистый экологический продукт. При этом, продукты выращенные соответствующий стандартом «зеленой технологии» по возможности нужно уменьшить налог.

Производителям, не соблюдающие высокие стандарты на продукцию нужно увеличить налог с прибыли. Это требуют формирования нового механизма автоматизированного контроля качество и безопасности продукции и перевода этих данных производителей в налоговый орган.

Второе изменение заключается в том, что продовольственная политика, включая производственно-сбытовую систему должна строиться с учетом межсистемных связей, например, так, чтобы вместо достижения с помощью продовольственных, экологических и экономических систем отдельных разнонаправленных целей получать от них положительный синергетический эффект.

На практике в Правительстве делается государственная поддержка в виде различных субсидии и льготное кредитования в отношении отдельных сельскохозяйственных товаропроизводителей.

На наш взгляд, необходимо и по возможности господдержку делать комплексно на всех этапах производственно-сбытовой цепочки. На практике это означает экономическое стимулирование организации имеющих устойчивые и длительные производственно-сбытовые цепочки начиная от сельскохозяйственных товаропроизводителей, переработчиков, субъектов по хранению и распределению, торговли. Конкуренция между производственно-сбытовыми цепочками за рынок сбыта и за государственной поддержки позволит снизить цены на продукцию и повысить качество продукции.

Третья изменения связана учета интересов: необходима гибкая продовольственная политика и гибкая товаропроводящая система, построенная на разнообразных подходах и разработанная с учетом особенностей регионов и ситуации в стране.

Это связана с тем, что пандемия по-разному воздействует на продовольственную безопасность и питание в зависимости от района и группы населения.

Рекомендуются, в частности, следующие приоритетные меры [24]:

1. Обеспечить более эффективную защиту уязвимых и маргинализированных работников продовольственных систем и фермеров, наиболее серьезно пострадавших от кризиса.

2. Обеспечение более эффективной защиты стран, зависящих от импорта продовольствия рекомендовать странам создавать более качественные мощности для долгосрочного хранения зерна.

3. Усиление и координация мер политики, направленных на смягчение последствий пандемии COVID-19 для продовольственных систем в том числе на международном уровне

4. Содействие формированию более разнообразных и жизнестойких систем распределения, в том числе более коротких товаропроводящих цепочек и территориальных рынков

Повсеместные перебои в товаропроводящих цепочках продовольствия, возникшие в результате пандемии, показывают, что необходимо создавать более жизнестойкие системы распределения пищи. Особенно серьезный урон был нанесен длинным и комплексным товаропроводящим цепочкам, в первую очередь цепочкам поставок скоропортящихся сельскохозяйственных культур, а также культур особого спроса.

Наиболее уязвимы для этих перебоев производители и потребители в странах с низким уровнем дохода, хотя их последствия ощутили производители во всех регионах мира.

В сложившихся обстоятельствах растет заинтересованность в развитии местных и региональных рынков, которое поможет повысить жизнестойкость продовольственных систем за счет уменьшения длины цепочек поставок. Локальные рынки, иногда их называют «территориальными» [29]; на них продается основная доля пищевых продуктов в развивающихся странах, а в последние десятилетия в последние десятилетия в связи с перестройкой рынков в ответ на растущий спрос на местные продукты питания они приобретают растущее значение и в развитых странах.

Для решения этих задач предлагаются следующие конкретные действия:

- вложение средств в развитие инфраструктуры территориальных рынков на региональном, национальном и местном уровнях;

- всесторонний пересмотр политики, в рамках которой официальным предприятием розничной торговли продовольственными товарами неоправданно отдается предпочтение перед неформальными рынками, которые являются точками соприкосновения между мелкими производителями и потребителями с более низким уровнем доходов, такими как сельские ярмарки и уличные торговцы;

- рассмотрение вопроса о принятии более жестких норм регулирования, в том числе политики в области конкуренции, в целях расширения возможностей малых и средних агропродовольственных предприятий (МСП) для участия в национальных, региональных и глобальных производственно-сбытовых цепочках.

Необходимо иметь комплексный план действий, как для отдельных стран, так и группы стран имеющих общие экономические интересы в таких чрезвычайных ситуациях как пандемия, *которые должна включать следующие меры:*

- 1) увеличение объема финансовых ресурсов в поддержку комбинированной перевозки без сопровождения и технологий «катящееся шоссе» (контрейлерные перевозки) и по оптимизации интермодальных грузоперевозок. Оптимизация должна касаться как транспортных операций, так и инфраструктуры;

2)увеличение объема инвестиций в инфраструктуру, подготовку кадров и технологии интермодальных перевозок и дальнейшая интеграция транспортных сетей;

3)повышение прозрачности и содействие обмену данными в интермодальных перевозках для снижения затрат;

4)повышение устойчивости производственно-сбытовых цепей посредством упорядочения цепочек поставок путем ограничения по степени их сложности и протяженности за счет перемещения производства/поставщиков основных производственных ресурсов. Так как, пандемия показала ограниченности возможности использования сложных и протяженных транспортных сетей, так как ее элементы недостаточно увязаны друг с другом, поэтому необходимо расширять обмен данными и повышать их прозрачность;

5)создание сетевых объединений для гибкого планирования перевозок и интеграцию различных видов транспорта, выделение средств в улучшение санитарных условий на транспорте, цифровизацию всех процессов и документооборота в целях улучшения мониторинга вспышек заболевания, тесное международное сотрудничество и повышенную готовность к быстрому реагированию.

В результате проведенного анализа общемировых тенденций развития рынков продовольствия с точки зрения концепции производственно-сбытовой цепи и работы товарораспределительной системы выявлены значимые факторные ограничений, влияющие на экономический рост и конкурентоспособности страны.

4.3. Оценка факторных ограничений и условий функционирования цепей поставок товаропроводящих сетей в условиях пандемии

Как показывает опыт, воздействие пандемии на экономику, прежде всего, негативно отразилось на состоянии продовольственной безопасности и цепочки поставок продовольствия [24]: сбои в функционировании товаропроводящих цепочек, глобальный экономический спад и связанное с ним снижение доходов, нарастающее неравенство в обществе, сбои в функционировании программ социальной защиты; изменение продовольственной среды, рост цен на продовольствие на местном уровне, возможные изменения в производстве.

В цепочках поставок пандемия отразилась на следующих чувствительных секторах: продовольственные товаропроводящие цепочки, влияющие на доставку продовольствия конечному потребителю; торговлю и сельскохозяйственную деятельность микро-, малых и средних предприятий; транспорт; хранение и реализацию продукции [30]. Продовольственная безопасность и эффективное функционирование ЦП ТС в условиях пандемии, вызванные определенными факторными ограничениями, связаны с определенной средой и условиями, в которых она функционирует, что представляет особый интерес.

В результате проведенного нами анализа выявлены значимые среда, необходимые условия для функционирования ТПС, риски и последствия рисков и меры по их снижению: социально-экономическая среда, физическая среда, антропогенная среда, продовольственная среда, социально-культурная среда, нормативно-правовая среда, потребительская среда и факторы их риска [31].

Как показано на рис. 4.2, методологическая основа исследования состоит, в первую очередь, в систематическом сборе данных из литературных источников; выявлении факторов, воздействующих и ограничивающих функционирование цепей поставок в продовольственной системе (ПС); систематизации окружающей среды и условий ее функционирования. Для оценки влияния среды и условий функционирования продовольственной системы на ЦП ТС Казахстана нами использован стандартный экспертный опрос специалистов путем сбора и изучения мнений опытных предпринимателей и специалистов страны, обладающих передовым опытом производства, торговли продукцией АПК и пищевой промышленности.

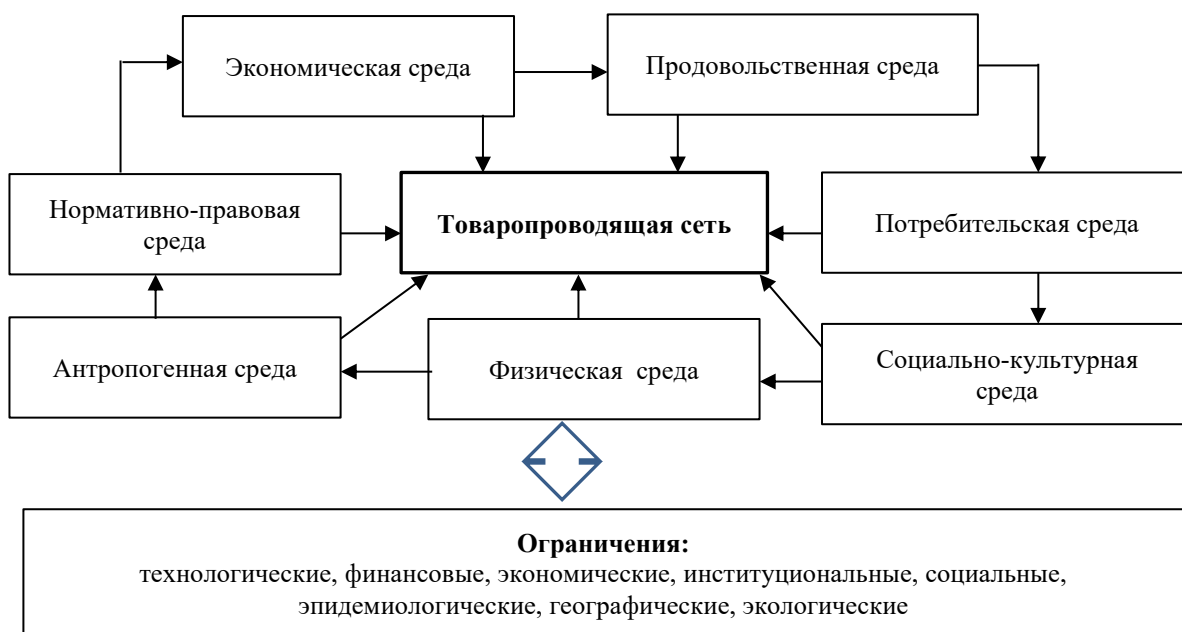


Рис. 4.2- Окружающая среда товаропроводящей цепи продовольствия и ограничения, вызванные пандемией. *Источник:* Составлено авторами

В экспертном опросе участвовали 45 человек. Исследование проводилось в течение 2021 года. Выделенные нами факторы и риски характеризуются несколькими показателями. Их значения определялись в баллах экспертным путем, причем каждый из показателей в системе оценки имел свой вес, соответствующий его значимости. Полученные в процессе экспертизы баллы суммировались по всем показателям с учетом весовых коэффициентов, образуя обобщенную оценку данного вида риска по данному региону или же конкретной ТС:

Б) Анализ факторных ограничений, влияющих на цепи поставок на агропродовольственном рынке

В результате проведенного нами анализа тенденций развития товаропроводящей цепи поставок продовольственной продукции выявлены значимые факторы, ограничивающие деятельность ПС и влияющие на продовольственную безопасность и цепи поставок на агропродовольственном рынке [32]. Это - технологические, финансовые, экономические, социальные, эпидемиологические, географические, экологические ограничения.

Данные факторные ограничения и риски связаны с воздействием пандемии COVID-19, ограничивают возможности для развития товаропроводящей цепи.

$$R = \sum A \times r, \quad (1.1)$$

где: r - значение каждого показателя в баллах; A - весовой коэффициент; R - обобщенная оценка риска.

1) Технологические ограничения связаны с технико-технологическими последствиями в системе производства и распределения продовольствия: сбои в товаропроводящих цепях; отсутствие доступа к услугам цифровых технологий; ограничения на пропускную способность инфраструктуры, включая транспортную, логистическую и торговую; недозагруженные мощности; циклический спрос на транспортные услуги; задержки в поставках и порча грузов [33].

2) Финансовые ограничения связаны со снижением покупательной способности населения, потерей доходов населения и фирм [34], сокращением расходов на покупку свежих фруктов и овощей, ростом расходов бюджета на продукты питания [17], ограниченностью доступа к финансовым ресурсам на развитие отрасли по производству и распределению продукции.

3) Экономические ограничения связаны со следующими рисками и последствиями: резкие колебания и снижение спроса на продукты; рост цен на продовольствие; дефицит; безработица; экономические потери; ограниченность доступа к экономическим ресурсам (сырье, труд, основные средства); снижение покупательной способности населения и уровня жизни производителей продовольствия и работников продовольственных систем из-за сокращения доходов [25]; ограничение деловой активности и запрет вывоза основных экспортных культур, ведущих к перебоям в цепях поставок [35]; снижение темпов торговли [36]; сбои в производстве продовольствия, обусловленные нехваткой рабочей силы и проблемами с перевозкой продукции [37]; замедление темпов продаж на обоих концах (сокращение закупок продуктов питания потребителями в розничной торговле, для поставщиков - быстрый рост цен на импортные товары) цепей снижает получаемые доходы.

При этом, в отличие от товаропроводящих цепей зерновых, цепи поставок плодоовощной, молочной и мясной продукции более уязвимы для воздействия COVID-19 в странах с более высоким уровнем доходов в силу их более высокой

трудоемкости, зависимости от болезней работников и концентрации предприятий [38].

4) Институциональные ограничения описывают нарастающее неравенство в обществе: ограничения в правах, в доступе к средствам удовлетворения основных потребностей, таких как продовольствие, вода и медицинское обслуживание [39], а также к рабочим местам и средствам к существованию; отсутствие средств индивидуальной защиты; отсутствие понятных всем правил игры, в том числе для представителей сферы товародвижения – транспорта, логистики, торговли и сбои в транспортировке, хранении, доставке продукции на протяжении всех продовольственных товаропроводящих цепей [22]; изменение продовольственной среды, закрытие рынков, ресторанов или ограничение времени работы торговых объектов общепита с установлением дополнительных санитарных требований, ведущие к резкому снижению спроса на определенные скоропортящиеся продукты, в том числе, молочные продукты, картофель и свежие фрукты.

Наиболее пострадавшими операторами были фермеры, торгующие на уличных рынках; рестораны; поставщики средств производства для сельского хозяйства и операторы транспортных услуг, а также секторы рыбной продукции, овощей и фруктов, мяса, молочной продукции, пшеницы и картофеля [9].

5) Социальные ограничения - нарастающее социальное неравенство в обществе [40], что ограничивает доступ к качественным и разнообразным продуктам питания; сбои в функционировании программ социальной защиты; сбои в функционировании продовольственных систем и резкий рост масштабов голода; паническая покупка потребителей, изменение поведения потребителей сектора общественного питания [41].

6) Эпидемиологические ограничения – неопределенность в отношении вируса, его развития и воздействия на общество; высокая заболеваемость среди работников продовольственных систем, приводящая к прекращению миграции рабочих и нехватке сезонных рабочих; закрытие заводов, рынков, торговых центров или ограничение времени работы с дополнительной установкой санитарных требований [42], порча пищевой продукции [43].

Пандемия по-разному воздействует на продовольственную безопасность и питание, в зависимости от района и группы населения. Капиталоемкие производства, куда относятся основные продовольственные товары (пшеница, кукуруза, соевые бобы и семена масличных культур) меньше пострадали, чем товары с высокой добавленной стоимостью (фрукты, овощи и рыбопродукция). В результате чрезвычайной ситуации наметилась тенденция к увеличению поставок консервируемых продуктов, вместо свежих [2].

7) Географические ограничения связаны с запретом на переезд в другие страны или перемещение внутри страны товаров и людей [44], или же жесткие пограничные, санитарно-эпидемиологические требования при посещении других стран; приостановление междугородних перевозок; запрет/ограничение

движения общественного транспорта и пассажирских авиаперевозок [45]; образование барьеров для доставки товаров по региону и/или в другие регионы.

Как показывает анализ ограничительные меры весьма эффективны для снижения мобильности в глобальном географическом масштабе в краткосрочной перспективе, но также имеют большое социально-экономическое воздействие в долгосрочной и краткосрочной перспективе. Изучены потери от географических (туризм, перевозка) ограничительных мер - чем больше ограничения, тем больше потери ВВП [46].

8) Экологические ограничения оказывают положительное влияние на экологию из-за сокращения CO₂ вследствие снижения ограничений на транспорт и на экологические проекты [47]; вместе с тем они же вызывают отрицательные последствия, связанные со сбоями в сельскохозяйственном секторе, усугубившем воздействие погодных условий на всю продовольственную товаропроводящую цепь; повышается риск отвлечения внимания и финансовых средств от проблем изменения климата и окружающей среды, таких как утрата биоразнообразия [48] и т.д.

На основе теоретического и практического анализа среды и условий функционирования продовольственных товаропроводящих цепей получены их количественная и качественная оценка.

Каждая выделенная среда, где создаются определенные условия для формирования и развития товаропроводящей сети/системы, можно объединить в 9 групп: экономические; пространственные; ресурсные; институциональные; инфраструктурные; конкурентные, социальные, технологические и условия безопасности продукции для здоровья; условия окружающей среды.

Систематизация условий и среды для функционирования товаропроводящей системы, задачи и факторы риска представлены ниже.

1. Экономическая среда состоит из условий:

1) макро- и микроэкономических (основная задача: регулирование деятельности участников товаропроводящей цепи, специализация территории; экономические связи территории, цены и затраты, доходы и др.).

Факторы риска и возможные последствия. Неравномерное развитие экономики региона и связанные с ним высокие затраты; низкая производительность труда; низкий уровень обеспечения финансовыми ресурсами, недостаточная поддержка и отсутствие стимулов для производства безопасного и качественного продовольствия. *Инвестиционные, инновационные риски:* проекты продовольственного комплекса отличаются значительными потребностями в инвестициях, связанными, в первую очередь, с модернизацией производства: закупкой нового оборудования, соответствующего представленным стандартам, сроки окупаемости проектов колеблются в зависимости от масштаба модернизации, что, однако, повышает потребность в заемном капитале и, соответственно, негативно влияет на инвестиционные риски.

2) ресурсных (основная задача: обеспечение сырьевыми, трудовыми, финансовыми и информационными ресурсами).

К рискам следует отнести: нехватку квалифицированных кадров; недостаточность финансовых средств; низкий уровень сбора необходимой информации; нестабильность сырьевых поставок или невыполнение поставок клиентам, ухудшение качества продукции, перерывы в производстве; риск импортных поставок сырья, риск колебания валютных курсов; ухудшение экономической обстановки и угроза мирового экономического кризиса; риск увеличения стоимости сырья и цены на продукцию.

Возможные последствия: сбой в поставках, снижение качества продукции, изменение цены на сырье и продукцию.

3) конкурентных (обеспечение конкурентной товаропроводящей сети, включая производителей, переработчиков продукции и торговли, транспорта и логистики).

Основные риски конкурентных условий: повышение цен на ресурсы и конечную продукцию; низкий уровень конкуренции; вероятность изменения спроса на продукцию предприятия; нестабильность товарных рынков; отсутствие возможности реализации товаров через оптовых продавцов; усиление конкуренции в отрасли и т.д.

Последствия: снижение доходов населения может сказаться на уменьшении потребительского спроса, увеличении в структуре потребления продукции с низкой добавленной стоимостью; сокращении объемов реализации продукции; потере доли рынка; снижении финансового состояния компании.

2. Физическая среда состоит из условий: **1) пространственно-временных** (связанных с географическим расположением, наличием крупных торговых сетей в регионах, условиями распределения продовольствия). К *рискам* можно отнести: неравномерность и низкую плотность размещения инфраструктуры распределения, в частности, современных торговых сетей, логистической инфраструктуры; отсутствие системы мониторинга и контроля движения товаров и ее регулирования.

2) технико-технологических (взаимодействие с окружающей средой за счет инноваций, техники и технологий; цифровизация и автоматизация). *Риски:* низкий уровень интеграции и взаимодействия участников ТС, низкий уровень внедрения техники, риск неиспользования цифровых технологий из-за проблем со связью или недостатка компетенции; отсутствие доступа к цифровым технологиям.

3) инфраструктурных (наличие и плотность размещения торговых, транспортных, логистических, информационных и других инфраструктур по регионам).

Риски: высокий износ инфраструктуры; низкий уровень обеспеченности инфраструктурой; низкое качество инфраструктуры; удаленность сырьевых баз от центров переработки продукции; невыполнение графиков поставки продукции; нехватка приемных пунктов; низкая инвестиционная привлекательность и большой срок окупаемости инфраструктурных проектов на рынке продовольствия.

3. Нормативно-правовая среда состоит из условий: **торговых** (совокупность мер, направленных на организацию торговых операций, снижение уровня теневого бизнеса) и **институциональных**, обеспечивающих законодательство и контроль за их соблюдением всеми участниками товаропроводящей цепи. *Риски*: несовершенство нормативно-правовых документов; отсутствие поддержки со стороны государства, бизнес-сообщества, профессиональных союзов и ассоциаций; несоблюдение законодательства охраны окружающей среды и безопасности в сфере продовольствия; введение ограничений на ввоз определенных продуктов питания, пищевых добавок, кормов и минеральных добавок.

Последствия: существенные изменения могут повлиять на требования к стандартам качества продукции, что приведет к увеличению затрат предприятия.

4. Социально-культурная среда состоит из социальных, бытовых, культурных условий и создает условия для оплаты труда и занятости, потребительскую корзину и доходы населения. *Риски и их последствия*: низкая платежеспособность населения; обеспечение продукцией без учета требований социальных групп; низкое качество предоставления сервиса; низкий уровень социальной поддержки государством; несоответствующий уровень заработной платы; низкое качество социальной инфраструктуры; вероятная угроза забастовок.

5. Антропогенная среда включает: окружающую среду, условия безопасности продукции здоровью и условия окружающей среды; тенденции развития сельскохозяйственного производства; технологические требования (например, агрохимия); стандарты качества и безопасности продовольствия; соответствие международным стандартам; технологии.

К основным *рискам* относятся: высокий уровень потери продукции; низкое качество и опасная для здоровья продукция; неготовность к предоставлению продукции в чрезвычайных условиях; ухудшение климатических условий.

6. Продовольственная среда характеризуется физическим и экономическим доступом (финансовая доступность) к продовольствию, качеством и безопасностью продуктов питания; стимулированием сбыта, рекламой и информацией о продуктах питания.

К *рискам* можно отнести: снижение объема производства продовольствия; низкий уровень дохода населения, нехватку или отсутствие финансовых ресурсов у населения и предприятия.

7. Потребительская среда тесно связана с созданием комфортных условий в товаропроводящей цепи: наличие потребителей и их отношение к качеству продукции, стабилизация цен, потребительские предпочтения и требования к продукции, структура потребления и покупательские предпочтения населения.

Риски связаны, в первую очередь, с несоответствием качества продукции ожиданиям потребителей; несоответствием структуры потребления рекомендуемым физиологическим нормам.

Анализ стратегии развития, программных документов компаний, регионов и государств показал, что, хотя вся среда функционирования товаропроводящей цепи сформирована, не все условия выполняются в полном объеме. Нам представляется, что все перечисленные условия формирования и функционирования ТС зависят от уровня развитости среды (высокоразвитый, средний, низкий) и уровня государственной поддержки условий функционирования (полная поддержка, частичная поддержка, не поддерживается государством, саморегулируемые условия). Проведенный нами экспертный опрос участников ТС показывает, что главными средами являются, по степени важности - физическая среда (0,21), экономическая среда (0,19), продовольственная среда (0,18), антропогенная среда (0,17), нормативно-правовая среда (0,10), потребительская среда (0,10), социально-культурная среда (0,05) (таблица 2). В таблице 4.5 представлены результаты оценки рисков среды и условия функционирования агропродовольственной товаропроводящей цепи РК.

Таблица 4.5 - Оценка среды и условий функционирования агропродовольственной товаропроводящей цепи поставок РК

Окружающая среда и условия функционирования цепей поставок агропродукции	Удельный вес условия функционирования	Оценка цепи поставок скоропортящейся продукции (от 1 до 5 баллов)	Оценка условия функционирования	
			теоретическое значение (стр.3 х на 5 балл)	фактическое значение (стр.3хстр.4)
1	3	4	5	6
1.Продовольственная среда (0,18):				
1.Условия среды	0,18	4	0,9	0,72
2.Физическая среда (0,21):				
2.Пространственно- временные условия	0,10	3	0,5	0,3
3.Технико-технологи-ческие и коммуникационные условия	0,12	4	0,6	0,48
4. Инфраструктурные условия	0,18	4	0,9	0,72
3.Экономическая среда (0,19):				
5.Ресурсные условия	0,06	3	0,3	0,18
6.Конкурентные условия	0,03	3	0,15	0,09
7.Макро-, и микроэкономические	0,04	4	0,2	0,16
4. Потребительская среда (0,10):				
8.Потребительские условия	0,03	4	0,15	0,12
9.Поведенческие условия	0,01	5	0,05	0,05
5.Социально-культурная среда (0,05):				

10. Социальные условия	0,05	4	0,25	0,2
6. Антропогенная среда (0,17)				
11. Условия безопасности продукции здоровью	0,07	3	0,35	0,21
12. Условия окружающей среды	0,03	3	0,15	0,09
7. Нормативно-правовая среда (0,10)				
13. институциональные условия	0,10	3	0,5	0,3
Итого: 1,00	1		5	3,62

Источник: Составлено авторами на основе собственных исследований

Согласованность мнений экспертов определяли по критерию конкордаций. Величина данного коэффициента составила 0,73. Расчетное значение критерия Хи-квадрат составило 40,531. Проверка значимости по критерию Хи-квадрат Пирсона: при числе степеней свободы $f=30-1=29$, Хи-кв. табл. = 39,087, для уровня значимости, равного 0,1. Так как Хи кв. расчетное больше табличного ($40,531 > 39,087$), это подтверждает согласованность мнений экспертов при уровне значимости 0,90.

Ранжирование главных условий и факторов риска при функционировании ЦП ТС расположилось в следующей последовательности: инфраструктурные условия (0,18); условия продовольственной среды (0,18), технико-технологические и коммуникационные условия (0,12), пространственно-временные условия (0,10), Условия безопасности продукции здоровью (0,07) и ресурсные условия (0,06). Важное место также занимают экономические (0,04), потребительские (0,03), конкурентные условия (0,03).

Например, при проектировании ТС скоропортящейся продукции максимальный риск составил 5,0, а в конкретном регионе и сети он ниже - 3,62.

Данная или аналогичная методика может быть применена на страновом уровне, а также для отдельных областей и регионов.

Исследование влияния инфраструктурных и ресурсных факторов показывает, что приоритетными факторами являются инфраструктурные факторы, затем, по приоритету, идут ресурсные факторы, и далее - объем внешней торговли [49].

В сложившихся обстоятельствах растет заинтересованность в развитии местных и региональных рынков, которое поможет повысить устойчивость продовольственных систем за счет уменьшения длины цепей поставок. В результате проведенного анализа развития рынков продовольствия, с точки зрения концепции глобальных цепей, выявлены значимая среда, необходимые условия для функционирования ТС, риски и последствия рисков.

Необходимо иметь комплексный план действий, как для отдельных стран, так и групп стран, имеющих общие экономические интересы в таких чрезвычайных ситуациях, как пандемия.

1) Правительствам рекомендуется предложить механизмы разрешения финансовых проблем фермеров в текущем посевном сезоне таким образом, чтобы фермеры получили стимул для расширения своих посевных площадей. Примеры подобных механизмов - преобразование краткосрочных долгов в

более долгосрочные варианты погашения, гарантирование кредитов или создание механизмов ценовой поддержки.

2) Продовольственная политика, включая ТС, должна строиться с учетом межсистемных связей, например, так, чтобы вместо достижения с помощью продовольственных, экологических и экономических систем отдельных разнонаправленных целей получать от них положительный синергетический эффект.

На практике в Правительстве делается государственная поддержка в виде различных субсидий и льготного кредитования в отношении отдельных сельскохозяйственных товаропроизводителей. На наш взгляд, необходимо, по возможности, господдержку оказывать комплексно на всех этапах производственно-сбытовой цепи. На практике это означает экономическое стимулирование организаций, имеющих устойчивые и длительные производственно-сбытовые цепи, начиная от сельскохозяйственных товаропроизводителей, переработчиков, субъектов по хранению и распределению, торговли. Конкуренция между производственно-сбытовыми цепями за рынок сбыта и за государственную поддержку позволит снизить цены на продукцию и повысить качество продукции.

3) Необходима гибкая продовольственная политика и гибкая товаропроводящая система, построенная на разнообразных подходах и разработанная с учетом особенностей регионов и ситуации в стране.

Это связана с тем, что пандемия по-разному воздействует на продовольственную безопасность и питание в зависимости от района и группы населения.

Рекомендуются, в частности, следующие приоритетные меры:

1. повышение защиты уязвимых слоев работников продовольственных систем и фермеров, наиболее серьезно пострадавших от пандемии и кризиса; 2. обеспечение более эффективной защиты стран, зависящих от импорта продовольствия, и рекомендация странам создавать более качественные мощности для долгосрочного хранения зерна и других продуктов; 3. усиление и координация мер политики, направленных на смягчение последствий пандемии для продовольственных систем, в том числе, на международном уровне; 4. содействие формированию более разнообразных и устойчивых систем распределения, в том числе, более коротких товаропроводящих цепей и территориальных рынков; 5. активный переход на цифровые платформы и изменение подхода к инновационной цифровой товаропроводящей цепи (производство, торговля, посредники), с целью снижения количества контактов и посредников, снижения затрат.

В сложившихся обстоятельствах растет заинтересованность в развитии местных и региональных рынков, которые помогут повысить устойчивость продовольственных систем за счет уменьшения длины цепочки поставок, использовать и расширить возможности местных рынков по продаже продовольствия.

В условиях выявленных выше ограничений, с целью обеспечения продовольственной безопасности и повышения устойчивости цепей поставок продовольствия, следует провести следующие действия:

- активное вложение финансовых средств в развитие производственной, торгово-складской инфраструктуры для поддержки и развития местных продовольственных рынков, используя различные механизмы государственной поддержки, государственно-частное партнерство;

- изменение торговой политики на местном уровне, отдавая предпочтение местным формальным рынкам, сельским ярмаркам, уличным торговцам, которые являются точками соприкосновения между мелкими производителями и потребителями и которые меньше всего подвержены скоплению и воздействию заражения вирусом, по сравнению с предприятиями розничной торговли;

- принятие более жестких норм регулирования в отношении недобросовестных конкурентов, предоставляя больше возможности для малых и средних агропродовольственных предприятий для участия в региональных и глобальных производственно-сбытовых цепочках;

- повышение устойчивости производственно-сбытовых цепей посредством упорядочения цепей поставок, ограничения по степени их сложности и протяженности за счет перемещения производства/поставщиков основных производственных ресурсов;

- создание сетевых объединений для гибкого планирования перевозок и интеграции различных видов транспорта, выделение средств в улучшение санитарных условий на транспорте, цифровизацию всех процессов и документооборота в целях повышения эффективности мониторинга вспышек заболевания; тесное международное сотрудничество и повышенная готовность к быстрому реагированию.

На основе исследования были сделаны следующие заключение.

1.В условиях глобальной пандемии производители и предприятия сферы торговли, в первую очередь, сталкиваются с серьезными проблемами в цепях поставок. В долгосрочной перспективе необходимо диверсифицировать места производства и реализации, учитывать важность правильного управления цепями поставок агропродовольственной продукции.

В результате проведенного анализа выявлены факторы, среда и условия, влияющие на ЦП ТС в продовольственной системе.

К основным факторным ограничениям можно отнести технологические, финансовые, экономические, социальные, эпидемиологические, географические.

Необходимо обеспечить бесперебойное функционирование продовольственных товаропроводящих цепей; поставка основных продовольственных товаров должна быть хорошо налажена. Одними из таких мер являются близкое размещение производства и потребителей, увеличение объема производства для поставки на местные рынки к основным источникам

потребления. Что является условием для создания коротких товаропроводящих цепей с минимальными посредниками или без них.

Требуется повышение устойчивости во всех аспектах товаропроводящих цепей продовольствия на всех этапах – от производства до потребления.

Активно использовать инновации - цифровые платформы электронной торговли, специально разработанные для малых и средних предприятий, и не контролируемые крупными корпорациями, которые могут также поддерживать функционирование местных рынков и более оперативно реагировать на сбои в цепях поставок.

2.В ходе исследования изучено влияние факторов риска на среду и условия функционирования ЦП ТС в условиях пандемии.

Установлены количественные связи между средой и условиями функционирования товаропроводящей сети продовольствия, определены факторы риска. Полученные данные можно использовать при проектировании и разработке мер по совершенствованию и развитию элементов региональной товаропроводящей цепи поставок агропромышленной продукции.

Ранжирование главных условий и факторов риска при функционировании ЦП ТС расположилось в следующей последовательности: инфраструктурные условия (0,18); условия продовольственной среды (0,18) и коммуникационные условия (0,12), институциональные условия (0,10), пространственные и временные условия (0,10), ресурсные условия (0,06), Условия безопасности продукции здоровью (0,07). Важное место также занимают экономические (0,04), потребительские условия (0,03).

Полученные результаты имеют практическую значимость и направлены на учет степени важности каждой среды для дальнейшего развития и совершенствования условий функционирования ТС с соответствующими факторами риска. Эти данные можно использовать при проектировании и разработке мер по совершенствованию и развитию элементов ЦП ТС, принятии организационно-экономических мер и финансировании проектов ЦП ТС.

Установленные значения рисков требуют уточнений для отдельных составляющих агропродовольственного рынка - овощей и фруктов, молочной продукции, мясной продукции и т.д. - объектов дальнейших исследований.

4.4.Эконометрическая оценка факторов и эффективности функционирования торговли в Казахстане

Исследование внутренних факторов, влияющих на эффективность функционирования торговли, как основного звена товаропроводящей сети, а также определение приоритетных направлений в развитии сферы торговли на основе анализа внутренних факторов и внешней среды и разработка рекомендаций по совершенствованию деятельности сферы торговли является важной задачей.

Существующие формы статистической отчетности позволяют определить эти показатели с необходимой точностью. Основным абсолютным показателем, отражающим размер обработанного материального потока, на основе его стоимостных характеристик является **объем товарооборота (О)** предприятия, который определяется как произведение цены товара (р) на количество проданного за определенный интервал времени товара (q).

Эффективность ТПС - показатель характеризует уровень расхода по реализации продукции и оказанию услуг в торговли по отношению к объему товарооборота в торговли.

Таким образом, эффективность товаропроводящей системы мы считаем целесообразным определять по следующей формуле:

Коэффициент эффективности торговли:

$$K_{\text{Э.торг}} = TO_{\text{пр.тов.}} / Z_{\text{сов.}}$$

где $K_{\text{Э.торг}}$ - эффективность товаропроводящей системы регионального продовольственного комплекса; $TO_{\text{пр.тов.}}$ - розничный товароборот по продовольственным товарам, тг; $Z_{\text{сов.}}$ - совокупные затраты в системе (себестоимость реализованной продукции и оказанных услуг).

Коэффициент звенности (Кзв.) – это соотношением же валового товарооборота и реализованного общественного продукта или же можно определить через оптового товарооборота к розничному товарообороту. При расчете Кзв по потребительским товарам необходимо учитывать, что данная продукция реализуется главным образом через розничную торговую сеть, поэтому объем конечного потребления можно упрощенно принять равным розничному товарообороту.

Как видно из рис.4.3 Кзв в целом в сфере торговли выросла до 2,85 в 2009 году далее идет к снижению до 2,11 в 2020 году, что говорит о сокращении количество звеньев через которые проходит товар на пути своего движения от сферы производства до розничной торговой сети.

Проведенный нами комплексный эконометрический анализ, который состоял из нескольких взаимосвязанных этапов [50]:

1 этап. Построение уравнений тренда. Для оценки тенденции изменения факторов использовался метод наименьших квадратов (МНК).

Для оценки качества трендовой модели были использованы стандартные критерии: коэффициент детерминации (R^2); F-критерий Фишера ($F_{\text{набл.}}$); t-критерий Стьюдента; стандартная ошибка уравнения тренда (SE).

2 этап. Выбор зависимых факторов, многофакторный корреляционно-регрессионный анализ и оценка влияния факторов на показатели эффективности торговли.

Данный этап исследований выполнялся с применением программы SPSS.

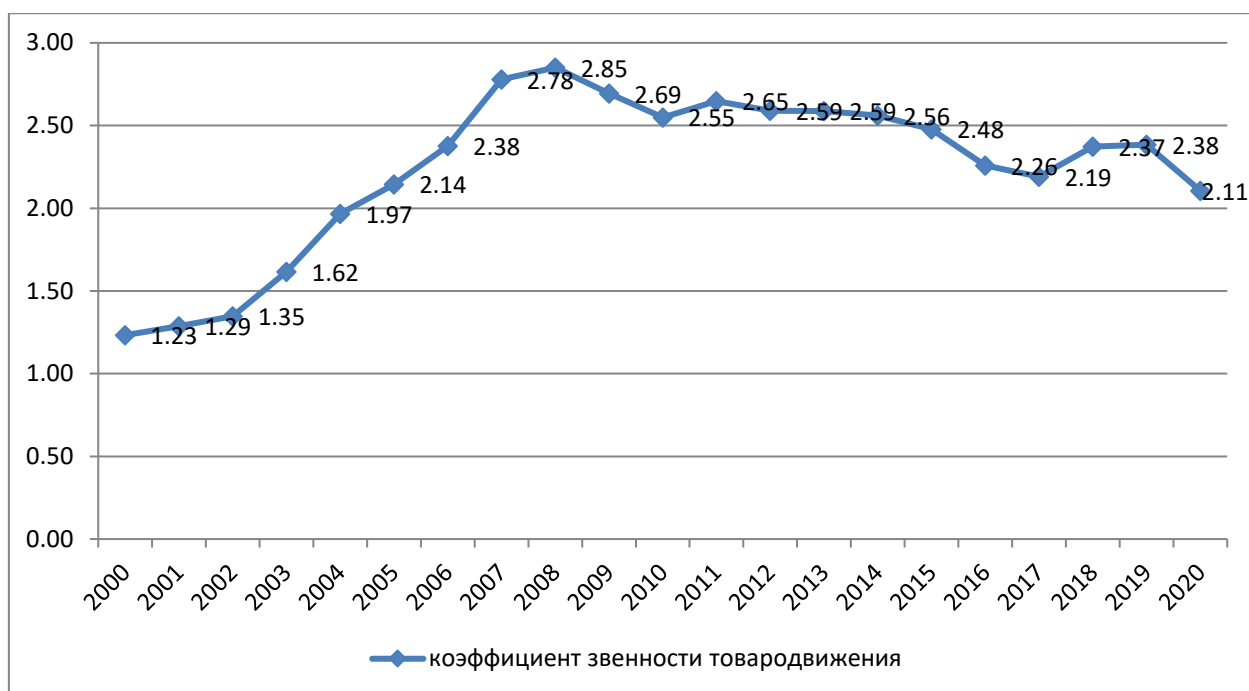


Рис. 4.3 - Динамика изменения коэффициента звенности торговли

По выбранным основным показателям финансово-хозяйственной деятельности торговли получены регрессионные модели, для оценки которых применялись стандартные критерии Дарбина-Уотсона (DW); F-критерий Фишера-Снедекора ($R_{\text{набл}}$); t-критерий Стьюдента; множественный коэффициент детерминации (R^2); бета-коэффициенты (определение вклада каждой независимой переменной (X_i) на зависимый фактор (Y_j)) [51].

Остановимся на содержании 3 этапа исследования - факторного (многокомпонентного) анализа (ФА), который применялся нами для преобразования системы исходных показателей в систему новых показателей (главных компонент).

Весь процесс ФА состоял из нескольких этапов: выбор факторов; вычисление корреляционной матрицы; извлечение факторов; выбор и вращение факторов; интерпретация факторов; вычисление значений факторов; оценка качества модели [14, 15].

Проверка внутренней согласованности изучаемых характеристик и качества модели проведена, соответственно, по критерию альфа-Кронбаха и по критерию Кайзер-Мейер-Олкина [17].

Как для построения уравнения тренда, так и для получения регрессионных моделей и компонентного анализа, использовался пакет прикладных программ SPSS.

В качестве исходной базы были использованы статистические данные Бюро национальной статистики (БНС) РК за 2001-2020 гг. Алгоритм экономико-математического анализа предприятия торговли состоит из следующих этапов.

1) Выбор критериев оценки деятельности отрасли торговли

Выбранные нами критерии оценки деятельности торговой отрасли представлены в таблице 4.6.

Таблица 4.6- Критерии эффективности деятельности отрасли торговли

№ п/п	Наименование показателя	Обозначение	Описание предпочтительной тенденции показателя
1	Товарооборот, тыс.тг.	У1	рост
2	Коэффициент звенности товародвижения	У2	снижение
3	Коэффициент прибыльности	У3	рост
4	Фондоотдача товарооборота	У4	рост
5	Товарооборачиваемость, в днях	У5	рост
6	Скорость товарного обращения (Т/ср.запасы), число оборотов	У6	рост
7	Товарооборот на 1 кв. м площади	У7	рост
8	Уровень просроченной кредиторской задолженности	У8	снижение
9	Уровень обеспеченности товарами	У9	рост
10	Затраты на 1 тенге реализованной продукции	У10	снижение
11	Издержкоемкость товарооборота	У11	снижение
12	Фондоемкость товарооборота	У12	
13	Материалоемкость товарооборота	У13	снижение
14	Долгосрочная финансовая инвестицоемкость товарооборота	У14	рост
15	Эффективность ТПС	У15	рост
16	Уровень обеспеченности товарными запасами	У16	рост
17	Грузоемкость товарооборота	У17	рост

2) Построение уравнения тренда (табл.4.7).

Таблица 4.7 - Уравнения тренда для показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия торговли РК и сведения об их статистической значимости

Наименование показателя	Уравнение тренда	R ²	Fнабл.	SE
Товарооборот, тыс.тг	$Y1=451208976+2522315044*t$	0,974	408	0,095
коэффициент звенности товародвижения	$Y2=-0,0487x+2,8233$	0,80	44,2	0,098
Фондоотдача товарооборота	$Y4=0,0301 t -0,0219$	0,78	38,9	0,096
Товарооборачиваемость	$Y5 = 49,68 -0,96*t$	0,21	2,83	7,63
Товарооборот на 1 квадратный метр площади	$Y7=766,4+e^{0,072} t$	0,863	69,3	0,923
затраты на 1 тенге реализованной продукции	$Y10 = -0,0007 t^2 + 0,0058 t + 0,8071$	0,48	52,3	0,08
издержкоемкости	$Y11 = 0,0004 t^2 - 0,0041 t + 0,0523$	0,70	11,4	0,09
долгосрочная финансовая инвестицоемкость товарооборота	$Y14 = 1,3601 t^2 - 16,327 t + 66,685$	0,67	31,2	0,11

Эффективность ТПС	$Y_{15} = 25,791e-0,034 t$	0,42	12,8	0,05
Обеспеченность товарными запасами	$Y_{16} = 0,0008 t^2 - 0.014 t + 0.166$	0.50		
грузоёмкость	$Y_{17} = 0,0021 t^{-0,431}$	0,59		
Примечание: расчеты авторов				

Комментируя полученную совокупность уравнений тренда в таблице 4.7, следует сделать следующие замечания:

1) уравнения тренда для таких показателей как: товарооборот, фондоотдача товарооборота, коэффициент звенности товародвижения, Товарооборот на 1 квадратный метр площади, издержкоемкости, долгосрочная финансовая инвестицоемкость товарооборота, Обеспеченность товарными запасами, грузоёмкость, имеют одинаково высокие значения показателей статистической значимости при форме аналитической связи, характеризующейся линейной, квадратичной и экспоненциальной зависимостью. В последующем предпочтение было отдано нелинейной зависимости, так как она наиболее точно выражает экономическую природу исследуемых явлений, а именно предполагает отсутствие постоянного прироста значения показателя;

2) в ходе построения аналитических функций и последующего их анализа не было выявлено значимых уравнений тренда для таких показателей как: Фондоотдача товарооборота, Скорость товарного обращения, Уровень просроченной кредиторской задолженности, Уровень обеспеченности товарами, Фондоемкость товарооборота, Материалоемкость товарооборота. Следует отметить, что оценка наличия тенденции в рядах динамики, в контексте алгоритма имеет не только математический смысл, но и смысл управленческий, так как позволяет косвенно оценить системность развития процессов или явлений, характеризующихся исследуемым показателем;

Исходя из таблицы 4.7 можно определить следующие основные пути повышения экономической эффективности в деятельности отрасли торговли:

- подготовка комплекса мер, направленных на упорядочение использования ресурса полезной площади торговли и повышение эффективности использования его основных фондов в целом;
- подготовка комплекса мер, направленных на повышение обеспеченности товарными запасами и корпоративной политики по управлению долгосрочной финансовая инвестиционной политикой торговли;
- модернизация всех функциональных процессов в отрасли, направленная на снижение издержкоемкости товарооборота;
- подготовка комплекса мер, направленных на снижение материалоемкость товарооборота и повышение грузоёмкость на 1 кв.м площади, повышение скорости товарного обращения.

Решение поставленных задач требует детального рассмотрения факторов, препятствующих эффективной деятельности отрасли, в связи с чем необходим поэтапный экономико-математический анализ всех функциональных процессов и операций, их составляющих, направленный на количественную и

качественную оценку их влияния на показатели эффективности отрасли. Реализация такого анализа, основанного на статистических данных статистики РК, содержится в последующем разделе.

3)Регрессионный анализ факторов, влияющих на развитие торговли

Независимые переменные для оценки торговой деятельности в процессе товародвижения (табл.4.8).

Таблица 4.8 - Перечень независимых переменных для оценки торговой деятельности в процессе товародвижения

факторы	
Численность населения РК, чел	X1
Доходы домашних хозяйств (использованные на потребление), в среднем на душу населения, тенге	X2
Денежные расходы населения в среднем на душу, тенге	X3
Величина прожиточного минимума, в тенге	X4
Стоимость продовольственной корзины, в тенге	X5
Валовый выпуск продукции (услуг) сельского хозяйства, млн. тенге	X6
Производство продуктов питания в промышленности, млн.тг	X7
доля инвестиции в торговле к ВВП, %	X8
наличие складских площадей (полезная площадь)	X9
товарные запасы в розничной сети, млрд. тг	X10
торговая площадь магазинов розничной торговли по продаже потребительских товаров, кв. м	X11
Общая площадь рынков, кв.м	X12
Количество рынков	X13
Холодильные камеры	X14
доля действующих юридических лиц в общем количестве торговли	X15
индекс цен на продов.товары	X16
Доля занятых в сфере услуг (%)	X17
Доля занятых в сельском хозяйстве (%)	X18
Протяженность автомобильных дорог с твердым покрытием общего пользования, километров	X19
Плотность автомобильных дорог с твердым покрытием общего пользования, километров на 1000 квадратных километров	X20
Эксплуатационная длина железнодорожных путей общего пользования, км	X21
удельный вес расходов по реализации продукции и оказанию услуг на 1 тг товарооборота	X22
грузопереработка на 1 квадратный метр площади	X23

После выборки основных факторов для построения регрессионных моделей был использован пошаговый алгоритм с последовательным включением переменных, реализованный с помощью программного пакета SPSS. Это позволило получить следующий набор уравнений регрессий, в которых представлены значимые факторы:

Построенные регрессионные модели по каждому из восемнадцати, рассмотренных основных показателей финансово-хозяйственной деятельности

торговли производилась с использованием следующих критериев: 1) Дарбина-Уотсона (DW); 2) F-критерия Фишера-Снедекора ($R_{набл}$); 3) t-критерия Стьюдента; 4) множественного коэффициента детерминации (R); 5) Бета-коэффициенты.

Результаты модели является адекватным по всем вышеуказанным критериям (табл.4.9).

Таблица 4.9 - Сведения о статистической значимости многофакторных уравнений регрессии приложение

№	Уравнение регрессии	R^2	SE	Fp	DW	$t_p \cdot b_0$	$t_p \cdot b_1$	$t_p \cdot b_2$	β_1	β_2	β_3
1	$Y_1 = 51339457211,7 + 38809595,1X_{10} - 1629306301,1X_{15}$ $Y_1 = -69079982533 + 13396,3 \cdot X_{12}$	0,936	2760 7840 65	73,0	1,672	3,12	10,1	- 2,69	0,866	- 0,229	
2	$Y_2 = 1412488070 - 54,56X_{11} + 910100,2X_{14}$	0,881	8012 9241 .2	36,9	2,08	1,83	-4,5	2,26	- 0,679	0,335	
3	$Y_3 = -79,15X_8 + 0,0018X_{13} - 0,0529X_{15} - 0,0079X_{16} + 0,28X_{20} + 0,051X_{22}$	0,621	3,68	5,68	2,04	1,92	- 2,39	0,78	-2,19	0,35	-1,07
4	$Y_4 = 0,013 + 1,64E-07X_{12} - 1,11E-05X_{19}$	0,88	50,2	36,7	1,21	0,022	7,49	- 1,12	0,882	- 0,132	
5	$Y_5 = 29,73744,2X_8 - 0,0049X_{10}$	0,324	74,0 4	5,34	1,89	2,51	1,62	- 0,44	0,49	- 0,133	
6	$Y_6 = 30,96 - 0,279X_{16} + 0,392X_{22}$	0,456	3022 246	4,9	1,45	0,76	2,85	- 0,85	0,67	-0,20	
7	$Y_7 = 13909,8 - 351099,0X_8$	0,48	0,31	6,85	0,58	6,32	- 2,62		-0,62		
8	$Y_8 = 0,975 + 0,00019X_{10} - 0,028X_{15}$	0,38	0,10 3	3,8	2,51	2,16	- 0,92	- 1,92	-0,26	-0,54	
9	$Y_9 = -0,59 - 5,0E-09 \cdot X_6 + 0,00672X_{16}$	0,25	0,00 4	4,6	1,98	1,3	1,61	- 0,55	- 0,124	0,09	
10	$Y_{10} = 1,095 + 0,0033X_{16} - 6,729E-06 \cdot X_{19} + 0,0091X_{22}$	0,801	0,01 5	5,72	1,45	2,87	2,02	- 1,88	- 0,197	- 0,198	0,210
11	$Y_{11} = -0,414 - 2,055E-06 \cdot X_2 + 0,000137 \cdot X_{10} + 0,000119 \cdot X_{14}$	0,791	7,26	5,45	1,69	1,05	- 0,59	1,49	-0,46	1,17	- 0,162
12	$Y_{12} = -1,596 + 0,00106 \cdot X_{10} + 0,00202 \cdot X_{13}$	0,972	0,56 5	84,6	1,29	-3,13	11,3	2,94	1,14	0,297	
13	$Y_{13} = -0,209 + 2,187X_8 + 3,59E-09X_{11} - 0,00049X_{16}$	0,46	9,66	6,57	1,78	0,93	- 0,59	1,69	- 0,196	0,573	- 0,107
14	$Y_{14} = -457,0 + 16715,3X_8 + 0,117X_{10} + 12,33X_{20}$	0,73	14,7	8,65	1,77	-1,79	3,48	5,01	0,722	1,04	0,289
15	$Y_{15} = 64,34 - 5,24E-06X_{12} - 0,6831X_{23}$	0,75	2,61	4,23	2,35	0,98	0,54	0,06	- 0,922	0,42	0,13
16	$Y_{16} = 0,0191 + 2,17E-07X_7 - 0,039X_{23}$	0,59	0,04	0,04 8	2,11	1,11	0,03 6	0,13	- 0,114	- 0,223	
17	$Y_{17} = 3,74E-07 \cdot X_{10} - 1,802E-10 \cdot X_{11} + 5,26E-05X_{20}$	0,68	0,00	6,41	2,15	0,202	0,08	2,77	0,165	-0,93	0,056

1.Регрессионная модель «Объем товарооборота в торговле»

Исследуя экономический смысл регрессионной модели «Объем товарооборота предприятия», следует отметить, что она содержит три фактора:

товарные запасы в розничной сети (X10), доля действующих юридических лиц в общем количестве торговли (X15), общая площадь рынков (X12),

Коэффициент регрессии модели можно интерпретировать следующим образом: с ростом обеспеченности доступными товарными запасами на 1 месяц происходит увеличение товарооборота на сумму 38809595,1 тенге, уменьшением доли действующих юридических лиц в общем количестве торговли происходит увеличение на 1629306301,1 тг.

Рост площади рынков (X12) приводит к повышению товарооборота на 13396,3 тг. Свободный член уравнения регрессии показывает значение зависимой переменной при $X_{10}=X_{15}=X_{12}=0$. Таким образом, если реализация товара будет происходить без формирования запасов в зонах хранения, товарооборот предприятия составит в среднем 51339457211,7 тг.

2.Регрессионная модель «Коэффициент звенности товародвижения»

Соотношение оптовой и розничной торговли характеризует коэффициент звенности товародвижения. В нашем случае торговля напрямую зависит от торговой площади магазинов (X11) и количество холодильных камер (X14).

3.Регрессионная модель «Коэффициент прибыльности».

На коэффициент прибыльности товарооборота положительно оказывают Количество рынков (X13), плотность автомобильных дорог (X20), обеспеченность населения легковыми автомобилями (X22) и отрицательно влияет, доля действующей юр.лиц в общем количестве торговли (X15) индекс цен на продовольственные товары (X16), то есть увеличение цены приводит к увеличению.

4.Регрессионные модели «Фондоотдача товарооборота».

Из регрессионной модели «Фондоотдача товарооборота» следует, что эффективность использования основных фондов предопределяется двумя факторами, относящимися к площади рынков (X12) и протяженность автомобильных дорог (X19).

Влияние названных выше факторов в достаточной степени логично, так как снижение затрат на протяженность автомобильных дорог позволяет высвободить дополнительные оборотные средства, что способствует росту фондоотдачи. Стоимость складских площадей рынков является одной из основных составляющих стоимости основных фондов предприятия. Таким образом, рост интенсивности их использования способствует эффективному использованию основных фондов в торговле в целом.

Значения коэффициентов регрессии могут быть интерпретированы следующим образом: снижением протяженности автомобильных дорог на 1%, коэффициент фондоотдачи уменьшается 0,000011, а при площади рынков на 1000кв.м. коэффициент фондоотдачи увеличивается на 0,00000016. Свободный член в регрессионной модели «Фондоотдача товарооборота» экономической интерпретации не имеет.

5.Регрессионная модель «Товарооборачиваемость».

Товарооборачиваемость зависит от уровня обеспеченности товарными запасами (X10). В первую регрессионную модель «Товарооборачиваемость»

включен лишь один фактор (X10) - обеспеченность доступными товарными запасами и во второй модели еще уровень инвестиции в торговле (X8). Параметры уравнения регрессии интерпретируются экономически следующим образом: рост товарных запасов в зонах хранения приводит к снижению товарооборачиваемости на 0,014 оборота в месяц.

Свободный член уравнения регрессии показывает величину товарооборачиваемости при наличии только транзитного товарооборота.

Исходя из параметров адекватности моделей «Товарооборачиваемость» (табл.Г.16), можно сделать вывод о целесообразности последующей экономической интерпретации лишь второй из них, так как, она обладает лучшими характеристиками статистической значимости и учитывает влияние большего количества факторов.

6.Параметры регрессионной модели «Товарооборот на один квадратный метр площади» имеют следующую экономическую интерпретацию. Оценка коэффициента регрессии позволяет установить, что с ростом доли доли инвестиции в торговле к ВВП (X8) на 1% - товарооборот, в среднем, увеличиться на 351099тг/квадратный метр.

Свободный член уравнения регрессии показывает средний объем товарооборота на 1 кв. метр общей площади при отсутствии фактора.

7.Коэффициенты регрессии модели «Уровень просроченной кредиторской задолженности» имеют следующую экономическую интерпретацию. Так как рост обеспеченности доступными товарными запасами требуют дополнительных средств, которые зачастую изыскиваются в форме краткосрочных и долгосрочных кредитов, а также снижение доли действующих юридических лиц в общем количестве торговли (X15)на 1% приводит к росту отношения просроченной кредиторской задолженности к товарообороту на 0,00019, а рост обеспеченности доступными товарными запасами на 1 месяц в среднем увеличивает уровень просроченной кредиторской задолженности на 190 тыс.тг товарооборота.

9. Модель «Уровень обеспеченности товарами». На обеспеченности товарами положительно влияет Валовой выпуск продукции (услуг) сельского хозяйства (x6) и отрицательно - индекс цен на продовольственные товары (x16).

В соответствии со значениями коэффициентов регрессии модели рост объема валовой выпуска продукции (услуг) сельского хозяйства (x6) и снижение индекса цен на продовольственные товары (x16) приводят к увеличению уровня обеспеченности товарами.

11.Регрессионная модель «Издержкоемкости»

На уровень издержкоемкости торговли оказывает влияние доходы домашних хозяйств использованные на потребление (X2), величины товарных запасов (x10) и количество холодильных камеры.

Увеличение X2 на 1 тенге приводит к снижению издержек на 0,0002055% . Увеличение товарных запасов на 1 млрд. тг и количество холодильных камер на одну единицу приводит к увеличению уровня издержки соответственно на 137 тыс. тг и 119000тг.

Свободный член уравнения регрессии, как и в случае, описанном выше, экономической интерпретации не имеет.

12.Регрессионная модель «Фондоемкость товарооборота».

Увеличение величины товарных запасов (X10) и количество рынков (X13) на единицу приводят к повышению Фондоемкости товарооборота соответственно на 0,00106 и 0,00202 единицы.

13.Регрессионная модель «Материалоемкость товарооборота». Доля инвестиции в торговле к ВВП (X8) и торговая площадь магазинов розничной торговли (X11) положительно влияет на увеличение материалоёмкости товарооборота, тогда как, повышение цены на продовольственные товары (X16) снижает его.

14.Модель «Долгосрочная финансовая инвестицоемкость товарооборота»

Рассчитанное значение коэффициента регрессии b_i позволяет сделать следующую экономическую интерпретацию.

Увеличение инвестиции в торговле к ВВП (X8), товарных запасов в розничной сети (x10), плотности автомобильных дорог (x20) на единицу приводит к повышению долгосрочная финансовой инвестицоемкость соответственно на 16715,3, 0,117, и 12,33.

15. Параметры регрессионная модели «Эффективность ТПС» имеют следующую экономическую интерпретацию. Оценка коэффициента регрессии позволяет установить, что с ростом Общей площади рынков (X12) на 1000кв.м снижает эффективность ТПС на 0,000053%, и наоборот, увеличение объема грузопереработки на 1 квадратный метр площади (x23) повышает эффективность ТПС на 0,68%.

17.Модель «Уровень обеспеченности товарными запасами» имеет прямую зависимость от Производство продуктов питания в промышленности (x7), и, наоборот, снижение грузопереработки на 1 квадратный метр площади приводят к увеличению обеспеченности товарными запасами на 0,0039%

18. Модель «Грузоемкость товарооборота»

Увеличение на одну единицу товарных запасов (x10)и плотность автомобильных дорог (x20) приводят к увеличению грузоемкости, и снижение торговой площади на единицу увеличивает грузоемкость.

Подводя итоги проведенного анализа влияния факторов внутренней среды на показатели деятельности предприятия торговой отрасли Казахстана, можно сделать следующие выводы:

1) построенные уравнения регрессии в целом достаточно точно описывают экономическую сущность влияния факторов на эффективность торговли в целом, подлежат экономической интерпретации и учитывают влияние таких факторов как: Валовый выпуск продукции (услуг) сельского хозяйства; Производство продуктов питания в промышленности; доля инвестиции в торговле к ВВП; товарные запасы в розничной сети; торговая площадь магазинов; Общая площадь рынков; Протяженность автомобильных

дорог; Плотность автомобильных дорог; Обеспеченность населения легковыми автомобилями

В процессе исследования были исключены следующие факторы: Численность населения РК, Денежные расходы населения, Величина прожиточного минимума, Стоимость продовольственной корзины, Доля занятых в сфере услуг, Доля занятых в сельском хозяйстве, наличие складских площадей, Эксплуатационная длина железнодорожных путей.

2) Говоря о показателях математической значимости полученной совокупности моделей, следует отметить, что уравнения регрессии соответствуют таким основным критериям значимости, как F-критерий Фишера, t - критерий Стьюдента. Однако большинство моделей имеют неудовлетворительные значения критерия Дарбина-Уотсона, что свидетельствует о большой вероятности наличия положительной автокорреляции остатков. В свою очередь это говорит о том, что модели не учитывают другие, не вошедшие в настоящее исследование факторы.

3) Несмотря на то, что как отмечалось ранее, полученная совокупность регрессионных уравнений в целом экономически интерпретируема, ее практическое применение в процессе управления торговлей осложнено большим количеством моделей, вследствие чего она нуждается в обобщении и систематизации.

Основной задачей дальнейшего анализа моделей является ранжирование значимых факторов по силе влияния на эффективность деятельности предприятия торговой отрасли, с целью определения вектора приоритетов управленческих воздействий на функциональный процесс эффективности распределения товара.

Для решения этой задачи построим матрицу N , элементами $\beta(y_n; x_n)$ которой являются частные бета коэффициенты уравнений регрессии.

Нормализовав полученные значения таким образом, чтобы обеспечивалась единственность суммы их значений по модулю, получим вектор P - который и будет являться вектором приоритетов управленческих воздействий на функциональный процесс развития торговли.

Значения элементов вектора позволяют ранжировать факторы по их силе влияния на состояние финансово-хозяйственной деятельности торговой отрасли Казахстана (табл. 4.10).

Таблица 4.10 - Ранжирование факторов по силе их воздействия на состояние эффективности деятельности торговой отрасли Казахстана

ранг	фактор	Приоритет фактора в общем объеме управленческих воздействий	Приоритетное направление роста фактора
1	X10	0,26885	минимум
2	X8	-0,1617	Максимум +
3	X15	-0,1524	Макс +
4	X12	-0,0974	мин
5	X11	-0,0808	макс

6	X22	0,07418	Макс-
7	X2	-0,0533	макс
8	X13	0,0353	мин
9	X7	-0,0216	макс
10	X20	0,01535	макс
11	X14	0,01003	макс
12	X19	-0,0145	макс
13	X6	-0,0111	макс
14	X23	0,0099	мин
15	X16	0,00354	мин

Комментируя таблицу 4.10 можно выделить следующие основные направления повышения эффективности сферы торговли в Казахстане:

1) по результатам проведенного анализа, можно сделать вывод, что финансово-хозяйственная деятельность торговли характеризуется избыточно высоким уровнем товарных запасов в розничной сети. Исходя из ранга таких факторов как X8- доля инвестиции в торговле к ВВП,% и увеличение доли действующих юридических лиц современных форматов в общем количестве торговли, можно считать целесообразными меры, направленные на некоторое снижение показателей, характеризующих общую площадь рынков и их количество, повышение торговой площади магазинов розничной торговли по продаже потребительских товаров современного формата, в проче говоря, развитие торговые сети, а также снижение расходов по реализации продукции и оказанию услуг на 1 тг товарооборота.

2) следующим направлением повышение эффективности торговли является его с повышением покупательской способностями потребителей и улучшением торговой и транспортной инфраструктуры, повышением производство продуктов питания в целом, что основывается на ранге фактора x_i ;

Повышение обеспеченность населения легковыми автомобилями, Доходы домашних хозяйств (использованные на потребление), в среднем на душу населения, снижение количество рынков, повышение производство продуктов питания в промышленности; повышение Плотность и протяженность автомобильных дорог с твердым покрытием; увеличение количество Холодильные камеры; Валовой выпуск продукции (услуг) сельского хозяйства

3) заключительными в перечне наиболее приоритетных направлений развития торговли снижение цен издержек обращения и повышение эффективности грузопереработка на 1 квадратный метр площади путем рационального использования уже имеющихся инфраструктуры.

4) Факторный анализ деятельности торговли

Нами проведен факторный (компонентный анализ) влияния факторов на эффективность торговли с использованием статистического программного пакета SPSS [54].

Результаты расчетов собственных значений главных компонент представлены в таблице 4.11.

По результатам предыдущих исследований [50] были отобраны 23 социально-экономических, производственных и инфраструктурных фактора (приведены ниже), влияющих на показатели эффективности функционирования сферы торговли. В таблице 1 показаны собственные значения факторов, полученные в результате факторного анализа, проанализированного для перечисленных переменных за 2001-2020 годы.

Таблица 4.11 - Собственные значения факторного анализа и вклад компонент в суммарную дисперсию

Компоненты	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Собственное значение	14,300	3,123	1,892	1,627	0,806	0,568	0,316	0,155	0,006
% дисперсии	62,174	13,577	8,226	7,072	3,506	2,471	1,373	0,924	0,156
Суммарный %	62,174	75,751	83,976	91,049	94,555	97,026	98,399	99,323	99,479
Коэффициент альфа Кронбаха	0,911	0,724	0,514	0,351	0,117	0,091	0,053	0,031	0,013

Источник: Рассчитано авторами

Для дальнейшего анализа были отобраны только четыре компонента, у которых переменные имеют дисперсию и собственные значения больше 1. Как можно видеть из таблицы 1, общий процент дисперсии, объясняемый первой компонентой, равен 62,174 и вместе со второй компонентой - 75,751%, с третьей компонентой - 83,976%, с четвертой компонентой - 91,049% - достаточно высокие значения.

Проведен анализ факторных нагрузок. Применение метода вращения – варимакс (Varimax) [55] – позволило более наглядно интерпретировать полученные результаты. Переменные величины были объединены в четыре группы факторов – главные компоненты (таблица 4.12).

Таблица 4.12 - Матрица факторных нагрузок главных компонент после применения метода варимакс

Переменные	Группа факторов			
	F1	F2	F3	F4
X1	0,944	0,299		
X2	0,951	0,249		
X3	0,953	0,235		0,102
X4	0,967			0,122
X5	0,971	0,158		
X6	-0,220	0,710		-0,256
X7		0,927	-0,248	
X8	-0,556	-0,624	-0,419	
X9	0,922	0,361		
X10	0,974			
X11	0,829	0,392		0,215
X12	0,945	0,247		0,145

X13	-0,738	-0,454	-0,174	0,276
X14	-0,907		0,222	
X15	-0,415	-0,733		0,353
X16	0,240			0,851
X17	0,905	0,391	-0,124	
X18	-0,911	-0,389		
X19	-0,213		0,497	
X20			0,959	
X21	0,764	0,333	-0,443	0,110
X22	0,398	0,679	0,424	-0,173
X23		0,235	-0,880	0,242

Источник: Рассчитано авторами на основе количественных данных БНС РК

Представленные в таблице 4.12 составляющие характеризуются следующим образом.

Первая главная компонента (F1), с наибольшим вкладом в суммарную дисперсию (62,174%), тесно связана с социально-экономическими факторами:

X1 - численность населения РК; X2- доходы домашних хозяйств (использованные на потребление), в среднем на душу населения; X3 - денежные расходы населения в среднем на душу; X4 - величина прожиточного минимума; X5- стоимость продовольственной корзины; X9- наличие складских площадей; X10- товарные запасы в розничной сети; X11- торговая площадь магазинов розничной торговли; X17- доля занятых в сфере услуг (%); X18- доля занятых в сельском хозяйстве (%).

Таким образом, можно сделать вывод, что компонента F1 представляет собой агрегированный показатель относительного уровня покупательской способности, показателей торговли и занятости в сфере производства товаров. Относительный вклад компоненты составляет 55,7%.

Вторая главная компонента (F2) тесно связана с производственными факторами - показателями производства продуктов питания в промышленности (X7); валового выпуска продукции (услуг) сельского хозяйства (X6). Относительный вклад компоненты составляет 13,577%.

Третья главная компонента (F3), с относительным вкладом 11,2%, учитывает влияние таких инфраструктурных факторов как плотность автомобильных дорог с твердым покрытием общего пользования (X20); грузопереработка на 1 кв.м площади (X23). Относительный вклад компоненты составляет 8,226%.

Четвертая главная компонента (F4) имеет сильную связь с факторами затрат - удельным весом расходов по реализации продукции и оказанию услуг на 1 тг товарооборота (X22).

Из представленной регрессионной модели (таблица 4.13) можно увидеть, что группа факторов (социально-экономические и инфраструктурные) оказывает существенный вклад на развитие торговли, например, увеличение их на 1% приводит к увеличению ВДС в торговле на 253,127 млрд тг. Степень влияния группы факторов F2, связанных с объемом поставки продукции в 2 раза, ниже чем F1, т.е. увеличение их на 1% дает прирост ВДС торговли на

125,121 млрд тг. Изменение на 1% факторов F3 и F4, соответственно, увеличивает ВДС торговли на 15,2 млрд тг. и 5,2 млрд тг.

Дифференцированный подход в управлении совокупностью группы факторов (F1, F2, F3 и F4), на наш взгляд, позволяет найти оптимальные соотношения между группами факторов, исходя из их приоритетов и вклада в ВДС торговли. Данный подход необходим при разработке программы развития торговли и распределения финансовых ресурсов на ее развитие.

Таблица 4.13 - Регрессионная модель деятельности торговли после факторного анализа

dependent variable ВДС	$ВДС = \beta_0 + \beta_1 F1 + \beta_2 F2 + \beta_3 F3 + \beta_4 F4$			
variable	coefficient	std error	t-stat	prob
F1	253,127	20,245	9,252	0,000
F2	125,121	12,152	7,234	0,000
F3	15,254	5,234	5,623	0,002
F4	5,235	2,451	4,187	0,002
β_0	490,977	42,292	3,116	0,005
R-sq	0,857	mean depend var		20,254
Adj R-sq	0,914	s.d. depend var		4,8091
S.E. of reg	135,2321	akaike info criterion		11,0525
F-Stat	56,8825	Durbin-Watson stat		2,6356
Prob F-stat	0,0005			

Далее получены следующие регрессионные модели (табл.4.14).

Таблица 4.14-Оценка влияния главных компонент на эффективность функционирования торговли

	F0	F1	F2	F3	F4	R^2	SE	Fрас	DW
Y1	2,1E+10	9381336775	2986004018	-	-	0,94	2980656401	27,7	1,65
Y2	2,47	-0,203	-0,045	0,021	-0,025	0,85	0,112	8,75	1,85
Y4	0,190	0,109	0,036	-0,020	0,023	0,91	0,047	15,6	1,89
Y7	1288,0	343,5	125,78	-32,2	-22,0	0,84	205,6	8,23	0,65
Y11	0,050	0,007	-0,002	-0,001	0,003	0,65	0,0078	7,98	1,52
Y14	38,08	16,238	-15,07	0,006	4,423	0,68	17,24	5,29	1,23

В таблице 4.14 представлены результативные (значимые) критерии эффективности деятельности торговой отрасли: Y1, Y2, Y4, Y7, Y11, Y14.

Исследования показали, что большинство уравнений регрессии соответствуют основным критериям значимости, кроме показателя Y8 - уровня просроченной кредиторской задолженности.

Неудовлетворительные значения критерия DW свидетельствуют о большой вероятности наличия положительной автокорреляции остатков, иначе говоря, модели не учитывают другие, не вошедшие в настоящие исследования, факторы.

В дальнейшем было проведено ранжирование факторов (главных компонент) по силе их воздействия на эффективность финансово-хозяйственной деятельности субъектов торговли, которое показало, что основным приоритетом развития является рост социально-экономических показателей (доходы, занятость и т.д.), а также показателей торговли: товарных запасов, торговых площадей магазинов, наличие складских площадей.

Проведенный анализ позволяют выделить следующие основные направления повышения эффективности сферы торговли в Казахстане:

1) финансово-хозяйственная деятельность торговли характеризуется избыточно высоким уровнем товарных запасов в розничной сети. Исходя из ранга таких факторов, как доля инвестиций в торговле к ВВП и увеличение доли действующих юридических лиц современных форматов в общем количестве торговли, можно считать целесообразными меры, направленные на некоторое снижение показателей, характеризующих общую площадь рынков и их количество, повышение торговой площади магазинов розничной торговли по продаже потребительских товаров современного формата, развитие торговые сети, а также снижение расходов по реализации продукции и оказанию услуг на 1 тг. товарооборота;

2) следующим направлением повышения эффективности торговли является повышение покупательской способностями потребителей и улучшение торговой и транспортной инфраструктуры, повышение производства продуктов питания в целом, что основывается на ранге фактора X_i ;

3) заключительными в перечне наиболее приоритетных направлений развития торговли являются снижение цен издержек обращения и повышение эффективности грузопереработки на 1 кв. м площади путем рационального использования уже имеющейся инфраструктуры.

Остальные факторы, исходя из оценки их приоритетов, обладают наименьшим влиянием на эффективность финансово-хозяйственной деятельности торговли. Таким образом, цели и задачи, связанные с их использованием, можно оценивать как сопутствующие.

На основе комплексной эконометрической оценки торговой деятельности Казахстана:

- выявлены основные тенденции, присущие процессу развития торговли Казахстана; определены группы факторов, существенно влияющих на эффективность развития торговли. Определены оптимальные соотношения между исследованными группами факторов, исходя из их приоритетов и вклада в валовую добавленную стоимость торговли, для определения оптимальных соотношений в распределении ресурсов на развитие торговли и ее инфраструктуры;

-выделены приоритетные направления развития и повышения эффективности торговли в Казахстане: рост социально-экономических показателей населения (доходы, занятость и др.), показатели торговли: товарные запасы, торговая площадь магазинов, наличие складских площадей.

Результаты анализа позволят проводить дифференцированную политику по мерам поддержки и стимулирования сферы торговли, исходя из их приоритетности и степени влияния на уровень эффективности. Практическая реализация рекомендаций позволит оптимизировать расходы на развитие торговли и улучшить работу сферы торговли.

Литература 4 главы

1. Алиби САРУАР. Как казахстанцы тратятся в супермаркетах. 27 апреля 2021 года. Источник: <https://lsm.kz/srednij-chek-potrebitel-skij-spros>
2. ФАО, ВПП, ЕЭК ООН, ЮНИСЕФ, ВОЗ, ВМО. 2021 год. Региональный обзор состояния продовольственной безопасности и питания в Европе и Центральной Азии - 2020. Будапешт. ФАО, ВПП, ООН, ЮНИСЕФ, ВОЗ и ВМО. <https://doi.org/10.4060/cb3849ru>
3. Государственная программа развития торговли Республики Казахстан на 2021-2025 годы. https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=37333562
4. Государственной программы развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017 – 2021 годы// Постановление Правительства Республики Казахстан от 12 июля 2018 года № 423.
5. Статистика внутренней торговли Республики Казахстан. 2020. <https://stat.gov.kz/official/industry/17/statistic/7>
6. Государственная программа инфраструктурного развития "Нұрлы жол" на 2020 – 2025 годы. Постановление Правительства Республики Казахстан от 31 декабря 2019 года № 1055. <https://adilet.zan.kz/rus/docs/P1900001055>
7. ¹ ФАО, МФСР, ЮНИСЕФ, ВПП и ВОЗ. 2020 год. Положение дел в области продовольственной безопасности и питания в мире – 2020. Преобразование продовольственных систем для обеспечения финансовой доступности здорового питания. Рим, ФАО <https://doi.org/10.4060/ca9692ru>
8. Каменева С.В. Статистическое исследование потребления продуктов питания населением разных стран //журнал Экономические исследования и разработки. 27.06.2018. <http://edrr.ru/article/03-06-2018>
9. Раимбеков Ж.С., Сыздыкбаева Б.У. Цифровизация цепей поставок продовольственной продукции // Сборник трудов Международной научно-практической онлайн-конференции «Трансформация системы высшего образования, бухгалтерского учета и аудита в эпоху формирования цифровой экономики» - Тараз, 2021- 434 стр. 325-329с.
10. ФАО. 2020 год. Положение дел на рынках сельскохозяйственной продукции – 2020. Сельскохозяйственные рынки и устойчивое развитие: глобальные производственно-сбытовые цепочки, мелкие фермеры и цифровые инновации. Рим, ФАО. <https://doi.org/10.4060/cb0665ru>
11. Barrett C. Actions now can curb food systems fallout from COVID-1 // Nature Food. – 2020. - Vol.1. – P.319-320.

12. Clapp J. Covid-19 and Food Security Implication // URL: <https://www.iisd.org/events/virtual-meeting-covid-19-global-food-security-implications-english-version> (13.02.2021)
13. Saeida Saadat, Deepak Rawtani, Chaudhery Mustansar Hussain (2020) Environmental perspective of COVID-19. *Sci. Total Environ.*, 728, p. 138870, 10.1016/j.scitotenv.2020.138870
14. Shubham Sharma, Mengyuan Zhang, Jingsi. Gao Anshika, Hongliang Zhang, Sri Harsha Kota (2020) Effect of restricted emissions during COVID-19 on air quality in India *Sci. Total Environ.*, 728, p. 138878, 10.1016/j.scitotenv.2020.138878
15. Raúl Siche (2020) What is the impact of COVID-19 disease on agriculture? *Sci. Agropecu.*, 11, (1), pp. 3-6, 10.17268/sci.agropecu.2020.01.00
16. Jonas de Vos (2020) The effect of COVID-19 and subsequent social distancing on travel behavior *Transp. Res. Interdiscip. Perspect.*, 5, p.100-121, 10.1016/j.trip.2020.100121
17. Dmitry Ivanov (2020) Predicting the impacts of epidemic outbreaks on global supply chains: a simulation-based analysis on the coronavirus outbreak (COVID-19/SARS-CoV-2) case. *Transp. Res. E Logist. Transp. Rev.*, 136, p. 101922, 10.1016/j.tre.2020.101922
18. Indranil Chakraborty, Prasenjit Maity (2020) COVID-19 outbreak: migration, effects on society, global environment and prevention. *Sci. Total Environ.*, 728 (2020), p. 138882, 10.1016/j.scitotenv.2020.138882
19. Hayakawa, Kazunobu & Mukunoki, Hiroshi, 2020. "Impacts of covid-19 on international trade : evidence from the first quarter of 2020," IDE Discussion Papers 791, Institute of Developing Economies, Japan External Trade Organization.
20. Доклад об экономике Казахстана, декабрь 2020. URL: <https://www.vsemirnyjbank.org/ru/country/kazakhstan/publication/economic-update-december-2020>.
21. Влияние COVID-19 на ключевые сектора экономики Казахстана. 2021. URL: <https://home.kpmg/kz/ru/home/insights/2020/05/covid-key-economy-sectors.html>.
22. ФАО. 2020а. Бюллетень «Ситуация на продовольственном рынке Европы и Центральной Азии и политика реагирования на пандемию COVID-19». Выпуск 2, 27 июля 2020 года. Рим. 18 стр. // URL: <https://doi.org/10.4060/cb0450ru> (дата обращения 25.05.2021)
23. Влияние пандемии коронавируса на экономику страны 03.09.2020 влияние covid-19 на мировую экономику. 2020 АО Центр развития торговой политики «QazTrade». <http://qaztrade.org.kz/rus>
24. ГЭВУ. ФАО. 2020. Влияние COVID-19 на продовольственную безопасность и питание: разработка эффективных политических мер по борьбе с пандемией голода и неполноценного питания. Рим. <https://doi.org/10.4060/cb1000ru>
25. HLPE. 2020b. Food Security and Nutrition: Building a Global Narrative towards 2030. Report 15. Rome, HLPE. (also available at <http://www.fao.org/3/ca9731en/ca9731en.pdf>)

26. Micha, R., Mannar, V., Afshin, A., Allemandi, L., Baker, P., Battersby, J., Bhutta, Z., Chen, K., Corvalan, C., Di Cesare, M. and Dolan, C. 2020. *2020 Global Nutrition Report: Action on Equity to End Malnutrition*. (also available at <https://globalnutritionreport.org/reports/2020-globalnutrition-report/>).
27. FAO. 2020c. *Mitigating risks to food systems during COVID-19: Reducing food loss and waste*. 11 May 2020. Rome. 6 pp. (также доступно по адресу: <https://doi.org/10.4060/ca9056en>).
28. Kazunobu Hayakawa, Hiroshi Mukunok (2021). Impacts of Covid-19 on global value chains. *The developing economics*, 02 March, <https://doi.org/10.1111/deve.12275>
29. Kay, S. et al. 2014. *Connecting Smallholders to Markets: Analytical Guide*. Civil Society Mechanism (CSM). (also available at http://www.csm4cfs.org/wpcontent/uploads/2016/10/ENG-ConnectingSmallholdersToMarkets_web.pdf).
30. ФАО. 2020а. Бюллетень «Ситуация на продовольственном рынке Европы и Центральной Азии и политика реагирования на пандемию COVID-19». Выпуск 2, 27 июля 2020 года. Рим. 18 стр. // URL: <https://doi.org/10.4060/cb0450ru> (дата обращения 25.05.2021)
31. Раимбеков Ж.С., Сыздыкбаева Б.У., Жуматаева Б. А. Ограничения в цепях поставок товаропроводящих сетей на агропродовольственном рынке в условиях пандемии и оценка среды их функционирования. II Международного научно-практического форума «Инновационное и устойчивое развитие сложных социально-экономических систем» (CSES 2022), 17 февраля 2022, г. Барнаул, Россия, г. Сантьяго, Чили
32. Raimbekov Zh, Śladkowski A, Syzdykbayeva B et al (2022) Improving the Efficiency of Transportation and Distribution of Goods in Modern Conditions. In: *Studies in Systems, Decision and Control*. Springer, Cham. Pages 197-276.
33. Laborde, D., Martin W. & Vos, R. (2020) Estimating the poverty impact of COVID-19: The MIRAGRODEP and POVANA frameworks. IFPRI Technical Note.
34. World Bank. 2020a. *Global Economic Prospects*, June 2020. Washington, DC, World Bank. (also available at <https://www.worldbank.org/en/publication/global-economicprospects#overview>)
35. Koppenberg M, Bozzola M, Dalhaus T, Hirsch S. (2021) Mapping potential implications of temporary COVID-19 export bans for the food supply in importing countries using precrisis trade flows. *Agribusiness* 37:25–43 // URL: <https://doi.org/10.1002/agr.21684> (15.07.2021)
36. Ушкалова Д.И. Влияние пандемии Covid-19 на внешнюю торговлю России // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2020. - №(6). – С.41–51.
37. Van den Broeck, G. & Maertens, M. (2016) Horticultural exports and food security in developing countries. *Global Food Security*, 10:11-20.
38. Deaton BJ, Deaton BJ. (2020) Food security and Canada's agricultural system challenged by COVID-19. *Can J Agr Econ*. 68:143–149 // URL: <https://doi.org/10.1111/cjag.12227> (21.06.2021)

39. Bracale, R. & Vaccaro, C.M. (2020) Changes in food choice following restrictive measures due to COVID-19. *Nutrition, Metabolism and Cardiovascular Diseases* 30(9): 1423-1426.
40. Ashford, N., Hall, R., Arango-Quiroga, J., Metaxas, K., and Showalter, A. (2020). Addressing Inequality: The First Step Beyond COVID-19 and Towards Sustainability. *Sustainability* 12(13):5404.
41. Hobbs JE. (2020) Food supply chains during the COVID-19 pandemic. *Can J Agr Econ.* 68:171– 176 // URL: <https://doi.org/10.1111/cjag.12237> (20.06.2021)
42. Haake, Daniel (2020) Covid-19: impacts on freight transportation. *ITE journal-institute of transportation engineers*, volume: 90, issue: 11, pages: 46-46
43. Barrett, C. (2020) Actions now can curb food systems fallout from COVID-19. *Nature Food.* 1: 319-320.
44. Gray RS. (2020) Agriculture, transportation, and the COVID-19 crisis. *Can J Agr Econ.* 68:239– 243 // URL: <https://doi.org/10.1111/cjag.12235> (12.06.2021)
45. Xiaoqian Sun, Sebastian Wandelt, Anming Zhang. (2020) How did COVID-19 impact air transportation? A first peek through the lens of complex networks. *Journal of Air Transport Management* 89:101
46. Iacus SM, Natale F, et el. (2020) Estimating and projecting air passenger traffic during the COVID-19 coronavirus outbreak and its socio-economic impact. *Safety Science* 129:104 // URL: <https://doi.org/10.1016/j.ssci.2020.104791>
47. Saeida Saadat, Deepak Rawtani, Chaudhery Mustansar Hussain (2020) Environmental perspective of COVID-19. *Sci. Total Environ.*, 728, p. 138870, [10.1016/j.scitotenv.2020.138870](https://doi.org/10.1016/j.scitotenv.2020.138870)
48. Barbier, E., & Burgess, J. (2020) Sustainability and development after COVID-19. *World Development* 135 (November 1, 2020): 105082.
49. Xiaoqian Sun, Sebastian Wandelt, Anming Zhang. (2020) How did COVID-19 impact air transportation? A first peek through the lens of complex networks. *Journal of Air Transport Management* 89:101
50. Раимбеков Ж.С., Сыздыкбаева Б.У., Рыскулова Ж.О., Жуматаева Б.А. Оценка эффективности функционирования товаропроводящей сети // Вестник КазУЭФМТ. - №4.-2021. С.109-116.
51. Айвазян С.А. Методы эконометрики: учебник. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2010. - 512с.
52. Stevens J. P. Applied multivariate statistics for the social sciences. - Hillsdale, NS: Erlbaum, 2002. – 375p
53. Using and Interpreting Cronbach's Alpha. [Электрон. ресурс] – URL: <http://data.library.virginia.edu/using-and-interpreting-cronbachs-alpha/> (дата обращения: 28.06.2021).
54. Раимбеков Ж.С., Сыздыкбаева Б.У., Сладковский А.В. Оценка влияния факторов внутренней и внешней среды на эффективность функционирования торговли. Вестник ЕНУ, серия экономика, №4, 2022
55. Abdi H. Factor Rotations in Factor Analyses. [Электрон. ресурс] - URL: <https://www.utdallas.edu/~herve/Abdi-rotations-pretty.pdf> (дата обращения: 28.06.2021).

5. Концептуальные подходы и приоритеты развития национальной товаропроводящей системы продовольственного рынка

5.1. Концепции продовольственной товаропроводящей цепи

Производственно-сбытовая цепочка (ПСЦ) занимает особое положение в товаропроводящей системе. ПСЦ в сфере продовольствия представляют собой сложные системы и в последняя время много внимания уделяются на создания устойчивой производственно-сбытовой цепочки в сфере продовольствия (УПСЦП).

В отличие от родственных понятий, таких как товаропроводящая цепь (фр. *filier*e) и цепочка поставок, концепция УПСЦП одновременно подчеркивает важность трех элементов. Во-первых, признается, что ПСЦ – это динамичные рыночные системы, где основным измерением является вертикальное (управление). Во-вторых, применение данной концепции характеризуется широким масштабом: как правило, в пределах страны ПСЦ охватывает целый субсектор (например, производство говядины, кукурузы или лосося). В-третьих, точными многомерными показателями эффективности ПСЦ на совокупном уровне являются добавленная стоимость и устойчивость.

В последнее десятилетие производственно-сбытовая цепочка (ПСЦ) утвердилась как одна из основных парадигм теории и практики развития [1]. Одновременно появилось много литературы, посвященной различным аспектам ПСЦ. Также существует ряд концепций, смежных с концепцией ПСЦ. Их называют в теории и на практике концепция производственно-сбытовых цепочек и смежные концепции. К ним относятся, Товаропроводящая цепь (фр. *filier*e) (1950-е годы) [2]; Субсектор (1970-е – 1980-е годы) [3]; Товаропроводящая цепочка (1980-е годы) [4]; Цепочка ценности Портера (1985 год) [5]; Глобальная товарная цепочка (1994 год) [6]; Сетевая цепочка (2001 год) [7]; продовольственная система (2008) [8-9], Ландшафтная система (2010 год) [10-12].

В коммерческом плане, основная цель создания ПСЦ состоит в том, чтобы обеспечить получение максимальной прибыли за счет не только борьбы с неэффективностью, но и максимального увеличения совокупных доходов всех участников конкретной ПСЦ через производство продуктов, которые потребитель желает приобретать в больших количествах и по более высоким ценам. Другими словами, основная задача ПСЦ состоит в обеспечении максимальной эффективности на конечном потребительском рынке, что позволит увеличить объем доходов и обеспечить получение результатов, которые будут взаимно приемлемы для ферм и фирм, задействованных в разных звеньях ПСЦ, от производства до потребления и утилизации.

Механизм реализации концепции устойчивых производственно-сбытовых цепочек строиться вокруг основной ПСЦ, то есть вокруг основных участников

ПСЦ, тех, кто производит продукт или закупает его у предыдущего звена цепочки, прибавляет стоимость и затем продает продукт следующему звену. В цепочке выделяются четыре основные функции (связи): производство (например, выращивание сельскохозяйственных культур или вылов рыбы), агрегирование, переработка и дистрибуция [13].

Сельскохозяйственные производственно-сбытовые цепочки представляют собой упорядоченные связи между группами производителей, продавцов, переработчиков и сервисных компаний, которые объединяются вместе с целью повышения производительности и создания дополнительной стоимости.

На основе проведенного нами анализа теоретических подходов к определению производственно-сбытовых цепей сельхозпродукций в современной экономической литературе получены следующие выводы:

- производственно-сбытовая цепочка представляет собой полный цикл деятельности необходимой для того, чтобы продукт или услуга прошли все стадии от замысла (разработки), через производство и поставку конечному потребителю до утилизации после использования. Сюда входят планирование, закупки, производство, организация сбыта, обслуживание клиентов, логистика, возврат товаров и т. д. [14].

- конкуренция является главным движущим фактор развития большинства производственно-сбытовых цепочек. При этом основными движущими факторами изменений, которые могут способствовать развитию производственно-сбытовых цепочек и получению конкурентного преимущества являются: производительность системы; качество продукции; дифференциация продукции; соблюдение социальных и экологических норм; благоприятная деловая среда;

- *производственно-сбытовая цепочка* и их развитие рассматриваются с точки зрения производство конкретной продукций или группы однородных товаров и основное внимание уделяется обеспечению эффективного взаимодействия производственных и сбытовых звеньев и развитием конкретной ПСЦ, тогда как значение термина *«товаропроводящая система»* больше связано с развитием и экономическим ростом всех функционирующих ПСЦ, РТС, и структурами, представляющими вспомогательные (координация, навыки, инфраструктура, НИОКР, сопутствующие услуги) и обеспечивающие (формальные и неформальные нормы, правила, законы) функции в стране. И она обладает интегративными качествами системы и его элементов, выступающие в экономические отношения между собой (государство, некоммерческие организации, саморегулируемые организации и т.д.).

- ориентация развитых стран на построение (проектирование) стратегических цепочек создания стоимости. Правительствами стимулируется деятельность национальных производителей по созданию и внедрению ПСЦ, внедрению и массовому освоению междисциплинарных разработок, способствующих повышению производительности труда и цифровых технологий, усилению национальной продовольственной конкурентоспособности.

- возможности глобальной ПСЦ для небольших экспортеров и развивающихся стран вовлечения в мировую торговлю в условиях отсутствия собственных развитых и ориентированных на экспорт продовольственных секторов.

-положительное влияние глобальной ПСЦ на производительность агропромышленного комплекса. Тщательно скоординированные ГЦС способны обеспечить трансферт знаний и технологий, способствовать повышению производительности, занятости и увеличению доходов. По оценкам экспертов, десятипроцентное увеличение участия в ГПСЦ сельского хозяйства может привести к увеличению производительности труда примерно на 1,2%;

-Сельскохозяйственные производственно-сбытовые цепочки представляют собой упорядоченные связи между группами производителей, продавцов, переработчиков и сервисных компаний, которые объединяются вместе с целью повышения производительности и создания дополнительной стоимости. Производственно-сбытовые цепочки обладают уникальным свойством интегрировать источники поставки сырья с динамикой спроса на продовольствие через рыночное сотрудничество между различными структурами, которые производят и реализуют переработанную продукцию.

Создание производственно-сбытовых цепочек не решает всех проблем продовольственной системы. ПСЦ в сфере продовольствия не могут обеспечить доходом всех, не могут учитывать компромиссы на уровне продовольственной системы, не могут полностью оградить окружающую среду от негативных воздействий. Для преодоления этих ограничений необходимы государственные программы и национальные стратегии развития. При этом подобные программы и стратегии финансируются в значительной мере за счет налоговых поступлений, источником которых являются сами производственно-сбытовые цепочки.

Среди таких более широких концепций можно отметить *концепцию продовольственной системы*, объединяющую в единую систему все продовольственные ПСЦ конкретной страны

Продовольственные системы представляют собой сложные и многогранные системы мероприятий, ресурсов и субъектов, задействованных в производстве, переработке, перевалке, подготовке, хранении, распределении, сбыте, обеспечении доступа, закупке, потреблении и процессах формирования потерь и порчи пищевых продуктов, а также в формировании практических результатов этих мероприятий, включая социальные, экономические и экологические конечные результаты.

Продовольственные системы охватывают различные элементы и виды деятельности, связанные с производством, переработкой, распределением, приготовлением и потреблением продуктов питания, которые содержат социально-экономические и экологические результаты [15].

Разработано несколько типологий продовольственных систем, в которых учитываются их отличительные характеристики.

В работе [16] описаны четыре типа цепей создания стоимости продовольствия (традиционные, современные, современно-традиционные и традиционно-современные) (таблица 5.1).

Таблица 5.1 - Типология цепей создания стоимости продовольствия

Тип	Описание
Традиционные	Традиционные предприятия оптовой торговли преимущественно покупают продовольствие у мелких фермеров и продают его потребителям и традиционным предприятиям розничной торговли на продуктовых рынках (главным образом, местных)
Современные	Внутренние и многонациональные производители продуктов питания в основном закупают продовольствие у коммерческих ферм и продают продукты через современные супермаркеты
Современно-традиционные	Внутренние и многонациональные производители продуктов питания продают их через сеть традиционных предприятий оптовой и розничной торговли (например, семейные магазины)
Традиционно-современные	Супермаркеты и производители продуктов питания закупают продовольствие у мелких фермеров и торговцев

Источник: [16].

В докладе ФАО [12¹²] выделяются три широких типа продовольственных систем: 1) традиционные; 2) смешанные; 3) современные продовольственные системы. Ниже приводится описание каждого типа продовольственных систем (табл.5.2).

Таблица 5.2 - Типы продовольственных систем

Традиционные продовольственные системы	Смешанные продовольственные системы	Современные продовольственные системы
Продовольствие главным образом производится местными мелкими фермерскими хозяйствами; в наличии, в основном, имеются местные продукты по сезону	Продовольствие производится как местными мелкими фермерскими хозяйствами, так и более крупными фермами, расположенными достаточно далеко. Более широкий доступ к продовольствию вне обычного сезона	На фермах различного масштаба – от мелких до промышленных – производится широкий спектр продуктов питания. Производство носит глобальный характер, соответственно, продукты поставляются из различных регионов и имеются в наличии в любое время

Исходя из этого можно выделить три типа цепочек поставок продуктов питания (ЦПП) (табл.5.3).

1) Традиционные модели, основанные на натуральном сельском хозяйстве или короткие местные цепочки поставок (на которые приходится примерно 10% продовольственной экономики в Африке и Южной Азии).

Большинство городских и сельских потребителей сейчас зависят от рынков, в отличие от обстановки 30-40 летней давности, когда значительная

часть сельского населения жила «вне сети» в натуральном сельском хозяйстве. Потребители покупают 80% всех продуктов питания, потребляемых в Африке и Азии, и, таким образом, FSC обеспечивают 80% всей потребляемой пищи [17].

2) Крупный «переходный» сектор (около 70% от общего числа), соединяющий сельских производителей с городскими потребителями через сеть трудоемких малых и средних предприятий.

Переходные ЦППП (простирающиеся от сельских до городских районов, фрагментированные и в которых доминируют тысячи трудоемких МСП) доминируют в продовольственных системах, составляя 50-80% продовольственных экономик развивающихся стран Азии и Африки.

3) Современные цепочки поставок продуктов питания, основанные на супермаркетах и крупных переработчиках (около 20%).

Современные ЦППП (преобладают крупные перерабатывающие предприятия и супермаркеты, капиталоемкие, с относительно низкой трудоемкостью операций) составляют примерно 30-50% продовольственных систем Китая, Латинской Америки и Юго-Восточной Азии и 20% продовольственных товаров систем в Африке и Южной Азии.

Таблица 5.3 - Этапы развития цепочек поставок продуктов питания (ЦППП) и их распространенность в экономике

	Традиционная ЦППП	Переходная ЦППП	Современная ЦППП
Распространенность в Африке и Южной Африке как доля продовольственного хозяйства	10%	70%	20%
Распространенность в Юго-Восточной Азии и Латинской Америке	5%	50%	45%
Основной тип предприятия	домохозяйства	МСП, рынки	супермаркеты, гипермаркеты
Длина, расстояние, продолжительность	короткая, местная	длинная, село-город	длинная, село-город, международная
Использование договоренностей	без контракта, нет стандартов	без контракта, государственные стандарты	появление договоров, частные стандарты
Технология	трудоемкая	трудоемкая	капиталоемкая

Источник: The International Food Policy Research Institute (IFPRI)

Несмотря на очевидные стрессы и проблемы, в целом цепочки поставок продуктов питания в развитом мире продемонстрировали замечательную надежность и устойчивость перед лицом COVID-19.

Под *продовольственной товаропроводящей цепью* подразумеваются виды деятельности и субъекты, обеспечивающие перемещение продуктов питания от

этапа производства до этапов потребления и утилизации отходов [18]. Товаропроводящая цепь включает следующие этапы: производство; хранение и распределение; переработка и упаковка; розничная торговля и рынки (рисунок 5.1).

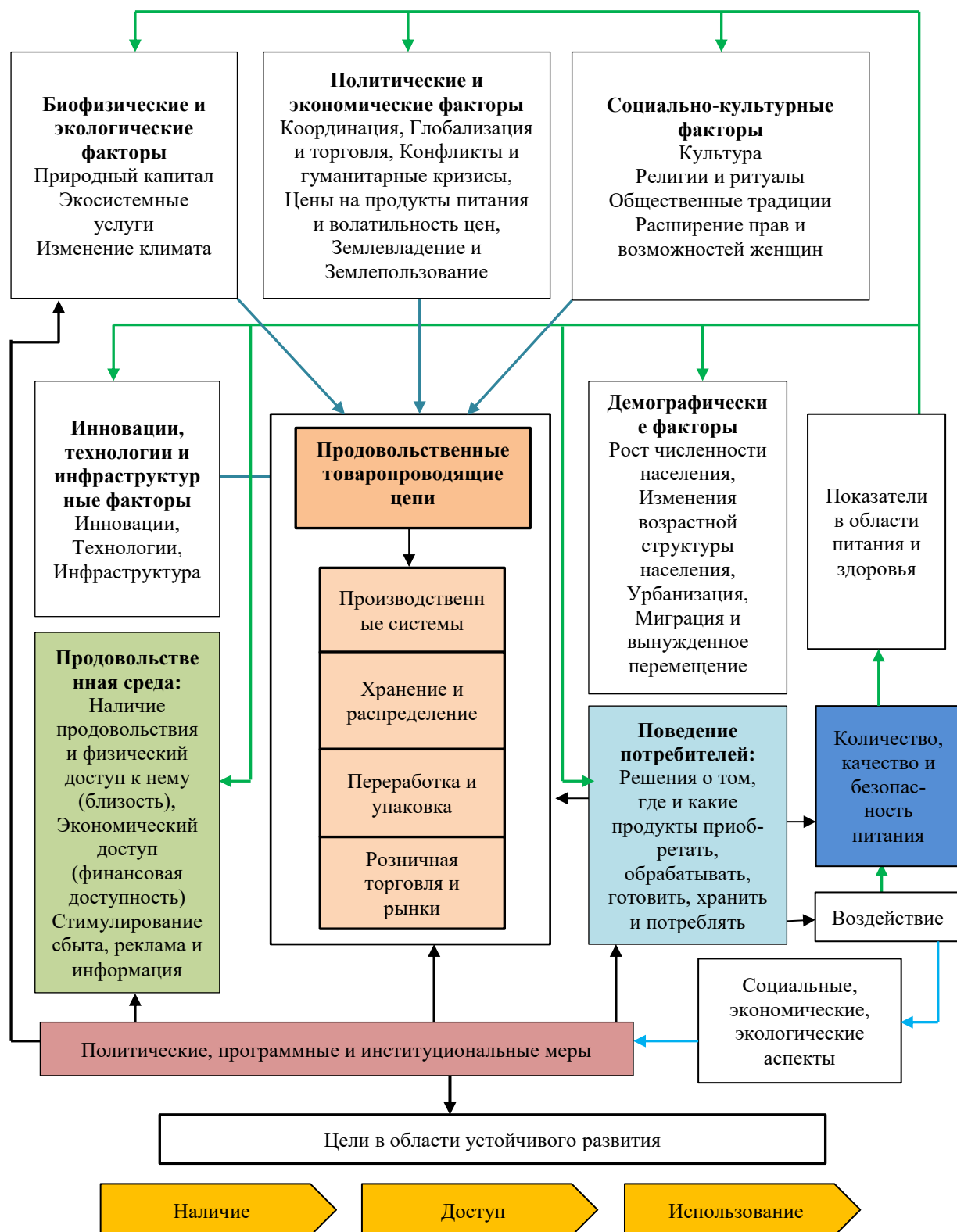


Рисунок 5.1 - Основная концепция продовольственных систем с точки зрения логистики снабжения и доставки [19]

На рисунке 5.1 проиллюстрирована основная концепция продовольственной системы и описаны составляющие продовольственных систем. Продовольственные системы, воздействующие на них факторы, субъекты и элементы этих систем существуют не изолированно, а во взаимодействии друг с другом и с другими системами (такими как системы здравоохранения, энергетические и транспортные системы).

К основным составляющим ПС относятся 1) пять основных категорий движущих сил изменений продовольственных систем: (рис.1) биофизические и экологические факторы; инновации, технологии и инфраструктура; политические и экономические, социально-культурные и демографические факторы; 2) Продовольственные товаропроводящие цепи; 3) Продовольственная среда; 4) Потребители и их поведение; 5) Политические, программные и институциональные меры.

Ядром продовольственной системы (ПС) является продовольственные товаропроводящие цепи, включающие: производственные системы, хранение и распределение, переработка и упаковка, розничная торговля и рынки, которая тесно взаимодействуют с другими составляющими ПС: Продовольственной среды (физическая и экономическая доступность, стимулирование сбыта и информация), поведение потребителей, рацион питания, количество, качество и безопасность питания (рис.5.1).

1)Производственно-сбытовые (товаропроводящие) цепи (поставок) продовольствия охватывают все виды деятельности, которые связаны с перемещением продуктов питания от производителей к потребителям, включая производство, хранение, распространение, переработку, упаковку, розничную торговлю и стимулирование сбыта.

2)Ключевыми элементами продовольственной среды, определяющими выбор, приемлемость продуктов и рацион питания, являются физический и экономический доступ к продовольствию (физическая близость и ценовая доступность); рекомендации, реклама и информация в отношении продуктов питания; а также качество и безопасность продуктов.

3)Поведение потребителей описывает особенности решений потребителей – будь то домохозяйства или отдельные лица – в отношении того, какие продукты питания приобретать, хранить, готовить и потреблять, и в отношении того, как распределять продукты в домохозяйстве.

В структуру продовольственной товаропроводящей цепи входят:

А)Производственные системы. Сельскохозяйственные системы и системы производства продовольствия определяют его наличие и финансовую доступность, качество и разнообразие. По мере перемещения по цепи продукты могут становиться более питательными, однако рацион питания может в значительной степени зависеть от наличия различных типов и разновидностей продуктов, а также от мест и способов их производства и сбора – особенно в случаях, когда потребляются продукты собственного производства.

Б)Хранение и распределение. Пищевые продукты, которые не потребляются сразу самими производителями, должны храниться для

последующего потребления или распределения.

В) Переработка и упаковка. Переработка и упаковка продуктов питания способствуют улучшению положения в области продовольственной безопасности и питания (ПБП) за счет предотвращения потерь качества продовольствия и его отходы (ПКПО) и увеличения срока хранения продуктов и т.д. [20].

Г) Розничная торговля и рынки. После переработки продукты попадают на формальные или неформальные рынки, которые могут находиться близко или далеко от сообществ или домохозяйств.

На каждом этапе продовольственных товаропроводящих цепей действует множество субъектов различного масштаба – от крупного до малого, как государственных, так и частных, которые находятся под воздействием вышеупомянутых факторов [21].

Решения, которые принимаются одной группой субъектов на одном этапе цепи, имеют последствия для остальных [15]. Они влияют на применяемые в цепи подходы к производству и переработке продуктов питания [22], на четыре измерения ПБП (наличие, доступ – как физический, так и экономический, использование и стабильность), а также на пищевую ценность производимых и перерабатываемых продуктов.

Продовольственные товаропроводящие цепочки играют важнейшую структурообразующую роль в обеспечении здоровья, социально-экономической и экологической устойчивости и невосприимчивости к внешним факторам продовольственных систем, включая восстановление экосистем. Продовольственные товаропроводящие цепочки, включающие производство, хранение, послеуборочную обработку, переработку и упаковку, распределение вплоть до момента потребления и сбыт, действуют в самых разнообразных масштабах, имеют самые разнообразные структуры и уровни, от простейших до очень сложных, от местных до глобальных с участием многих субъектов этих систем.

5.2. Современные подходы к формированию и развитию интегрированной национальной товаропроводящей системы

Накопленный опыт в сфере товародвижения показал необходимость концептуального подхода к решению задач развития ТПС, особенно создания интегрированной товаропроводящей логистической системы, что будет способствовать установлению прочных связей между различными звеньями и цепями поставки.

В рассматриваемой нами концепции представлены следующие положения к развитию товаропроводящей системы, учитывающие системность, комплексность, интегрированность, эффективность, безопасность и синергию в достижении устойчивого развития.

Конечной целью развития ТПС и товаросопровождающей сети (ТСС) является увеличение добавленной стоимости экспорта, повышение конкурентоспособности продукции, повышение качества сервиса.

Как показывает мировой опыт формирования и развития ТПС, широко используется концепция интегрированного управления различными стадиями движения товарно-материальных ценностей, от продукции нижних переделов вплоть до конечного потребителя, получившая название «управление цепью поставок» (SCM). Сочетание маркетингового, сбытового и логистического подходов при построении ТПС и ТСС должно обеспечить налаживание прямых связей между поставщиками и потребителями и исключение излишних посредников; нацелить на расширение доли рынка сбыта за счет более полного удовлетворения изменяющихся запросов покупателей; получить наибольший эффект в международной торговле, где информационные барьеры и транзакционные издержки наиболее велики; рассматриваться как инструмент развития не только внутренней торговли, но и экспорта с высокой долей добавленной стоимости [23-24].

Нами представлены анализ концептуальных подходов и собственное предложение по созданию современной национальной товаропроводящей системы.

Основные положения концепции:

- интеграция ПСЦ поставок продовольствия, где производство и сбыт продукции, осуществляемые через торговлю, качество и безопасность продукции, показатели питания и здоровья тесно взаимосвязаны между собой;

- развитие ПСЦ, ориентированное на создание благоприятных условий и возможностей для производителя сбывать свою продукцию на внутренний и внешние рынки, исключая проблему низкого качества товара, плохой упаковки и ограниченного объема поставок;

- развитие сельскохозяйственных кооперативов (СХТП), интегрированных с закупкой, сбытом, транспортировкой, логистикой и пр.

Организация процесса координации деятельности в ПСЦ в ее низовом звене, т.е. закупщиками, приближенными к конечному потребителю (например, супермаркетами и переработчиками пищевых продуктов), либо в вышестоящем, не связанном с потребителем напрямую (например, поставщиками, включая фермеров или фермерские кооперативы);

- торговая политика должна быть ориентирована на расширение торговли за счет создания комфортной потребительской (совокупность потребителей с потребительскими требованиями и возможностями) способности и продовольственной среды (наличие, физическая и экономическая доступность);

- развитие многоформатной торговли, современного оптового звена и торговой инфраструктуры;

- учет внутренних и внешних факторов, влияющих на продовольственную систему, включая производственно-сбытовые и товаропроводящие с одновременным достижением социального, экономического и экологических измерений;

-комплексное планирование производственно-товаропроводящей системы и инклюзивные механизмы управления снабжением и распределением, процессами товародвижения на региональном/местном уровне, для которого характерны взаимосвязи с обеспечением устойчивости и рядом других секторов (транспорт, торговля, инфраструктура распределения);

-применение инновационной логистики, ИКТ, электронной торговой площадки, биржевой торговли, интеллектуальных систем в товаропроводящей и товарораспределительной системе. Применение достижений цифровой экономики в продовольственных ПСЦ и товаропроводящих системах (технология блокчейн, интернет вещей, большие данные и т.д.).

Эффективность управления определяется, прежде всего, обоснованностью методов решения задач, т. е. подходов, концепций, принципов и методов. В существующих научных подходах к управлению товаропроводящими логистическими системами выделим концепции, наиболее эффективные в управлении ТПС.

Концепция управления цепью поставок (SCM) включает следующие базовые положения [25-26].

Основная идея УЦП заключается в интеграционности в целях создания ценности для клиентов. В соответствии с интегрированным подходом в менеджменте концепцию управления цепью поставок можно рассматривать как планирование, управление и развитие цепей поставок на отдельных уровнях логистической системы (от поставки сырья, материалов до сервисного обслуживания конечного потребителя).

Из всех подходов создания ТПС наиболее перспективным является *интегрированная концепция управления цепью поставок*. То есть другими словами, управления интегрированной логистической товаропроводящей системой, основанной на инновационной логистике, информационно-коммуникационных технологиях, информационных и интеллектуальных системах, современных цифровых и электронных автоматизированных торговых, транспортных, логистических, информационных и финансовых инфраструктурах.

И все же концепция цепочки поставок делает основной упор на оптимизацию потоков продуктов и услуг вдоль цепочки, то есть на логистику. Тенденции к глобализации и индустриализации заметно расширили возможности и усугубили проблемы в плане управления товаропроводящими цепочками. Сюда входят такие виды деятельности, как разработка, производство, маркетинг, сбыт, вспомогательные услуги – вплоть до конечного потребления. ПСЦ позволяет дать знания и опыт, государственную поддержку СХТП и шире вовлечь их, чтобы самостоятельно и ответственно принимали решения по производству, переработке, хранению и сбыту [27].

В этой связи основная идея Концепции заключается в создании интегрированной логистической ТПС, которая рассматривается нами как главное средство для решения проблем в сфере ТПС.

Интегрированная национальная товаропроводящая система (ИН ТПС) - это инновационное решение проблем не только цепи поставок, но и решения в целом проблемы товаропроводящей системы на уровне региона, государства, между государствами, предусматривающее создание не только систем управления, но и собственно товаропроводящих сетей и систем в целом, в которых интеллектуальные информационно-коммуникационные технологии и средства сбора, обработки, контроля и управления изначально встроены в объекты соответствующей инфраструктуры. При этом возможности сквозного управления в системах на основе единого организационно-экономического, нормативно-правового, информационного механизмов, технических инструментов, на основе получаемой в реальном времени информации для всех участников товародвижения доступны всем операторам и пользователям системы (параллельно и одновременно).

ИН ТПС должна быть построена для обслуживания внутренних, внешних (экспортных) товаропотоков, а также транзитных грузов при высоком уровне сервиса с минимальными затратами. НТС состоит из двух подсистем: для группы товаров потребительского назначения и для группы товаров производственно-технического назначения. В качестве примера следует отметить концепцию создания Евразийской ТПС, которую в настоящее время разрабатывает ЕАБР для стран ЕАЭС.

Интегрированная товаропроводящая логистическая система должна стать одним из наиболее важных способов государственной региональной политики, направленной на повышение качества жизни населения, обеспечения конкурентоспособности регионов и предприятий за счет обеспечения безопасной и качественной продукции и низких цен, с обеспечением высокого уровня обслуживания потребителей.

Цели и задачи создания интегрированной логистической товаропроводящей системы – создание устойчивой к внешним и внутренним факторам и рискам системы управления на всех этапах перемещения товара (маркетинговый замысел о товаре, проектирование или создание изделия или товара, закуп ресурсов для производства, само производство, транспортировка, хранение, доставка выпускаемой продукции, сырья и материалов, финансирование) через эффективно функционирующие товаропроводящие цепочки и товарораспределительные системы.

Главная задача заключается в создании и управления логистической интегрированной товаропроводящей системой (ЛИ ТПС).

Концепция логистической интеграции бизнес процессов в ЛИ ТПС заключается в следующем: понимание установления взаимовыгодных связей между смежными предприятиями и государственными структурами; заинтересованность, компетентность, честность во взаимовыгодном сотрудничестве; законность и поощрение интегрированного взаимодействия.

Интегрированная форма товаропроводящей политики предполагает, что объектом экономического роста выступает не конкретная организация, а некая совокупность организаций, взаимосвязанных на условиях взаимовыгодного

сотрудничества. Эффект взаимодействия возможен на основании устойчивых, согласованных в пространстве и во времени взаимосвязях, при этом, межотраслевые производственные связи обеспечат стабильность, бесперебойность производства, а инфраструктурные условия – перспективу перехода на новые уровни развития.

Логистическая интеграционная товаропроводящая система как форма межкорпоративного сотрудничества поставщиков, производителей, перевозчиков, логистических центров по грузопереработке и хранению товаропотоков, страховых, банковских, информационных служб, таможенных и налоговых органов управления, сервисных центров и потребителей, связанных не только экономическими отношениями, существенно меняет механизм разработки логистической политики. Обязательным условием становится режим заинтересованного диалога (сотрудничества) субъектов ЛИ ТПС.

При этом, одновременно, необходим отказ от системы административных приоритетов, основанных на «толкающем» принципе управления материальными потоками и переход к политике корпоративных приоритетов, базирующихся на принципе «тянущего» подхода управления материальными и сопутствующими потоками, а также к взаимовыгодному сотрудничеству компаний, интегрированных в логистические интегрированные товаропроводящие системы [28].

Для четкого выделения ПСЦ от РТС нами предложены классификация национальной товаропроводящей системы по различным признакам ПСЦ и товаропроводящих цепочек.

Классификация ТПС составлена по следующим признакам: по направлению грузопотока; по территориальной принадлежности; по ведомственной принадлежности; по отраслевой принадлежности; по степени обработки товаров; по длине каналов распределения; по уровню каналов распределения; по типу участников канала распределения; по используемой инфраструктуре.

Представленная в таблице Г.1, приложение Г классификация НТПС поможет составить связи между отдельными элементами и структурами НТПС для составления товаропроводящей сети конкретного товара или группы товаров.

Структура национальной товаропроводящей системы Казахстана показана на рисунке 5.2.

Национальная товаропроводящая система укрупненно состоит из трех крупных товаропроводящих сетей (подсистем): 1) товаропроводящая сеть рынка потребительских товаров, 2) товаропроводящая сеть рынка непродовольственных товаров (товаров производственно-технического назначения и непродовольственных товаров потребительского назначения), 3) товаропроводящая сеть транзитных грузов (рис.5.3).

В целом, в каждой подсистеме имеются свои производители товаров, с соответствующей логистической, информационной и торговой инфраструктурой и общей транспортной инфраструктурой.



Примечание: Разработано авторами

Рисунок 5.2-Общая структура национальной товаропроводящей системы Казахстана

Интегрированная национальная товаропроводящая система Казахстана						
Внешняя среда: 1)внешние факторы 2)внешняя среда	Товаропроводящая сеть рынка потребительских товаров внутри страны		Товаропроводящая сеть рынка непродовольственных товаров и товаров ПТН внутри страны		Товаропроводящая сеть транзитных грузов	Внутренняя среда: 1)Поведение потребителей на потребительском рынке 2)продовольственная среда 3)качество и безопасность 4)внутренние факторы
	Структура НТС:					
	Основная ПСЦ и каналы распределения страны на внутреннем рынке	Товаропроводящая сеть страны на зарубежных рынках	Товаропроводящая сеть страны во внутренних рынках	Товаропроводящая сеть страны на зарубежных рынках	Товаропроводящая сеть зарубежных стран	
	1.Функциональные подсистемы					
Субъекты, логистическая и торговая инфраструктура:						
1.1.Производители и-тели потребительских товаров; Производители непродовольственных товаров; транзитные товары	1.2.Посредники, переработчики и организаторы реализаций потребительских товаров: хранилище, элеваторы, склады, оптовые рынки, перерабатывающие предприятия, логистические центры, предприятия торговли, оптово-распределительные центры, логистические компании, биржи и т.д.		1.3. Посредники и организаторы реализаций непродовольственных товаров: Транспортно-логистические центры, транспортно-экспедиционные компании, склад временного хранения, контейнерный терминал, логистические компании, биржи и т.д.		1.4.Посредники и организаторы транзитных грузов. совместные предприятия, филиалы, торговые представительства, сервисные центры, торговые дома, фирменные магазины, консигнационные склады и пр.	1.5.потребительский рынок: Внутренние потребители товаров потребительского назначения; Внутренние потребители непродовольственных товаров; Потребители зарубежных стран
2.Обеспечивающие подсистемы						
Интегрированное информационное обеспечение НТС						
3.Поддерживающие подсистемы: Политические, программные и институциональные меры	Информационная инфраструктура рынка потребительских товаров		Информационная инфраструктура рынка непродовольственных товаров		Информационная инфраструктура транзитных грузов	3.Поддерживающие подсистемы: Социальные, экономические, экологические аспекты
	Нормативно-правовое обеспечение НТС					
	Транспортное обеспечение ТПС: Транспортная инфраструктура: Инфраструктура транзита: Инфраструктура для консолидации и дистрибуции					
	Логистическое обеспечение					
	Инфраструктура для контроля и обеспечение безопасности продукции					
	Таможенная инфраструктура					
	Научно-техническое и кадровое обеспечение НТС					
	Финансовое и страховое обеспечение					
Маркетинговое обеспечение						

Примечание Разработано авторами

Рисунок 5.3 - Организационно-функциональная структура и состав интегрированной национальной товаропроводящей системы Казахстана

В каждой товаропроводящей сети функционируют соответствующие субъекты и инфраструктура для грузопереработки, складирования, хранения и распределения товаров и пр. Товаропроводящая сеть транзитных грузов имеет соответствующие инфраструктуры для контейнерных перевозок; инфраструктуру экспресс-доставки, электронной коммерции и мультимодальных перевозок; инфраструктуру для консолидации и дистрибуции. Для обслуживания экспортных-импортных грузов функционируют таможенная и пограничная, фитосанитарная, ветеринарная и другие инфраструктуры.

Указанные товаропроводящие сети взаимосвязаны как с потребителями товаров внутри страны, так и зарубежных стран.

Особое место в организационной структуре управления интегрированной НТПС, формирующейся на базе крупных региональных товаропроводящих сетях, занимают органы управления и координационный Совет по развитию НТПС.

Функциональные элементы системы представлены производителями, перевозчиками как внутренней так и транзитных грузов, транспортной, логистической, торговой и информационной инфраструктурой и потребителями.

Основными целями создания Координационного Совета по развитию НТПС являются:

- определение политики в области развития РТС и ТПС;
- содействие развитию элементов транспортной, логистической и торговой, информационной и финансовой инфраструктуры в регионе;
- инициирование и содействие внедрению современных интегрированных цифровых технологий управления товародвижением.

Реализация поставленных целей предусматривает решение органами управления функционированием и развитием в региональных транспортных узлах интегрированной ЛС следующих целевых задач:

- разработка и оптимизация организационно-функциональной структуры НТС и стратегии ее развития;
- координация работы участников НТС;
- внедрение эффективных инновационных инфокоммуникационных, логистических, цифровых технологий в НТС;
- мониторинг работы РТС и НТС. Анализ и прогнозирование основных грузопотоков;
- подготовка и переподготовка персонала высшего и среднего менеджмента по логистике;
- организация взаимодействия с международными и региональными РТС, а также с проектами и программами, интеграция с международными ПСЦ.

Функциональная модель НТС включает комплекс функциональных и обеспечивающих подсистем, интегрированных товароматериальным потоком (рис.5.3).

Функциональные подсистемы условно состоят из трех взаимосвязанных субъектов и инфраструктуры: логистической, торговой и транспортной, представленных на схеме (рис. 5.3):

-посредники, переработчики и организаторы реализации потребительских товаров (хранилище, элеваторы, склады, оптовые рынки, биржи, розничная торговля и т.д.);

-посредники и организаторы реализации непродовольственных товаров (транспортно-логистические центры, транспортно-экспедиционные компании, склад временного хранения, контейнерный терминал, логистические компании и т.д.);

-посредники и организаторы транзитных грузов (совместные предприятия, филиалы, торговые представительства, сервисные центры, консигнационные склады и пр.).

К обеспечивающим подсистемам, выполняющим в основном поддерживающие и одновременно интегрирующие функции в НТС, относятся интегрированная региональная информационная подсистема; подсистема финансового обеспечения функционирования и развития, представленная отечественными и зарубежными банковскими структурами, лизинговыми компаниями, финансово-промышленными группами и другими финансовыми институтами; подсистема научно-технического и кадрового обеспечения, функционирование которой направлено на создание научно-технического и кадрового потенциала в сфере распределительных систем; нормативно-правовое обеспечение с подсистемой государственной поддержки и регулирования; таможенное обеспечение для импортных и экспортных грузов; подсистема транспортного обеспечения, состоящая из совокупности технико-технологических, нормативных, организационно-экономических форм и методов управления транспортными процессами.

Система товародвижения оказывает значительное влияние на социально-экономическое и материально-пространственное развитие внешней и внутренней торговли. Эффективно организованная система товародвижения способствует пропорциональному и гармоничному развитию рыночной среды, активизирует коммерческие структуры, а недостаточность или диспропорциональность в ее развитии сужают возможности полноценного экономического роста. В результате можно выделить следующие приемы и методы обеспечения приоритетного развития и повышения эффективности работы системы товародвижения:

На достижение основных целей Концепции направлено решение следующих задач:

1) развитие ПСЦ

- увеличение производство и ассортимента продукции;
- сокращение времени и затрат на закуп, перевозок, сбыта и потерь продукции;

2) развитие инфраструктуры и системы управления РТС

- создание на основных направлениях каналов распределения терминалов и складских комплексов с интермодальными функциями и развитой технологией переработки грузов, обеспечивающей их хранение, дальнейшую переработку, транспортировку и использование других видов транспорта в целях сокращения сроков доставки;

- совершенствование торговой транспортно-логистической и информационной инфраструктуры, создание условий для использования упрощенной процедуры прохождения грузов;

- оптимизация товаропроводящих систем, на основе приоритетного финансирования проектов развития транспортной инфраструктуры;

- оперативная обработка и выдача информации хозяйствующим субъектам, заинтересованным в экспорте своей продукции;

- повышение доступности грузов за счет развития транспортного сообщения;

- создание системы информационного контроля;

- повышение доступности за счет развития транспортного сообщения;

- разработка и внедрение системы автоматизированного управления движением системы товародвижения с созданием единого диспетчерского центра.

3) создания интегрированной ТПС и повышение его эффективности

- планирование производственной-сбытовой цепи продукции и региональной товаропроводящей сети на уровне области и республики;

- разработка и внедрение системы автоматизированного управления движением системы товародвижения с созданием единого диспетчерского центра.

- создание товаропроводящих сетей, взаимодействующих в сферах производства, логистики, информации, экологии и обеспечение безопасности, минимизации внешнеэкономических, других рисков.

- оптимизация товаропроводящих сетей путем сокращения или объединения или ликвидации не нужных элементов (посредников) и добиваться снижения цены на конечную продукцию.

- повышение качество обслуживания;

4)Улучшения координации движения грузов и согласования и взаимодействия между участниками товародвижения:

- достижение высокой системной гибкости логистических звеньев;

- обеспечение удобных взаимосвязей между регионами, на основе взаимовыгодного сотрудничества;

- обеспечение удобных взаимосвязей между регионами, на основе взаимовыгодного сотрудничества;

- развития механизма коопераций в ПСЦ и РТС;

- могут быть осуществлены меры по обеспечению более выгодных условий посреднической деятельности: применения гибкой тарифной политики на транспорте; принятие экономических мер, делающих невыгодными коммерческие трансакции; создание и оснащение складских мощностей.

В рамках мезологистической системы могут быть осуществлены меры по обеспечению более выгодных условий посреднической деятельности: применения гибкой тарифной политики на транспорте; принятие экономических мер, делающих невыгодными коммерческие транзакции; создание и оснащение складских мощностей.

Перечисленные задачи должны сопровождаться созданием системы мер экономического стимулирования внутреннего и внешнего товарообмена.

Структура НТПС: состоит из ПСЦ и каналы распределения страны на внутренних рынках, Товаропроводящая сеть страны на внутреннем и зарубежных рынках.

Системообразующие функциональные подсистемы, условно отображенные на схеме тремя сферами (рис.5.3), соответствующими пятью функциональным подсистемам, представлены: 1)производственно-сбытовые системы сельскохозяйственных производителей продукции; Производители непродовольственных товаров; транзитные товары; 2)Посредники, переработчики и организаторы реализаций потребительских товаров: хранилище, элеваторы, склады, оптовые рынки, перерабатывающие предприятия, логистические центры, предприятия торговли, оптово-распределительные центры, логистические компании, биржи и т.д. 3) Посредники и организаторы реализаций непродовольственных товаров: Транспортно-логистические центры, транспортно-экспедиционные компании, склад временного хранения, контейнерный терминал, логистические компании, биржи и т.д. 4)Посредники и организаторы транзитных грузов, совместные предприятия, филиалы, торговые представительство, сервисные центры, торговые дома, фирменные магазины, консигнационные склады и пр.

5) *Потребительский рынок*: внутренние потребители товаров потребительского назначения; Внутренние потребители непродовольственных товаров; Потребители зарубежных стран

К обеспечивающим подсистемам относятся информационное обеспечение и его инфраструктура; транспортное обеспечение, Логистическое обеспечение, Таможенное обеспечение, финансовое обеспечение; страховыми компаниями, нормативно-правовое обеспечение; а также научно-техническое и кадровое обеспечение, маркетинговое обеспечение с рекламными, маркетинговыми и консалтинговыми фирмами.

К поддерживающим подсистемам относят: политические, программные и институциональные меры; социальные, экономические, экологические аспекты и поддержки

Границы очерченных сфер являются условными, так как элементы функциональных и обеспечивающих подсистем тесно связаны между собой, взаимодействуют друг с другом, объединяясь в интегрированные логистические звенья и цепи. Возможно также расширение логистических функций отдельных субъектов-элементов системы, при котором их сфера деятельности будет охватывать сразу несколько функциональных и обеспечивающих подсистем или всю региональную ЛС в целом при соот-

ветствующем совмещении логистических функций.

Транспортное обеспечение состоит из транспорта, дороги, грузоперерабатывающих комплексов, центров сервиса и др.

Инфраструктура транзита состоит из: инфраструктуры международных транспортных коридоров, Инфраструктуры контейнерных перевозок; инфраструктуры экспресс-доставки, электронной коммерции и мультимодальных перевозок; аэропортов, морских портов, Инфраструктуры для консолидации и дистрибуции.

5.3. Концептуальные подходы развития национальной товаропроводящей системы на продовольственном рынке Казахстана

Нами предлагается несколько концептуальных подходов по развития национальной товаропроводящей системы на продовольственном рынке [29].

1) Первый подход связан с концепцией товаропроводящей цепи поставок и основано на создания новой оптово-розничной торговли основанной на логистике.

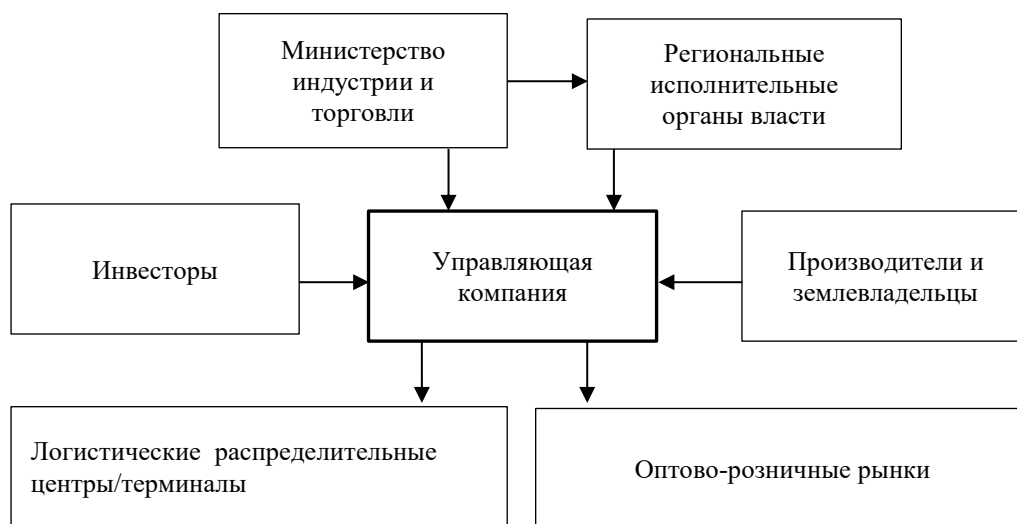
Развитие концепций товаропроводящей цепи осуществляется за счет оптимизации потоков продуктов и услуг вдоль цепочки, то есть логистики. При этом используется так называемая толкающая (выталкивающая система) управления товародвижением по всей цепи от производителя до потребителя, что имеет существенные недостатки: недостаточное отслеживание спроса, обязательное создание страховых запасов, увеличение затрат. Преимущество: устойчивость системы при резких колебаниях спроса и низкой надежности поставщика.

Для решения проблемы развития региональной товаропроводящей сети используется системный подход, на основе которого созданы методики и инструменты изменений в процессах существующей региональной товаропроводящей сети.

Механизм соединения производства с рынком сбыта осуществляется через кооперативные системы, оптовые и розничные системы торговли и маркетинговые системы торговли сельскохозяйственной продукции. Основное влияние и центральную роль в принятии решений в товаропроводящей цепи играют крупные, средние фермерские хозяйства и государство.

Для устранения разрыва в условиях товародвижения между интегрированным и дезинтегрированным отраслевыми секторами представляется необходимым формирование региональной оптово-логистической системы.

Структура логистической *оптово-розничной торговли* должна включать многофункциональные логистические терминалы и мелкооптовые крытые рынки, быть ориентирована на обслуживание как крупных, так и малых предприятий и их объединений (рис.5.4).



Примечание: Составлено авторами

Рис.5.4-Схема логистической оптово-распределительной системы на основе ГЧП

В качестве контролирующего собственника могло бы выступить министерство индустрии и торговли РК, в качестве соинвесторов - министерство финансов (в части возведения логистических терминалов республиканского значения) и региональные власти (в части строительства мелкооптовых рынков), частные инвесторы – пользователи.

Для этого Правительству Казахстана следует также стимулировать следующие организационные изменения в сфере оптовой торговли:

1. Встраивание отечественных оптовых организаций в глобальные логистические системы; развитие оптово-розничной составляющей крупными производственными холдингами;

3. Трансформацию оптовых предприятий в логистических провайдеров, осуществляющих мультимодальные и проектные перемещения товаров, предоставление терминальных, информационно – технологических, экспортно – импортных услуг;

2. Специализацию существующих оптовых организаций на дистрибутивном и агентском обслуживании, предпродажной подготовке товаров, сервисных, информационных и финансовых услугах (прием онлайн платежей, организация взаиморасчетов и факторинга для малых предприятий розничного звена).

Данный подход в зарубежных странах связан с использованием кооперативной, оптовой и логистической системы распределения продукции.

Важным направлением формирования логистической основы оптово-розничной торговли является создание **крупных специализированных оптовых структур**.

При этом, основу системы оптовой торговли непродовольственными товарами в городах должны составить крупные и средние оптовые организации, специализирующиеся на оптовой торговле определенными товарными группами и занимающие основной удельный вес в оптовом обороте. В их

задачу входит преобразование крупных партий товаров в торговый ассортимент - формирование широкого ассортиментного ряда продукции из разных источников и обеспечение поставки партий товаров в розницу в комплектном виде.

Оптовых структуры могут быть двух типов:

1. Двухуровневые межрегиональные оптовые базы с центральным офисом и складом в Нур-Султане, Алматы и филиалами в регионах. По своей деятельности - эти базы являются комплектаторами, обеспечивающими поставку сложного ассортимента товаров в различной комплектации по запросу магазинов и регионов. Такие базы имеют большие перспективы по оптовой торговле одеждой, обувью, трикотажем, электробытовой техникой, хозяйственными товарами.

2. Центры оптовой торговли. Они могут быть двух видов. Первые являются специализированными и включены в состав промышленных групп. Вторые являются самостоятельными и они могут охватывать целую группу товаров одного потребительского комплекса: одежда и обувь, домашнее хозяйство, спорт и отдых, дом и интерьер и т.д. Отличительная черта этих Центров состоит в том, что на одной территории располагаются складская и выставочная зона. Выставочная зона одновременно служит для торговых целей и проведения постоянных оптовых ярмарок. Для реализации этой задачи выставочный ассортимент постоянно обновляется и поэтому покупателям (оптовым и розничным) предоставляется возможность постоянно обновлять ассортиментную структуру заказа, приспособив его к требованиям рынка.

Не менее важным направлением создания логистической основы оптово-розничной торговли является создание *сети распределительных центров*.

Создание крупных розничных торговых сетей приводит к необходимости рационализации товароснабжения магазинов через единый склад.

Логистическая система торговой розничной сети представляет собой систему, целью которой является доставка товаров в торговую точку, в нужном количестве и ассортименте в максимальной степени подготовленных к торговому процессу.

Распределительный центр выступает буфером, который накапливает запасы товаров на случай срыва поставок. Он также позволяет сгладить колебания спроса на товары, увеличивая объемы отгрузок в случае необходимости, например в праздничные дни. Кроме того, оптимизируются торгово-технологические и складские операции, снижаются эксплуатационные и другие издержки.

В крупных городах Казахстана уже сформировались такие розничные сети, для повышения эффективности работы которых, требуются распределительные центры.

Для эффективной поддержки региональной экспансии необходимо иметь центральные точки входа товаров в сеть (центральный РЦ) и налаженные каналы поставки товаров в регионы (региональный РЦ).

Примером создания крупных оптовых структур по хранению, сбыте и торговле можно назвать, оптово-распределительный центр (ОРЦ) как главное системообразующее ядро и главный участник товаропроводящей цепи в зарубежных странах.

Казахстан также последовал по данному пути. Необходимость создания сети ОРЦ для развития товаропроводящей системы в Казахстане обусловлена неэффективной существующей системой ценообразования и высокой волатильности цен (цена продукции доходит до 300-400%) на плодоовощную продукцию, недостаточной обеспеченностью производственной инфраструктурой и, как следствие, высокими потерями (30-40% потери) и низкой конкурентоспособностью продукции отечественных сельхоз товаропроизводителей.

Данный подход предполагает, что рядом с крупными городами обязательно должны быть оптовые продовольственные рынки распределения и торговли, а на территориях концентрации производства – оптовые рынки по хранению. Однако по нашим расчетам [30] планируемые в РК 23 ОРЦ покрывают всего лишь 5-10% по хранению и 8-15% распределения и торговли в зависимости от региона, что явно недостаточно и не решают все проблемы товаропроводящей сети.

Причем есть опасность, что мелкие крестьянские хозяйства (КХ) и фермеры не имеют возможности участвовать и взаимодействовать с ОРЦ без государственной поддержки, прежде всего, в развитии инфраструктуры. Поэтому правительству следует создать механизмы поддержки для облегчения самоорганизации мелких хозяйств и поддержки развития частного сектора с целью повышения конкурентоспособности мелких хозяйств к обоюдной выгоде.

ОРЦ не сможет полностью обеспечивать координацию, регулирования и оптимизацию весь товарных потоков в товаропроводящих сетях, из-за разногласии и барьеров между мелкими СХТП и ОРЦ. ОРЦ может функционировать как один из вариантов улучшения инфраструктуры хранения, распределения и торговли конкретного вида продукции, а не полного ассортимента. ОРЦ не связано жестко с производством, что может допустить продукции низкого качества, не соответствующей стандартам безопасности, и привести к многочисленным нарушениям.

Изучая зарубежный опыт, можно сформулировать, что недостатком данного подхода с использованием ОРЦ является, то что, ОРЦ не в состоянии полностью заменить национальную товаропроводящую сеть:

1) низкий обхват производителей продукции: ОРЦ обслуживает ПСЦ, созданный для конкретной одной продукции;

2) есть опасность, что мелкие КХ и фермеры не имеют возможности участвовать и взаимодействовать с ОРЦ;

3) ОРЦ не может полностью обеспечивать координацию, регулирования и оптимизацию весь товарных потоков в товаропроводящих сетях, из-за разногласий и барьеров между мелкими СХТП и ОРЦ;

4) ОРЦ может функционировать как один из вариантов улучшения инфраструктуры хранения, распределения и торговли конкретного вида продукции, а не полного ассортимента;

5) ОРЦ, не связанный с производством, может привести многочисленным нарушениям и допустить продукции низкого качества, не соответствующие стандартам безопасности;

6) управление материальными потоками в ОРЦ между участниками РТС осуществляется по так называемому толкающему (выталкивающая) принципу, имеющему существенные недостатки, связанные с учетом множества факторов, наличие большого количества запасов, сложности перестройки в управлении при изменения спроса.

2) Второй концептуальный подход для развития НТПС в РК связан с расширением действующей товаропроводящей сети, реализацией механизма реструктуризации существующих рынков и модернизации оптовых распределительных центров и переход в организованную товаропроводящую и товарораспределительную сеть и их интеграцией с розничной сетью.

Как показывает мировой опыт создание оптовых продовольственных рынков является лишь первым и необходимым этапом перестройки каналов товародвижения поскольку оптовые рынки не в состоянии полностью решить все проблемы характерные для оптовой торговли в целом. Во многих странах наряду с оптовыми рынками широкое распространение получили распределительные центры продовольствия и торговые комплексы. Такая конкуренция требует модернизации оптовых продовольственных рынков, повышения качества оказываемых услуг как товаропроизводителям, так и предприятиям розничной торговли.

Создание новых оптовых продовольственных рынков и модернизация действующих предприятий оптовой торговли, как ключевого звена в системе распределения продовольствия, предусматривает принятие государственной программы, которая должна способствовать консолидации усилий всех заинтересованных участников рынка.

С целью улучшения товародвижения необходима программа развития инфраструктуры оптовых товарных рынков. Развитие инфраструктуры товарных рынков предполагают создание оптовых продовольственных рынков межрегионального и регионального уровней, а также местного значения и развитие инфраструктуры сельских товарных рынков.

Оптовый продовольственный рынок призван обеспечить реализацию сельскохозяйственной и продовольственной продукции, обеспечив тем самым розничный товарооборот продовольственного сырья, а также продуктов, готовых к употреблению. В нашей стране существует целая система оптовых продовольственных рынков, которая функционирует на принципах рыночных взаимоотношений.

Востребованным направлением развития оптово-распределительных систем в можно считать также *формирование сетей мелкооптовых рынков*, которые могли бы стать площадками для продвижения товаров малыми

предприятиями, прежде всего сельскохозяйственными. Однако, как показывает наше исследование, в концепцию заложен коммерческий интерес собственника или частного инвестора, поэтому реализуемые торговые комплексы заполняются преимущественно предприятиями крупного и среднего торгового бизнеса.

Наряду с крупными оптовыми рынками важное значение отводится сельскохозяйственным рынкам регионального уровня, которые способствуют сельскохозяйственным предприятиям малых форм хозяйствования и домашним хозяйствам сельских территорий в организации сбыта сельскохозяйственной продукции на основе тесного взаимодействия с сельскохозяйственными сбытовыми кооперативами.

Важнейшими элементами товарных рынков являются подсистемы торговых посредников и складского хозяйства.

Развитие хранилищ и складов существенно влияет на решение продовольственной проблемы: бесперебойные поставки продуктов питания и промышленного сырья возможны лишь тогда, когда имеются достаточные запасы.

Закладка продукции на длительное хранение позволяет повысить эффективность деятельности сельскохозяйственных предприятий, так как многие ее виды (картофель, овощи, плоды, зерно и др.) реализуются зимой и весной по более высоким сезонным ценам. Данная операция может осуществляться как в местах ее производства, так и в местах потребления [31].

Другим важным направлением снижения издержек в сфере обращения сельскохозяйственной продукции и повышения ее конкурентоспособности на внутреннем рынке является внедрение электронной формы оптовой торговли.

Развитие электронной торговли требует создания электронной торговой площадки и может осуществляться посредством заключения контрактов в электронной форме между заказчиками и поставщиками продукции на основе действующего законодательства.

Создание такой площадки органами государственной власти и саморегулируемыми организациями в виде отраслевых союзов и ассоциаций будет способствовать сельскохозяйственным товаропроизводителям, предприятиям перерабатывающей промышленности и оптовой торговли более эффективной организации оптовой торговли продовольственными товарами.

Обобщая практику, можно предложить меры по совершенствованию развития продовольственных рынков.

Во-первых, развитие рынков в Казахстане должно быть направлено на создание их целостной системы, предусматривающей взаимосвязь рынков всех 3 уровней: сельские розничные; районные розничные; городские оптово-розничные и оптовый продовольственный рынок позволит оперативно решать вопросы создающихся диспропорций в объемах и качестве ассортиментного спроса и предложения на отдельные виды продукции.

Наиболее эффективной формой оптово-розничных рынков районного уровня является кооперативная форма при учредительстве самих

товаропроизводителей и переработчиков сельскохозяйственной продукции.

Оптовый продовольственный рынок крупного города может работать либо в режиме рынка, предоставляя только услуги продавцам и покупателям, либо в режиме распределительного центра, становясь собственником продукции и формируя на основе информационно-маркетингового центра логистические системы ее распределения на городские оптово-розничные рынки, в торговые сети, отдельные магазины и др.

Поставщиками продукции на ОПР, помимо республиканских собственных производителей, являются и крупные собственники продукции из других регионов страны.

Другим важным направлением снижения издержек в сфере обращения сельскохозяйственной продукции и повышения ее конкурентоспособности на внутреннем рынке является внедрение электронной формы оптовой торговли.

Развитие электронной торговли требует создания электронной торговой площадки и может осуществляться посредством заключения контрактов в электронной форме между заказчиками и поставщиками продукции на основе действующего законодательства.

Создание такой площадки органами государственной власти и саморегулируемыми организациями в виде отраслевых союзов и ассоциаций будет способствовать сельскохозяйственным товаропроизводителям, предприятиям перерабатывающей промышленности и оптовой торговли более эффективной организации оптовой торговли продовольственными товарами.

Одним из важнейших условий развития электронной торговли является формирование единой базы данных товаров и информационной инфраструктуры. Развитие электронной торговли продовольственными товарами на основе использования возможностей современных информационных технологий позволит значительно ускорить процесс поиска партнеров, оперативно наладить экономические связи между участниками рынка, совершенствовать систему закупок продукции для государственных нужд, значительно снизить издержки на организацию товародвижения.

Перспективы развития розничной торговой сети на территории Казахстана следующее. Во-первых, общий уровень развития розничной торговой сети в РК сильно отстает от западных стран.

Во-вторых, основное число существующих торговых предприятий приходится на магазины с традиционными формами организации процесса торговли (обслуживание продавцом через прилавок). Число и размер магазинов самообслуживания и с другими современными формами обслуживания покупателей (особенно в малых городах и сельских районах) крайне ограничено и не соответствует современным требованиям.

В-третьих, распределение магазинов по территории республики крайне неравномерно. Если крупнейшие города края в целом насыщены предприятиями розничной торговли, то сельские районы требуют значительного расширения и совершенствования розничной торговой сети.

Таким образом, нам представляется оптимальным следующий сценарий

развития региональной торговой сети.

На первом этапе в крупнейших городах края открываются современные многопрофильные торговые предприятия (центры) с сервисными и культурно-развлекательными подразделениями.

На втором этапе крупные торговые центры формируют общегородские торговые сети, состоящие преимущественно из мелких и средних розничных торговых предприятий, работающих на основе договоров франчайзинга или непосредственно являющихся собственностью центра.

На третьем этапе торговая сеть начинает захватывать сельские районы за счет открытия там своих филиалов. В качестве таких филиалов могут выступать как малые предприятия розничной торговли, так и районные и межрайонные торгово-сервисные и торгово-развлекательные центры, выступающие в качестве узлов при формировании локальной сельской торговой сети.

На первом, а в особенности на третьем этапе участие в развитии торговой сети сельских (районных) и региональных властей весьма желательно. Это значительно ускорит процесс освоения отдаленных районов, а также позволит сохранить (насколько это возможно в рыночных условиях) социальную составляющую в развитии торговых сетей.

В большинстве стран мира торговля кроме своей непосредственной функции по выявлению и удовлетворению спроса в потребительских товарах, выполняет также функции релаксации, развлечения, а, в отдельных случаях, и образования граждан.

Это становится возможным только при качественном изменении самой структуры торговой сети. Одним из элементов такого качественного преобразования, может стать замена части классических торговых предприятий *интегрированными сервисными комплексами*.

К основным причинам возникновения интегрированных сервисных комплексов можно отнести следующее [32]:

1. Увеличение количества торговых предприятий и, как следствие, обострение и усложнение конкурентной борьбы в торговом бизнесе;
2. Увеличение требовательности покупателей к качеству реализуемых товаров и самому процессу организации продаж;
3. Глобальное превышение предложения над спросом, побуждающее торговые предприятия интенсифицировать процесс продаж потребительских товаров за счет инструментов напрямую не связанных с актом купли-продажи товаров;
4. Острый дефицит времени у большинства покупателей, побуждающий их делать большинство покупок в одном месте, имея, при этом, широкую возможность сравнивать большое количество аналогичных товаров различных фирм и марок по показателям цены и качества;
5. Стремление малого бизнеса (как производственного, так и торгового) получить доступ на высокорентабельные рынки, расположенные, главным образом, в центральных районах крупных городов.

Интегрированный комплекс объединяет в одном месте и под единым руководством следующих хозяйствующих субъектов: торговых предприятий различных размеров и форматов; предприятий общественного питания; организаций культурно-развлекательного и спортивного характера; предприятий транспорта и связи; организаций кредитно-финансовой сферы и т.д. Интегрированный сервисный комплекс объединяет функции торгово-развлекательного центра, закупочного центра, бизнес-центра и сервисного центра (дома быта). Именно интегрированный сервисный комплекс в перспективе должен стать ядром формирования региональных торговых сетей.

Другим важным из таких направлений является формирование специализированных кластеров по производству продукции птицеводства, молока и молочной продукции, мяса и мясной продукции и их интеграция с торговым кластером. Центром торгового кластера выступит производственно-перерабатывающее предприятие, которое одновременно будет выполнять функции транспортно-логистического комплекса [33]. Ведущим звеном в этом кластере выступает розничная торговля, так как она непосредственно удовлетворяет потребности населения в товарах и услугах.

В современных условиях розничная торговля соединяет производство, распределение, обмен и потребление, формирует единый комплекс.

В результате торговые кластеры претерпевают серьезные структурные изменения, происходит сокращение стихийных рынков, укрупнение розничных сетей, экспансия зарубежных операторов, обострение конкуренции между крупными розничными сетями.

Формирование и развитие торговых кластеров (включая их разновидности) происходит либо при активном участии органов государственной власти и управления, либо по инициативе частных компаний. В первом случае реализуется так называемый подход «сверху вниз», в соответствии с которым создаются органы управления кластером.

В современных условиях большинство торговых предприятий находится в частных руках, а государственные органы власти практически не вмешиваются в их хозяйственную деятельность. Их специализация, режим работы, экономические связи формируются экономическими субъектами, а формирование торговых кластеров осуществляется по принципу «снизу вверх».

Торговые кластеры целесообразно формировать на основе взаимодействия предприятий восьми основных форматов (гипермаркетов, супермаркетов, магазинов-складов, дискаунтеров, магазинов у дома, торгово-развлекательных центров, универсальных предприятий торговли, франчайзинга), каждый из которых привносит в кластеры свои конкурентные преимущества [34].

3) Следующий подход связан с созданием интегрированной и гибкой многоканальной ТПС на основе логистики и цифровизации цепей поставок.

В данном подходе есть возможность перестроить всю систему - использовать тянущие системы управления товародвижением. Суть которых заключается в подаче товаров на последующие звенья с предыдущих по мере

необходимости с использованием тянущих систем.

Недостатки «тянущих» (вытягивающих) систем предусматривают высокую дисциплину и соблюдение всех параметров поставок; требуют повышенной ответственности персонала всех уровней, особенно исполнителей.

Данный подход основан на построении гибкой многоканальной системы продажи при строгом планировании потребностей и объема реализации продукции (как по времени, так и в пространстве) в режиме реального времени.

Благодаря интернету появилась возможность создания множества технологий. Быстрые темпы внедрения инноваций, позволяющих собирать, хранить и анализировать данные с помощью цифровых технологий, коренным образом меняют производственные системы и ПСЦ.

В современных условиях развитие товаропроводящей инфраструктуры продовольственного рынка должно осуществляться на основе конкурентной многоканальной системы товародвижения по следующим направлениям:

- соответственно масштабам деятельности и в зависимости от размера обслуживаемого продовольственного рынка необходимо наличие локальной, региональной, национальной и международной сбытовой инфраструктуры;

- по спектру оказываемых услуг целесообразно выделять сферу оптовой и розничной торговли, коммерческих агентов (товарные биржи, аукционная торговля, оптовые выставки и ярмарки), вспомогательных посредников (транспортные компании, владельцы складских помещений, рекламные агентства и др.);

- в зависимости от видов деятельности предлагается разделить все предприятия сбытовой инфраструктуры на функционирующие в сфере производства, торговли и услуг.

Суть подхода заключается в построении интегрированной и гибкой многоканальной ТПС на основе логистики и цифровизации цепей поставок.

В традиционной системе построения сбыта оптово-розничное звено, имея в товарной матрице тысячи наименований продукции, сотен поставщиков, не в состоянии предоставить им точную информацию о потребительском спросе. Структуру товарного предложения формируют торговые посредники. Она не всегда совпадает с реальным спросом, а имеющееся отклонение нивелируется за счет расширения маркетинговых бюджетов, которые затем перекладываются на плечи покупателя (закладываются в цену товара). В многоканальной системе продаж товарный ассортимент формируется потребителем и близок к абсолютному максимуму. Интернет делает одинаково доступным любое товарное предложение, независимо от его географического удаления.

Современные цифровые технологии включают в себя следующее:

- Мобильные приложения – у каждого из нас существуют десятки приложений, в том числе и для совершения онлайн-покупок;

- Технология блокчейн – позволяет упрощать документооборот, контролировать весь процесс доставки изделий, избежать контрафактной продукции;

- Аналитика больших данных – точное прогнозирование;

-Интернет вещей – повышение уровня информационной открытости и прозрачности.

Внедрение цифровых технологий не является задачей исключительно технологического характера, которую должны выполнять IT-специалисты. Цифровизация – это не только развитие и внедрение инновационных технологий, но и кардинальное изменение бизнес-процессов, переход на новый уровень взаимодействия с контрагентами цепи поставок, создание принципиально новой системы функционирования бизнеса [35].

Использование электронных продаж в качестве отправной точки организации товародвижения ведет не только к сокращению товарных запасов и уходу от диктата оптово-розничного звена. Электронная коммерция позволяет производителям контролировать поставки на всех этапах товародвижения, оптимизировать производство и получать информацию о потребительском спросе из первых рук. В традиционной логистике такое было бы невозможно.

То есть, в отличие от традиционной логистики, в управлении которой находятся движение товарных запасов и данные о товарных предложениях, в системе товародвижения многоканальной торговли преобладают потоки платежей и информация о состоянии потребительского спроса. Данное отличие является базовым. Оно формирует операционные преимущества и большую результативность в виде ускорения оборота, операционной экономии и существенного повышения эффективности поставок товаропроизводителей.

Все это свидетельствует о том, что изменяется сама сущность цепей поставок. Полномочия и ответственность в цепях поставок дифференцированы и распределены в соответствии с тем, как распределены сами потоки информации. В управлении товаропроизводителями остается маркетинг и товарная политика. Организация сбыта реализуется вовне сторонними операторами рынка, которые развивают соответствующие компетенции, технологии, инфраструктуру.

Сегодня такое дробление обнаруживается уже в системе самой виртуальной коммерции, когда отдельные компании берут на логистический аутсорсинг интернет - магазины, оставляя им только торговую политику и маркетинг [36]. Функции, связанные с логистическим обеспечением продаж, передаются независимым посредникам (провайдерам услуг), которые оказывают стандартные логистические услуги со стандартными параметрами качества. Это значит, что поставщику товара не нужны промежуточные склады для хранения товарных запасов и удаленные представительства для расширения географии поставок. Ему не нужно обращаться к оптово-розничным посредникам, потому что покупатель из другого региона ничем не отличается от покупателя из своего региона. Его основная функция заключается в том, чтобы получить электронный предоплаченный заказ и отгрузить товар через логистического посредника по стандартному контракту.

Развитие многоканальных продаж сразу же потребовало выработки интегрированной системы управления сбытом, которая позволяла бы

объединить оффлайновое предложение и онлайнное в одно целое. То есть эффективная гибридная модель продаж уже не может быть дифференцированной и требует необходимого уровня комплексности в управлении сбытом [37].

Особенности перехода к многоканальной модели продаж характеризуются возникновением качественно новых цепей поставок, которые ориентированы на одновременное использование нескольких каналов формирования заказа и его доставки потребителю.

Применение цифровых технологий на агропродовольственных рынках может принести существенные экономические, социальные и экологические выгоды.

Примерами цифровых технологий, которые могут произвести революцию в сельском хозяйстве и ПСЦ, в торговле и транспорте являются датчики, спутники, роботы и дроны, блокчейны, технология распределенного реестра, технология смарт-контракты и т.д.

Технология распределенного реестра (ТРР), например, блокчейн, может оказаться крайне полезной в нижних звеньях ПСЦ, поскольку создает безопасный и децентрализованный способ осуществления транзакций между участниками, надежность которых не подтверждена. В сочетании с датчиками, которые передают информацию о сроках поставки на каждом этапе ПСЦ, а также о качестве продукции, ТРР может нарушать вертикальную координацию деятельности в которой участвуют.

Бизнес столкнулся с новой реальностью: с одной стороны произошел резкий рост онлайн-торговли, доставки, изменились потребительские паттерны, а с другой - нарушились устойчивые логистические связи между контрагентами. Многие компании болезненно ощутили последствия кассового разрыва и увидели сложность ручной обработки данных из-за низкого уровня цифровизации.

Пандемия показала несколько ключевых проблем, с которыми столкнулись компании: прогнозирование спроса, отсутствие диверсификации поставщиков, увеличение нагрузки на логистику, устаревшие форматы взаимодействия с контрагентами и ручная обработка данных.

Основные направления использования ТРР в НТПС можно отнести: 1) формирование цифровых цепочек поставок; 2) развитие маркетплейсов; 3) системы прослеживаемости сельскохозяйственной продукции и т.д.

Цифровизация продовольственных рынков включает 4 основных компонента: цифровизация производства; цифровизация сбыта/продаж; формирование цифровых баз; аналитика и big dat.

Наиболее активно и заметно в мире развивается цифровизация сбыта/продаж, которые развивается в следующих направлениях:

1) Расширение цифрового доступа к рынкам за счет использования платформ электронной торговли.

2) Применение технологии распределенного реестра в производственно-сбытовых цепочках в продовольствии и сельском хозяйстве;

3)Цифровизация сбыта/распределения и продаж.

Тесная связь и аналитика между контрагентами цепи поставок включает производителей, поставщиков, логистических операторов, розничных продавцов, дистрибьюторов, партнеров по сервису и т.д. [38].

Основные решения с использованием цифровых технологий позволяют повысить устойчивость цепи поставок. При этом каждый бизнес-процесс решает свойственные ему задачи (табл.5.4).

Казахстанский рынок интернета вещей еще находится на ранней стадии развития. Согласно данным исследований компании J'son & Partners Consulting, в Казахстане сложились хорошие условия для развития рынка интернета вещей, и в значительной степени драйвером роста этого рынка является государство, усилиями которого еще несколько лет назад были приняты стандарты в области интернета вещей и началась реализация целого ряда завязанных на развитие IoT госпрограмм, включая «Цифровой Казахстан».

Таблица 5.4 - Основные цифровые решения для повышения устойчивости цепи поставок

Этап	Описание проблемы процесса	Задачи
В2В-закупки и продажи	Из-за карантина многие производства перестали получать поставки и прекратили производство. Чтобы обеспечить стабильность поставок в будущем, важно диверсифицировать логистические каналы и работу с поставщиками. Компании не должны ограничиваться работой только с прямыми поставщиками, выбирая возможности поставщиков второго и третьего уровня. Чтобы наладить процесс взаимодействия с поставщиками, компании могут внедрять площадки и маркетплейсы для оперативного обмена заказами с контрагентами и автоматизировать закупочные процессы, делая их прозрачными для себя и деловых партнёров.	Отбор поставщиков, их проверка, мониторинг ассортимента, сравнение и поиск выгодных условий. Создание заказов и контроль их выполнения в онлайн-режиме. Управление контрактами на всем протяжении их жизненного цикла. Прогноз поставок на основе учета изменений стоимости, качества, сроков. Сокращение затрат за счет оптимизации закупок.
Роботизация обработки документов	Роботизация обработки документов снимает с человека рутину и позволяет налаживать прозрачную связь с контрагентами. Это могут быть сверки, создание счетов и сбор статистики по товарным остаткам и продажам.	Сокращение расходов на персонал и уменьшение трудозатрат. Обеспечение отгрузки без участия человека. Уменьшение ошибок в логистике и оптимизация процесса поставок. Эффективное управление складом и прогнозирование отгрузки.
Финансирование поставок и их оплата	Пандемия вынудила бизнес сосредоточиться на обеспечении стабильных денежных потоков и минимизировать риски. Электронный факторинг - один из	Проведение сделок в реальном времени; управление отсрочкой платежа; быстрое

	инструментов автоматизации работы с кредиторской задолженностью. Дебиторам он помогает усилить контроль над поставщиками и снизить для них кассовый разрыв. Поставщикам - сократить срок отсрочки платежа.	финансирование поставщиков и налаживание с ними доверительных отношений.
Автоматизация логистики и доставки	Бизнесу важна стабильная связь с грузоперевозчиками и поставщиками логистических услуг, возможность оперативно масштабировать перевозки и видеть прозрачность процесса. Тренд в логистике - использование цифровых платформ, которые объединяют заказчиков и транспортно-логистические компании. Стороны могут заключать цифровые контракты, обмениваться заявками на бронирование транспорта и электронными документами, контролировать доставку грузов в режиме реального времени.	Создание оптимальных маршрутов и распределение нагрузок на курьеров. Оперативное планирование загрузки и контроль сроков доставки. Доставка товаров вовремя, улучшение клиентской лояльности. Взаимодействие с клиентами на «последней миле» ¹ .

По оценкам аналитиков, несмотря на некоторое замедление темпов роста в нынешнем году из-за пандемии коронавируса, уже в 2021 году казахстанский рынок IoT продолжит рост и будет расти не менее чем на 15% в год.

Применение цифровых технологий на агропродовольственных рынках может принести существенные экономические, социальные и экологические выгоды. На основе обобщения литературы составлены применение цифровизации бизнес-процессов и цифровых технологии (маркетплейсы, смарт-контракты, технология блокчейна, Цифровые платформы и др.) в производственно-сбытовых цепочках в продовольствии и сельском хозяйстве.

Основные направления использования ТРР в НТПС:

1) Расширение доступа к рынкам за счет использования платформ электронной торговли

Наибольшее влияние на конкуренцию способно оказать развитие *цифровизации продаж*, особенно расширение использования маркетплейсов в торговле сельскохозяйственной продукцией. Цифровизация значительно меняет модели торговли. На смену доминированию розничных сетей приходит доминирование цифровых платформ, при этом существует высокая вероятность того, что крупные цифровые платформы приведут к созданию олигополий на определенных рынках.

По оценкам Мирового банка, *цифровизация продаж* в целом и использование цифровых платформ (маркетплейсов) в частности в ближайшее время будет играть ключевую роль в устранении асимметрии между спросом и предложением на глобальном рынке продовольствия, а также в повышении доходов производителей сельскохозяйственной продукции.

Цифровые платформы способствуют деконцентрации и увеличению коли-

¹ Термин "последняя миля" используется в логистике и электронной коммерции для описания последнего этапа доставки товара до покупателя.

чества рынков в рамках продовольственной системы в направлении «вверх» и «вниз», что ведет к улучшению конечных результатов на любом конце цепи поставок [39].

Широкое использование таких платформ может нарушить функционирование традиционных сельскохозяйственных ПСЦ: это может произойти либо в связи с сокращением потребности в многочисленных посредниках, которые обычно задействованы на каждом этапе цепочки, либо в связи с изменением характера работы таких посредников. Сейчас появились различные платформы электронной торговли, которые связывают фермеров с домохозяйствами или ресторанами, либо позволяют использовать новые оптово-посреднические механизмы для агрегирования продукции многочисленных мелких фермеров и ее более эффективной перепродажи [40].

В развивающихся странах платформы электронной торговли могут снижать затраты на поиск и способствовать эффективному взаимодействию фермеров и потребителей, помогая им подобрать контрагента. Это расширяет доступ к рынкам, повышает доходы и уровень благосостояния.

На уровне розничной торговли в условиях растущего спроса на онлайн-покупки продуктов питания основные сети супермаркетов также стали предлагать возможность покупок онлайн с доставкой.

2) Применение технологии распределенного реестра в производственно-сбытовых цепочках в продовольствии и сельском хозяйстве.

Технология распределенного реестра – это прорывная технология, которая может повлиять на функционирование многих секторов. Сейчас она стала главным предметом дискуссий, посвященных цифровым приложениям, в том числе, связанным с продовольствием и сельским хозяйством.

По своей сути ТРР является децентрализованной системой учета, действующей на основе консенсуса ее участников, и ее использование в ПСЦ в продовольствии и сельском хозяйстве может иметь достаточно важные последствия.

Эти ПСЦ включают большое количество этапов производства как внутри стран, так и на трансграничном уровне. В них задействовано множество субъектов, в числе которых фермеры, закупщики, перерабатывающие предприятия, банки, розничные торговцы и потребители.

В настоящее время блокчейн (это наиболее известная ТРР) используется в ПСЦ в продовольствии и сельском хозяйстве лишь в очень малой степени, хотя для оценки его потенциала уже проводится ряд инициатив. В ПСЦ в продовольствии и сельском хозяйстве технология блокчейна может иметь особое значение в связи с применением смарт-контрактов, которые при выполнении ряда заранее определенных условий исполняются автоматически. Положения смарт-контракта, регулирующие обмен товарами или услугами, встроены в его код: после выполнения определенных условий (таких как поставка продуктов) соответствующие действия (например, оплата) запускаются автоматически. Смарт-контракты позволяют значительно снизить транзакционные издержки и повысить эффективность и прозрачность

транзакций.

В блокчейне каждая новая транзакция (называемая блоком) связывается с предшествующей (а затем и с последующей) с помощью очень сложного кода, который генерируется алгоритмом автоматически. На практике это происходит так: когда совершается транзакция, в блокчейн вводится соответствующая информация, которая верифицируется “регистраторами записей” и затем реплицируется по всей сети. Процесс верификации запускается с помощью сложного механизма достижения консенсуса, в рамках которого “регистраторы записей” (узлы) оценивают новую информацию и одобряют эту новую запись [41] (рисунок 5.5).

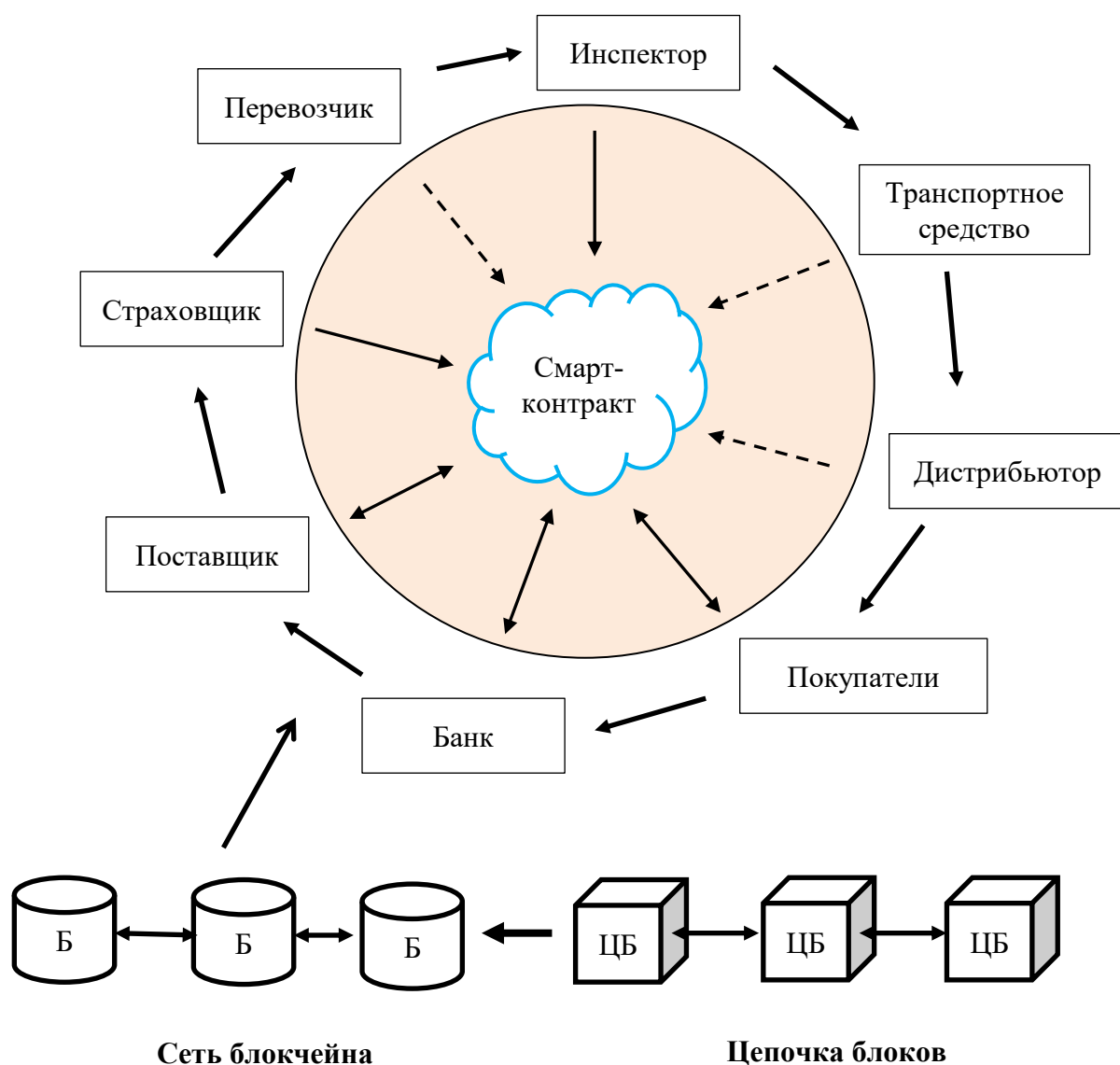


Рисунок 5.5- Пример использования блокчейна в производственно-сбытовой цепочке в продовольствии и сельском хозяйстве *Источник:*[42]

Когда транзакция уже верифицирована, изменить ее трудно, если только тот же самый механизм достижения консенсуса не будет запущен снова.

Например, в экспорте сельскохозяйственной продукции, скажем зерна, задействована сложная сеть посредников. К ним относятся фермеры, оптовики и закупщики, а также множество поставщиков логистических услуг, таких как транспортировка, хранение, контроль качества, морские перевозки, порты и таможня, торговое финансирование, а также услуги по заключению контрактов и аутентификации.

На каждом этапе этой ПСЦ хранение и транспортировка товара и обращение с ним должны осуществляться в соответствии с конкретными стандартами, устанавливающими пороговые уровни влажности, температуры и содержания примесей.

Функционирование этой глобальной ПСЦ сопряжено со значительными транзакционными издержками и большим документооборотом, а блокчейн и смарт-контракты позволяют резко сократить их объемы.

Когда транзакция на каждом этапе завершается и консенсус по ней достигнут, в блокчейн добавляется очередной блок, и с помощью смарт-контрактов поставщикам и поставщикам услуг производятся платежи.

Технология блокчейна может коренным образом изменить торговую практику и сократить, смягчить или полностью устранить необходимость в ряде посреднических услуг в ПСЦ. Ее потенциал востребован как в развивающихся, так и в развитых странах [43].

Блокчейн может упростить отслеживаемость пищевой продукции вдоль всей производственно-сбытовой цепочки, поскольку позволяет вести учет происхождения и траектории движения продукта на всех этапах производства, переработки и сбыта. Технология блокчейна также обладает необходимым потенциалом для борьбы с преднамеренной фальсификацией пищевых продуктов. Дорогостоящие продукты питания в большей степени подвержены фальсификациям, т.е. ситуациям, когда в них умышленно добавляют ненадлежащие ингредиенты или заменяют более дешевой альтернативой.

К задачам цифровизации продаж можно отнести формирование цифровых цепочек поставок, развитие маркетплейсов, систем прослеживаемости сельскохозяйственной продукции и т.д.

Экономическое содержание применения цифровизации бизнес-процессов и цифровых технологий в производственно-сбытовых цепочках в продовольствии, сельском хозяйстве и торговле дает определенные выгоды. Анализ их содержания, выгоды и проблемы проанализированы и показаны в таблице Г.2 приложение Г.

Цифровизация сбыта/распределения и продаж позволяет:

- снизить общие транзакционные издержки и повысить прозрачность цен, что позволит устранить некоторые рыночные сбои;
- потребителям - получать информацию об экологических и социальных аспектах производства пищевой продукции;
- производителям - реализовывать свои продукты через интернет и доставлять их конечному потребителю, минуя посредника в виде обычных продовольственных рынков и торговых сетей, быстро договариваться о

перевозках своей продукции и доставке удобрений, заключать контракты с ресторанами, покупать или продавать технику.

Технология блокчейн позволяет:

- упростить отслеживаемость пищевой продукции вдоль всей производственно-сбытовой цепочки, поскольку позволяет вести учет происхождения и траектории движения продукта на всех этапах производства, переработки и сбыта;

- создать условия (среды) для повышения прозрачности продовольственных рынков для хозяйств и потребителей на основе прослеживаемости как сельскохозяйственного сырья, так и конечной продукции (товара) (метки, чипы, идентификаторы, технологии, устройства, системы);

- упростить проверку подлинности продуктов, имеющих сертификаты устойчивости;

- является крайне полезной в нижних звеньях ПСЦ, поскольку создает безопасный и децентрализованный способ осуществления транзакций между участниками. В сочетании с датчиками, которые передают информацию о сроках поставки на каждом этапе производственно-сбытовой цепочки, а также о качестве продукции, ТРР может нарушать вертикальную координацию деятельности, в которой участвуют многочисленные субъекты по всей цепочке «от фермы до стола»;

- технология блокчейна может коренным образом изменить торговую практику и сократить, смягчить или полностью устранить необходимость в ряде посреднических услуг в ПСЦ. Ее потенциал востребован как в развивающихся, так и в развитых странах.

Цифровые платформы электронной торговли позволяют:

- Некоторые платформы электронной торговли обеспечивают наличие физических логистических центров поблизости от потребителей и оказание складских услуг, что позволяет сократить транспортные расходы и сроки доставки, т.е. решить те две важнейшие проблемы, с которыми сталкиваются мелкие фермеры;

На уровне розничной торговли:

- основные сети супермаркетов также стали предлагать возможность покупок онлайн с доставкой;

- упрощения отслеживания, контроля безопасности и гарантии подлинности пищевых продуктов;

- может произойти либо в связи с сокращением потребности в многочисленных посредниках, которые обычно задействованы на каждом этапе цепочки, либо в связи с изменением характера работы таких посредников.

Сейчас появились различные платформы электронной торговли, которые связывают фермеров с домохозяйствами или ресторанами либо позволяют использовать новые оптово-посреднические механизмы для агрегирования продукции многочисленных мелких фермеров и ее более эффективной перепродажи [27]. В развивающихся странах платформы электронной торговли

могут снижать затраты на поиск и способствовать эффективному взаимодействию фермеров и потребителей, помогая им подобрать контрагента, что расширяет доступ к рынкам и повышает доходы и уровень благосостояния.

Применение смарт-контрактов позволяет регулировать обмен товарами или услугами, встроенными в его код: после выполнения определенных условий (таких как поставка продуктов) соответствующие действия (например, оплата) запускаются автоматически. Смарт-контракты позволяют значительно снизить транзакционные издержки и повысить эффективность и прозрачность транзакций.

Таким образом, в условиях значительной разницы потенциалов крупных и более мелких поставщиков в торговых сетях стратегия развития логистической инфраструктуры товаропроводящей сети страны должна строиться на принципах регионального транзитного аутсорсинга, который, в свою очередь, через возможности региональных логистических распределительных комплексов должен уравнивать потенциал различных по величине поставщиков продукции в торговые сети.

Важным, одним из координирующих элементов регионального транзитного распределения является интеллектуальная система управления логистическими процессами регионального распределительного комплекса, которая представляет собой интегрированную систему, объединяющую процессные и информационные технологии, в которой жестко увязано взаимодействие персонала, на основе регламентов проведения технологических складских операций и производства работ специалистами всех уровней, с функционированием информационно-аналитической учетной системы предприятия, построенной с использованием метода виртуализации информационной инфраструктуры.

Схема интегрированных технологических (процессных) операций интеллектуальной системы управления логистическими процессами регионального распределительного комплекса представлена на рисунке 5.6.

На основе развертывания подобных интеллектуальных интегрированных систем организации работы конкретных региональных логистических комплексов можно переходить к более активному внедрению в систему товародвижения страны принципов и элементов 4PL-логистики с развитием логистических провайдеров, осуществляющих интеграцию всех звеньев логистической цепи поставок, управление сетевой логистикой на основе информационной системы, управляющей материальными потоками. А использование метода виртуализации информационной инфраструктуры позволяет создать условия для стратегического развития товаропроводящей сети на инновационных передовых принципах 5PL-логистики, когда виртуальный логистический сервисный провайдер-оператор оказывает весь комплекс услуг за счет использования глобального информационно-технологического пространства, с применением ноу-хау в управлении сетевыми предприятиями без управления физическими процессами.

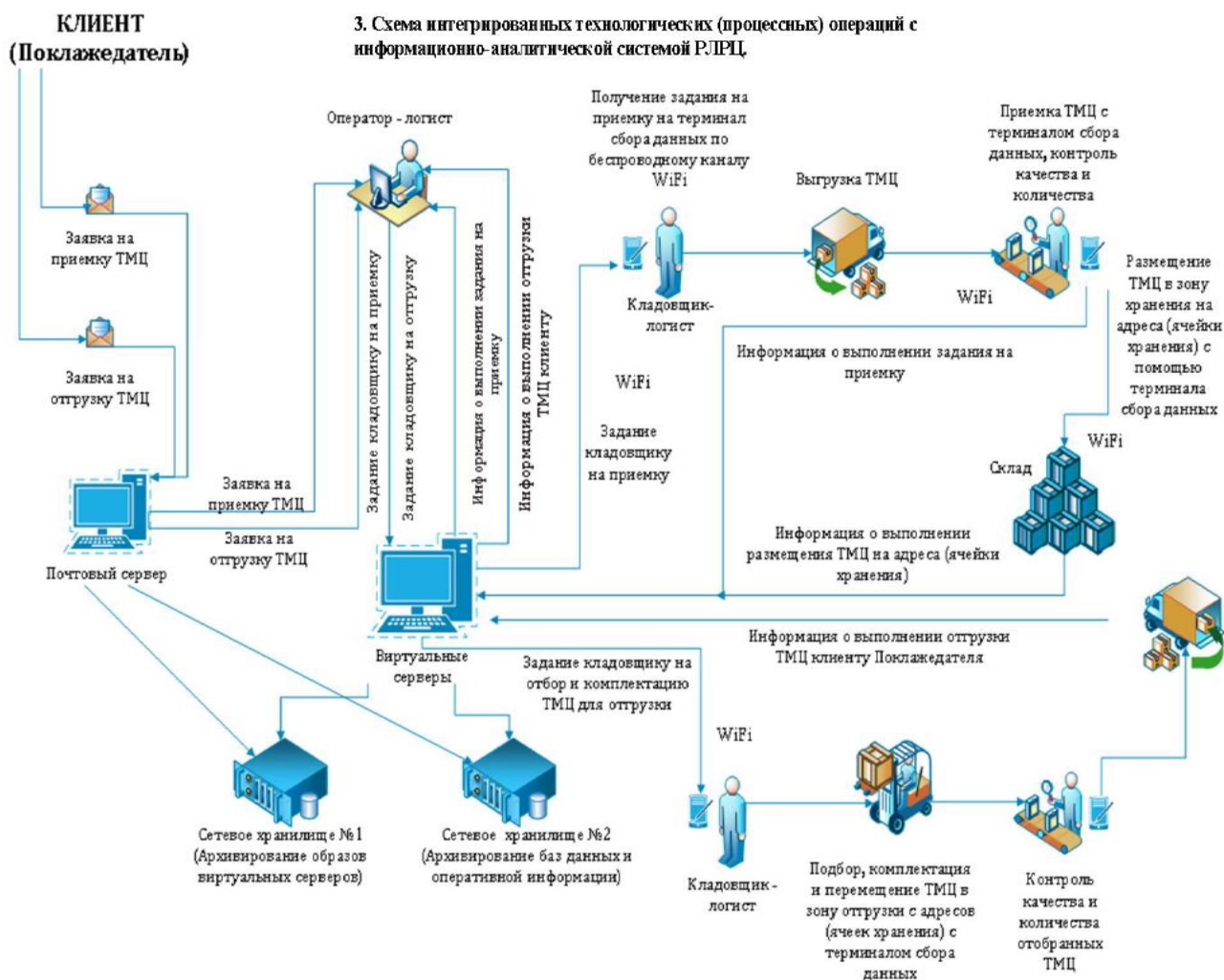


Рисунок 5.6 - Интеллектуальная система управления логистическими процессами регионального распределительного комплекса [44]

Использование принципов 4PL- и 5PL-логистики в формировании товаропроводящей сети страны через региональные логистические распределительные комплексы и далее через районные (мелко-оптовые) распределительно-сбытовые центры позволяет обеспечить снижение стоимости продукции для конечного потребителя, наполнение ассортимента отдаленных от центра предприятий торговли, уравнивание положения на рынке разноформатных поставщиков продукции.

Предлагаемый инновационный путь стратегического развития через виртуализацию информационной инфраструктуры интеллектуальной системы управления логистическими процессами в системе аутсорсинга логистической деятельности в цепях поставок и минимизацию человеческого участия полностью коррелируется с бизнес-процессами как отдельных предприятий – региональных логистических распределительных комплексов, так и с успехом может быть масштабирован на региональном и общереспубликанском уровне в системе распределения готовой продукции и управлении операционной логистической деятельностью.

Объединение (интегрирование) двух рассматриваемых систем искусственного интеллекта, соединяющего в себе функционал провайдера уровня 3L или 4PL и виртуализацию информационной инфраструктуры отдельного логистического распределительного комплекса, позволяет эффективно выстраивать единую сеть регионального уровня под управлением 5PL-провайдера логистических услуг, использующего «Интеллектуальную систему управления региональным логистическим распределительным комплексом», со значительным элементом управления на базе искусственного интеллекта, которая позволяет:

- наиболее эффективно управлять логистической системой распределения готовой продукции на региональном уровне путем использования инновационных решений в сфере логистики и IT-технологий, инновационных решений в сфере организации процесса товародвижения на потребительском рынке;

- повысить внутриотраслевой потенциал предприятий, предоставляющих услуги по ответственному хранению грузов: повысить уровень качественного и количественного предложения последних, а также оказать влияние на управление их стоимостью, сделав более конкурентоспособными в рамках расширения международного и межрегионального товарообмена и сотрудничества;

- интегрировать отдельные звенья логистической цепи хранения, поставок и возвратного материального потока на основе единой интеллектуальной информационной управляющей системы, в которой учитывается территориальное расположение тех или иных РЛРЦ, анализируются транспортная составляющая, фактическое наличие и планируемые отгрузки продукции в режиме реального и будущего времени, потребности конечного получателя продукции;

- эффективно предоставлять услуги логистического 4PL-провайдера;

- организационно построить систему управления сетью распределительных логистических центров на основе виртуализации информационной инфраструктуры на принципах 5PL-логистики.

Строительство, на инновационной основе, системы региональных логистических транзитных распределительных комплексов (РЛТРК) – это по сути построение эффективной товаропроводящей системы, составляющей основу жизнедеятельности экономического развития государства. И в самом факте организации этой системы реализуется принцип 5-ти «И» [46]: Инновационность, Инвестиции в инновационные процессы, Инициативность субъекта экономики, Институты, Инфраструктура.

Интегральная система управления логистическими процессами регионального распределительного комплекса, построенная на принципах инновационности, инвестирования, инициативности, институциональности и развития инфраструктуры, с научно обоснованной позиции развивает методологию логистики в сфере услуг и сможет обеспечить предпосылки для устойчивого роста транзитных потоков в регионе.

Благодаря роботизации складской техники логистического провайдера и интеграции ее интерфейсов с его информационной системой управления складом, которая, в свою очередь, интегрируется с информационными системами как поставщика, так и конечного получателя продукции, появляется возможность сквозного контроля и анализа каждой товарной единицы в полном цикле ее обращения в логистической цепи. Данная система работает не только с материальным и информационным потоками, но и с сопутствующими сервисным и документальным потоками. Это было реализовано через разработку и внедрение следующих систем [53].

1. Автоматическая загрузка и обработка разных типов документов (интеллектуальная система автоматической обработки входящей электронной документации в 1С WMS СКЛАД, поступающей от поставщика. 2. Учет транспорта. 3. Внутрискладская навигация техники.

Важной составляющей реализации проекта формирования региональной товаропроводящей сети с использованием рассматриваемых логистических решений является их социальная значимость, которая состоит в: обеспечении снижения стоимости товаров народного потребления при их розничной реализации; увеличении производительности труда (рост производительности труда при реализации проекта в 3–5 раз, а по отдельным операциям – до 10 раз выше, чем в среднем по отрасли); создании новых высокопроизводительных рабочих мест повышенной социальной статусности – работа даже низового производственного звена с терминалами беспроводного обмена данными на высокотехнологичной технике с постоянным процессом обучения новым приемам и способам труда.

Анализ процессов товародвижения и состояния транспортной и торговой инфраструктуры РК показал, что существует необходимость реорганизации существующей региональной товаропроводящей сети в стране по логистической технологии с использованием цифровых технологий, позволяющем регулировать и оптимизировать процессы товародвижения.

По сути в РК имеются оптовые рынки как в крупных, так средних и мелких городах, где основными поставщиками являются домашние хозяйства, мелкие, средние и крупные производители сельхозпродукции. Однако они не интегрированы, многие процессы происходят неорганизованно и стихийно.

На таких рынках будет организована мелкооптовая торговля, где будут приобретать товар мелкие предприниматели, рынки-ярмарки, а также кафе, рестораны и гостиницы. На этих же рынках будет организована розничная торговля, если люди будут покупать от ящика или от мешка. Без участия государства или властей сделать это невозможно, поэтому их нужно организовать и привести в цивилизованную торговлю. Это является инфраструктурный крупный объект, поэтому нужно обсуждать возможные меры господдержки, либо самого проекта, либо в виде инфраструктуры.

Данный процесс трудно осуществим, так как нужно найти баланс между всеми частными рынками и оптовыми фирмами.

Мировой опыт показывает, что в развитых странах государство проводит активную политику, проводит государственное регулирование в сфере оптовой торговли продовольствием, создавая организованную торговлю.

Государство должно взять инициативу. Для этого, на наш взгляд, *в первую очередь*, необходимо принять Закон о продовольственных рынках и оптовых распределительных центрах, где, помимо прочего, будут указаны механизмы функционирования и регулирования взаимодействия и отношения государства и участников ТПС на оптовом рынке.

На втором этапе необходимо разработать и принять Стратегию развития товаропроводящей и товарораспределительной системы. Цель стратегии - обоснование планирования и долгосрочного прогноза в обеспеченности и потребности в товаропроводящих и товарораспределительных инфраструктурах в различных секторах экономики для непрерывного обеспечения проектов в ГПИИР, программы развития АПК РК и др.

Цель стратегии — создать комфортную потребительскую среду. Для этого государство должно сохранить баланс между торговыми сетями и малым торговым бизнесом, устраняя административные барьеры и бюрократические препятствия.

На третьем этапе необходимо принять целевую Государственную программу развития инфраструктуры оптовых рынков, где будут указаны анализ состояния и проблемы, потребности инфраструктуры по видам в региональном разрезе, меры для реализации и источники финансирования. Главная цель программы - создать конкурентную базу для современной инфраструктуры, в частности, для продовольственного рынка.

Ключевыми показателями эффективности торговой политики станут количество торговых объектов, обеспеченность розничной торговой сетью по площадям, плотность торговой сети и количество хозяйствующих субъектов, занимающихся розничной торговлей.

5.4 Основные приоритеты развития и структура национальной товаропроводящей системы

Анализ состояния экономики РК и степени ее участия в международных товарных потоках позволяют определить, что в настоящее время в Казахстане создано недостаточно условий для полноценного развития региональной товаропроводящей сети с последующим созданием НТПС для выхода на международный рынок.

Приоритетным направлением совершенствования производственно-сбытовой системы АПК является развитие субъектов рынка, формирующих процесс товарооборота. На современном этапе в отечественной торгово-посреднической сфере, прежде всего, меняются характер и назначение посреднических и сбытовых организаций. Зарубежная практика показывает, что за последние двадцать лет доля оптово-посреднических услуг в реализации товаров увеличилась с 25 до 40–45% [47].

Поэтому преобразования в данной сфере должны иметь следующие приоритеты.

1. Создание маркетинговых и логистических центров, обеспечивающих продвижение на рынок и приоритетность на нем сельскохозяйственной продукции, развитие торгово-экономических связей, формирование базы данных о потенциальных поставщиках и потребителях по отдельным ассортиментным позициям.

2. Формирование крупных интеграционных агропромышленных структур, включающих зарубежные и отечественные предприятия, независимо от форм собственности и структуры подчинения.

3. Развитие контрактации, как элемента вертикальной интеграции, обеспечивающей повышение рентабельности сельскохозяйственного производства, рост производительности труда и снижение издержек за счет механизации производственных процессов в сельском хозяйстве, внедрения более совершенных форм организации труда и рационализации сбыта.

4. Повышение эффективности оптовых рынков, как альтернативного канала сбыта продукции с участием посредников, обеспечение непосредственного контакта товаропроизводителей и потребителей продукции.

5. Создание условий для реальной деятельности товарной биржи в сфере посреднической торговли на рынке сельскохозяйственного сырья и продовольствия, широкое применение форвардных и фьючерсных контрактов.

6. Повышение результативности функционирования фирменных торговых организаций, а также производственно-торговых сетей, непосредственно связанных с сельскохозяйственными производителями и перерабатывающими предприятиями.

7. Формирование интегрированной системы маркетинговой информации и исследований, позволяющей прогнозировать рыночную ситуацию и планировать разработку соответствующих мер маркетингового воздействия с целью обеспечения эффективности деятельности аграрных предприятий.

8. Создание специализированной государственной структуры по регулированию сельскохозяйственного рынка.

9. Приближение отечественной системы контроля качества, нормативов и стандартизации к европейским и мировым стандартам.

10. Возрастание степени защиты интересов потребителей.

Все это обеспечит повышение оперативности и эффективности работы субъектов рынка на основе специализации по видам деятельности, организационное оформление взаимоотношений, а также реализацию юридического и экономического контроля, государственного и общественного регулирования деловой практики.

Обобщение различных систем распределения товаров привело к выводу, что развитие товаропроводящей сети включает проведение исследований условий по признакам соответствия концепции развития товаропроводящей сети: рыночных, административных, коммуникационных, консолидационных, квалификационных условий; разработку тактики и моделей реформирования.

Проведенные нами исследования условий, определяющих возможность развития РТС, позволили определить основные направления создания РТС и ТПС.

В таблице Г.3, приложение Г представлены разработанные нами основные приоритетные направления развития региональных товаропроводящих сетей (РТС) с их трансформацией в национальную товаропроводящую систему (ТПС) и в Евразийскую ТПС, которая состоит из условий, этапов, цели и задач этапов, а также механизмов реализации.

Приоритетное направление 1 - Развитие функциональных звеньев РТС и совершенствование инструментов их поддержки (экспорт, внутренняя торговля). Цель - развитие функциональных звеньев РТС в достаточном количестве и качестве, достаточных по мощности и показателям плотности распределения в регионах Казахстана. Реализация данного направления - через механизм консолидации и интеграции участников РТС путем создания координационных советов по развитию РТС по направлениям и отраслям; финансовые механизмы, облагающие деятельность экспортеров (субсидирование, страхование и т.д.); механизм ГЧП; механизм контроля, мониторинга учета логистических затрат в РТС.

Приоритетное направление 2 - Развитие интеграционных процессов и звеньев в национальной ТПС и реализация комплекса мер по созданию оптимальных ПСЦ и подходящих ему РТС. Цель – совершенствование бизнес-процессов и создание недостающих и новых интеграционных звеньев и структур в ТПС.

Задачи и механизмы реализации заключаются в строительстве недостающей инфраструктуры путем механизма ГЧП; использовании механизма государственной поддержки в стимулировании развития элементов РТС и ТПС; создании рейтинга развития РТС по регионам Казахстана; продолжении подготовки квалифицированных кадров через вузы и переподготовки по логистике и управлению цепями поставок; совершенствовании нормативно-правовых документов, касающихся торговли, логистики товародвижения и транспорта.

Приоритетное направление 3 - Развитие межгосударственного интегрированного ТПС в странах ЕАЭС и их взаимодействие с зарубежными структурами. Цель - создание межгосударственного ТПС путем развития интеграционного процессов, сетей и систем в ТПС и активное распространение передовой практики снижения затрат, повышения уровня сервиса, повышения компетенции участников НТС.

Данное направление будет осуществлено выполнением следующих задач: создание механизма межгосударственного координационного совета стран ЕАЭС по различным направлениям товаропроводящей сети; создание фонда науки для совместного проведения исследований в сфере ТПС; создание и совместное использование информационных систем по товаропроводящим сетям и ТПС; совместная подготовка кадров в сфере логистики и управления цепями поставок.

Приоритетное направление 4 - Развитие торговли и инвестиций в интересах улучшения питания. Цель - торговля должна стать одним из ключевых элементов укрепления продовольственной безопасности и улучшения качества питания за счет использования достижений цифровой экономики.

Данные приоритеты и задачи могут быть выполнены реструктуризацией существующей и созданием новой структуры в составе НТП, которые должны работать на основе единого сквозного организационного-экономического, правового, информационного подхода.

В основе идеи региональной товаропроводящей сети и товаропроводящей системы находится тот факт, что в современных условиях глобальной конкуренции источниками повышения эффективности и дальнейшего развития внутреннего товарооборота и экспорта являются не товары, не рынки или не каналы сбыта, взятые в отдельности, а конкретные сочетания «производитель - товар - каналы распределения - целевой сегмент рынка-потребитель».

Схема функционирования товаропроводящей системы с учетом комплекса внешних и внутренних факторов логистической системы приведена на рис.5.7.

Структура национальной товаропроводящей системы состоит из региональных товаропроводящих систем и включают следующие подсистемы.

1)Производственная подсистема. К ней относятся производители сельскохозяйственной продукции, предприятия по переработке сельхозпродукции, предприятия пищевой промышленности.

2)Подсистема транспортно-логистическая инфраструктуры: транспортное обслуживание, складское хозяйство, хранилище продукции, тароупаковочная индустрия, логистические центры.

3)Подсистема сбытовой инфраструктуры (торговли: оптовой, розничной, биржевой и электронной; АПК, промышленность и т.д.).

К ней относятся торговая инфраструктура, логистическая инфраструктура, транспортная инфраструктура, информационная инфраструктура.

4)Группа обеспечивающей подсистемы:

-подсистема информационно-консультационного обеспечения и поддержки (обслуживания),

-подсистема финансово-кредитного обеспечения (определение узких мест в финансовых ресурсах, планирование финансовых ресурсов, модели и механизмы финансирования и пр.),

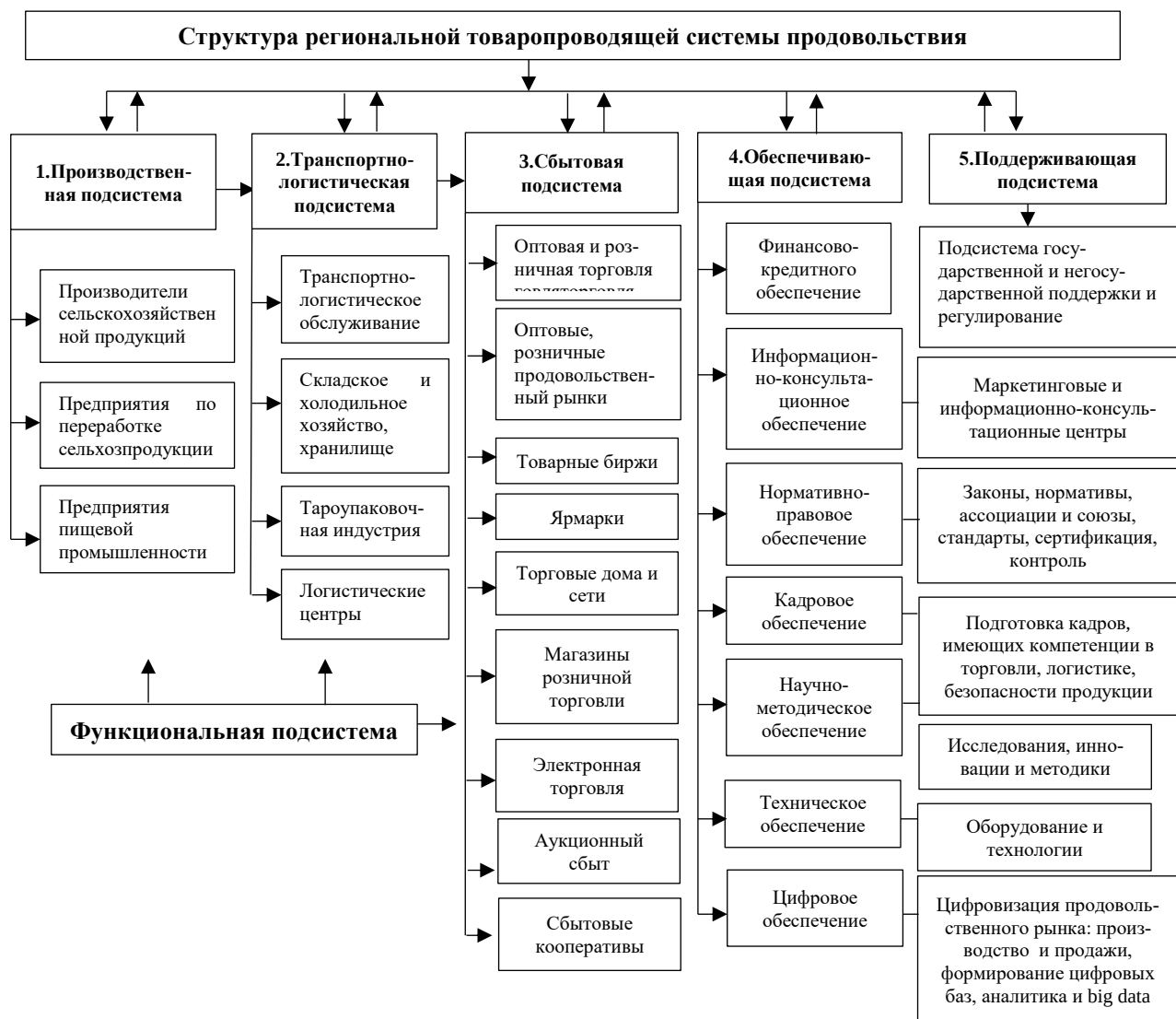
- подсистема нормативно-правового обеспечения,

-подсистема маркетинга и логистики предназначена для определение спроса и предложения, составления плана маркетинга и логистики, мониторинга и контроля,

-подсистема информационного обеспечения (сбор, анализ и прогноз),

-подсистема методического обеспечения (разъяснение и пропаганда лучшей практики, инструктивные и методические материалы),

-подсистема трудового обеспечения (подготовка кадров, глобально мыслящих и имеющих компетенции в области торговли, логистики, безопасности продукции, экологии и т.д.),



Источник: Составлено авторами

Рисунок 5.7 - Организационная схема системы товародвижения на рынке продовольственной продукции

5) подсистема государственной и негосударственной поддержки (участие в планировании ПСЦ и НТС, координация, регулирование, контроль и мониторинг).

При этом каждый субъект НТС (товаропроизводители, торговля, транспорт, информация, маркетинг и логистика и т.д.) имеет свою подсистему, отличную от НТС, но тесно связанную с интегрированной НТС.

Государство должно определить основные приоритеты и направления развития ТПС, далее, через различные механизмы (инвестиционный, кредитный и т.д.) должны обеспечиваться планы и программы развития. Для взаимодействия с бизнесом в ТПС большую поддержку должны оказывать

различные структуры: союзы, ассоциации, НПП «Атамекен», маркетинговые службы, банки и прочие.

Согласно представленному на рис. 5.7 иерархизированному принципу многоуровневого построения ТПС, товародвижение на территории региона или страны должно осуществляться последовательно от обеспечивающего блока к поддерживающему, далее к непосредственно к самой ядро ТПС, далее для выхода на зарубежные рынки - с межгосударственными ТПС.

По своим функциям товаропроводящая система наиболее близка к производственно-сбытовой системе. Однако, в отличие от производственно-сбытовой системы (снабжение, производство, маркетинг), в товаропроводящей системе продолжается процесс производства товаров (переработки сырья) до приемлемого для продажи и потребления уровня.

В основе идеи региональной товаропроводящей сети и товаропроводящей системы находится тот факт, что в современных условиях глобальной конкуренции источниками повышения эффективности и дальнейшего развития внутреннего товарооборота и экспорта являются не товары, не рынки или не каналы сбыта, взятые в отдельности, а конкретные сочетания «производитель товара - канал сбыта - целевой сегмент рынка».

Разработанная нами схема функционирования товаропроводящей системы с учетом комплекса внешних и внутренних факторов логистической системы приведена на рис. 5.8.

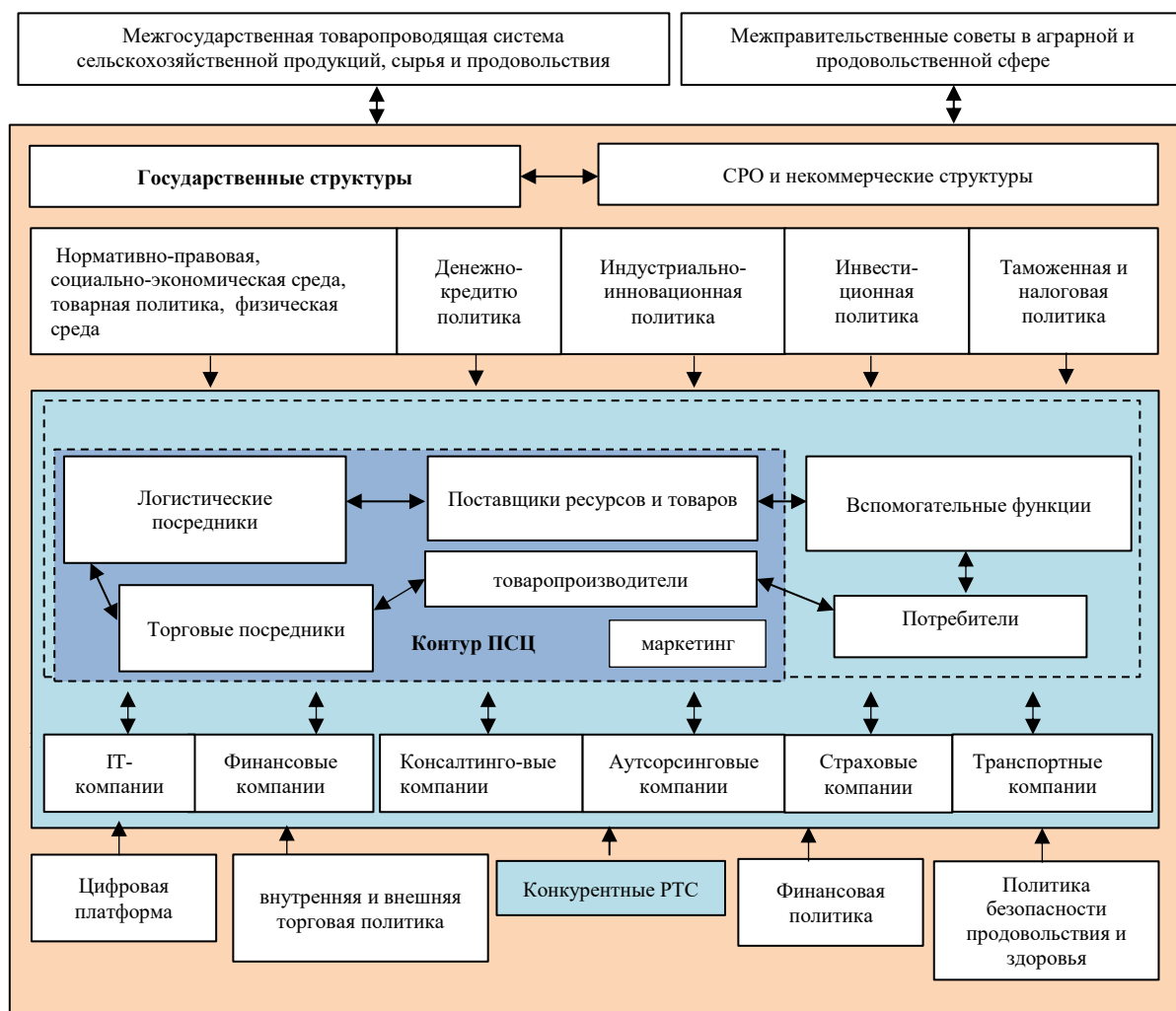
В центре расположены ПСЦ, поставляющие продукты и услуги на рынок. Среду, в которой они функционируют, формируют вспомогательные функции (например, информирование, обучение, финансирование, координация) инфраструктура, логистика, маркетинг и торговые посредники.

Следующий уровень состоит из РТС, включая ПСЦ. Для обслуживания и функционирования региональных товаропроводящих сетей подключаются IT-компании, транспортные, страховые и др. компании.

Следующий уровень это НПТС включающий множество РТС. Она состоит из поддерживающих подсистем по эффективному функционирования НПТС. К ним относятся нормативно-правовая политика, товарная, физическая и потребительская среда, денежно-кредитная политика, индустриально-инновационная и инвестиционная политика, налоговая политика, внутренняя и внешняя торговая политика, финансовая политика, политика безопасности продовольствия и здоровья.

Нормативно-правовая среда обеспечивает законодательство и контроль за его соблюдением всеми участниками товародвижения. Социально-экономическая среда создает условия для оплаты труда и занятости, потребительскую корзину и доходы населения. Денежно-кредитная политика обеспечивает контроль инфляции, процентной справедливой ставки и курса валют, налогообложение – уровня налоговой ставки, льгот, выплат в бюджет. Таможенная политика обеспечивает установление экспортных и импортных квот и т.д. За внутренней политикой – ВВП, валютные резервы,

стабилизационный фонд и товарные резервы, внешней политикой–регулирование внешнеэкономической деятельности (ВЭД).



Примечание: Составлено авторами

Рис.5.8-Общая структура модели функционирования национальной продовольственной товаропроводящей системы (НПТС)

В центральном ядре схемы обозначен контур ПСЦ и контур товаропроводящей сети, в котором указаны все основные участники комплексных логистических бизнес-процессов, операций и активностей, а также коммуникационные связи между ними.

В данный контур вносятся коррективы на стратегическую, тактическую и оперативную логистическую деятельность, политические, государственные, социальные, экономические факторы и условия, требования национальной и международной рыночной конкуренции. Товаропроводящая сеть и государственные рыночные структуры, обеспечивающие условия и механизмы реализации товаропроводящей сети, составляют товаропроводящую систему. При этом несколько товаропроводящих сетей по обслуживанию конкретных

материальных потоков могут конкурировать между собой в пределах одной товаропроводящей системы.

Роль государства в создании товаропроводящей системы заключается в нормативно – правовом обеспечении, создании условий и среды для функционирования и интегрированного взаимодействия участников товародвижения и создания механизма государственной поддержки, регулировании сети и системы в целом. Роль частных и некоммерческих структур (СРО, союзы, ассоциации) заключается в координации и согласовании интересов участников ПСЦ/РТС, передаче знаний, распространении лучшего опыта и пр.

Особую роль играют неправительственные организации, профессиональные союзы и ассоциации специализированного характера по совершенствованию элементов и механизмов НТС.

Государственная экспортная поддержка, в частности, в области создания товаропроводящих сетей, в развитых и развивающихся странах в основном направлена на малые и средние предприятия, так как зачастую не хватает технических и финансовых ресурсов, а также специальных знаний для осуществления экспортных операций.

В этой связи государству:

1) следует признать важность формирования ПСЦ для вывода мелких фермеров на растущие рынки, а также исключительную важность сокращения послеуборочных потерь для обеспечения продовольственной и пищевой безопасности. Эти вопросы должны найти отражение в программах, политике и стратегических планах развития сельского хозяйства Казахстана.

2) следует стремиться создавать благоприятную среду, способствующую формированию ПСЦ. Формулируя программные цели, следует учитывать такие элементы, как облегчение предпринимательства, развитие базовой и послеуборочной инфраструктуры, регулирование вопросов безопасности и качества продовольствия, систем аккредитации и сертификации, отвечающих рыночным потребностям, и защита прав интеллектуальной собственности. Эти вопросы должны найти отражение в программах, стратегиях развития инфраструктуры Казахстана.

3) следует поддержать ресурсами и координацией усилия всех участников НТС в построении товаропроводящей сети и системы в программах, политике и стратегических планах развития торговли Казахстана.

Согласно представленному на рис. 5.9 иерархизированному принципу многоуровневого построения ТПС РК, товародвижение на территории региона должно осуществляться последовательно от ИТЛЦ к РЦ, далее - оптовым, розничным организациям и прочим потребителям.

Участники товаропроводящей цепочки тесно связаны и взаимодействуют между собой путем координирования их деятельности на основе их коммерческих и общих интересов.

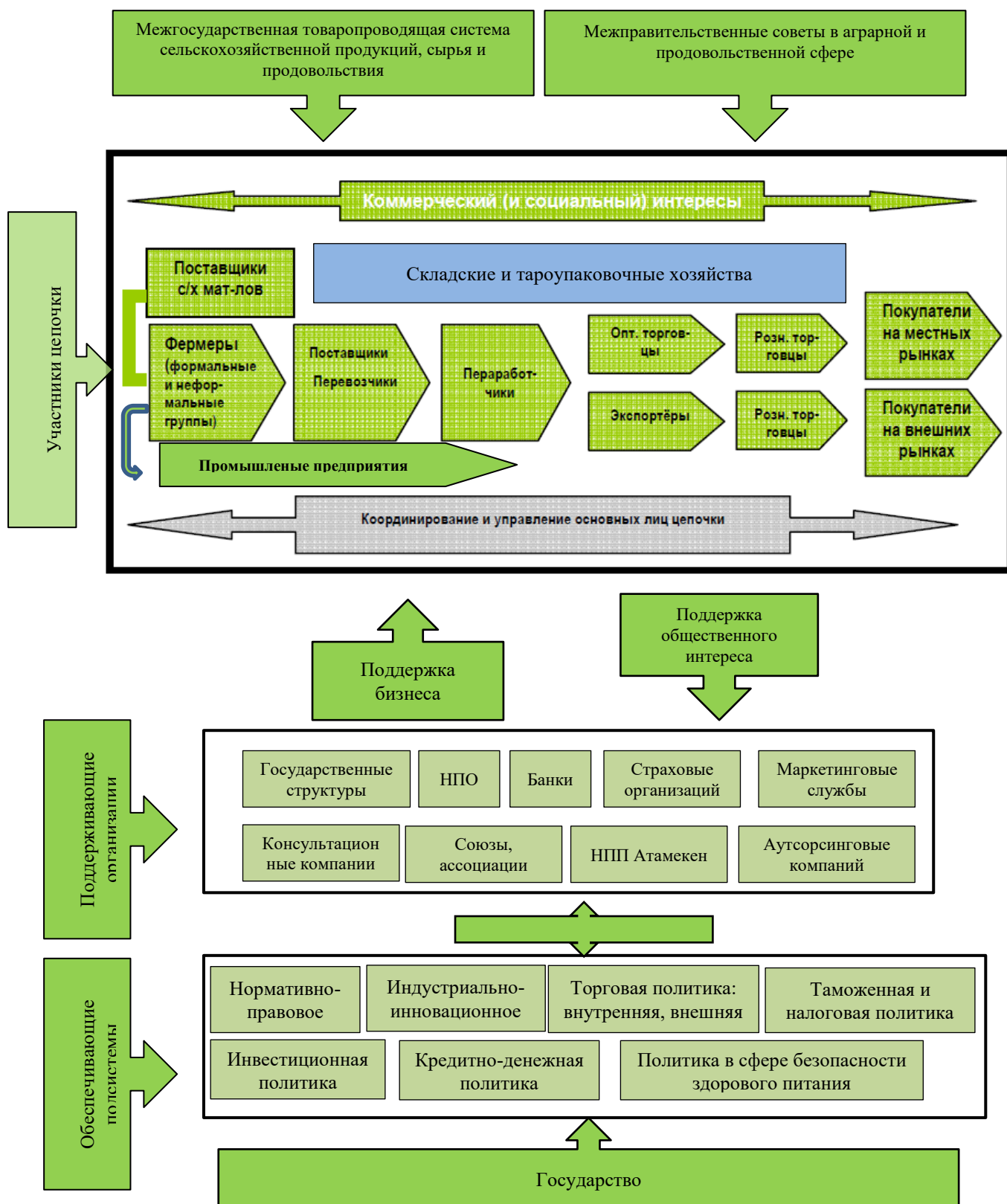


Рисунок 5.9 - Укрупненная структура национальной продовольственной товаропроводящей сети

Государство должна определить основные приоритеты и направления развития ТПС, далее через различные механизмы (инвестиционная, кредитная и т.д.) должна обеспечиваться планы и программы развития. Для взаимодействия с бизнесом в ТПС большую поддержку должны оказывать различные структуры: союзы, ассоциации, НПП «Атамекен», маркетинг, банки и прочие.

Структура интегрированной национальной товаропроводящей системы Казахстана, дополнительно включает структуры обеспечивающие вспомогательные и сопутствующие услуги.

Эффективное функционирование системы сбыта предполагает совместные усилия товаропроизводителей и государства: на уровне предприятия – совершенствование каналов сбыта продукции, повышение уровня качества продукции, развитие маркетинговой деятельности, создание собственных производственно-коммерческих структур; на уровне государства – осуществление льготного кредитования товаропроизводителей, целевого финансирования, проведение государственных закупок и регулирование цен, развитие современной системы товародвижения [48, с.115].

Подводя итог рассуждениям о подходах, приоритетах развития национальной товаропроводящей системы, сформулируем выводы.

Интегрированные системы и структуры, как форма межкорпоративного сотрудничества поставщиков, производителей, перевозчиков, логистических центров по грузопереработке и хранению товаропотоков, страховых, банковских, информационных служб, таможенных и налоговых органов управления, сервисных центров и потребителей, связанных не только экономическими отношениями, существенно меняет механизм разработки торговой и логистической политики. Обязательным условием становится режим заинтересованного диалога (сотрудничества) субъектов товаропроводящей сети.

1. Необходим отказ от системы административных приоритетов, основанных на «толкающем» принципе управления материальными потоками (товародвижение) и переход к политике корпоративных приоритетов, базирующихся на принципе «тянущего» подхода управления материальными и сопутствующими потоками (при товароперемещении от производителя к потребителю), а также к взаимовыгодному сотрудничеству компаний, интегрированных в логистические интегрированные товаропроводящие системы.

2. Создание интегрированной НТС на основе тянущего логистического подхода управления товародвижением с использованием достижений цифровой экономики позволит ускорить экономический рост и социально-экономическое развитие страны, активизацию деятельности корпоративных и интегрированных структур, повысить уровень обслуживания и удовлетворения платежеспособного спроса.

Выводы

1. Разработаны основные подходы и приоритеты развития НТС: видения, цели, задачи, принципы, приоритеты, структура, механизм развития и реализации.

Предложены концептуальные положения НТС, состоящие из системного подхода и комплексных мер, партнерства, всестороннего учета взаимосвязей, многосторонних и многоуровневых систем управления. Главные задачи НТС: развитие, реализация мер, совершенствование управления путем распространения передового опыта. На основе анализа лучших зарубежных концепций производственно-сбытовой системы сделан вывод, что товаропроводящая система должна строиться с учетом тесного взаимодействия и взаимосвязи следующих звеньев: разработка идеи – снабжение – производство – переработка – распределение – потребитель, а также различных факторов. Наиболее подходящей современной концепцией для развития НТС является концепция устойчивой продовольственно-сбытовой системы, объединяющей все системы (экономическую, социальную и экологическую) в единую ПСЦ продовольственной системы страны.

2. Анализ различных подходов создания ПСЦ позволил выбрать концепцию управления цепью поставок, основанную на интегрированной товаропроводящей логистической системе. Предложены ее цель и задачи.

На основе проведенного анализа предложена классификация товаропроводящих сетей, что позволит составить связи между отдельными элементами и структурами для рационального выбора РТС.

Сформулированы подходы для создания устойчивых производственно-сбытовых товаропроводящих цепочек.

1) Первый подход связан с концепцией товаропроводящей цепи. Механизм соединения производства с рынком сбыта осуществляется через ОРЦ сельскохозяйственной продукции, связанный с толкающей системой управления товародвижения.

2) Второй подход связан с концепцией развития устойчивой продовольственной системы, что подразумевает создание интегрированной ПСЦ, основанной на следующих измерениях: политическое, экономическое, социальное и экологическое. Механизм реализации данного подхода связан с тянущей (вытягивающей системой) и с использованием многовариантной схемы реализации: оптовые-посреднические системы, включая ОРЦ; розничные и корпоративные системы; маркетинговые, логистические системы и кооперативные системы сбыта и т.д.

3) Третий подход связан с реализацией механизма реструктуризации существующих оптовых рынков и оптовых распределительных центров в организованную товаропроводящую и товарораспределительную сеть.

Общим для всех подходов является то, что реализация НТС осуществляется через политические, программные и институциональные меры с широким участием самих участников РТС.

Можно использовать все подходы одновременно, но, на наш взгляд, более перспективным является второй подход. Реализация НТС через развитие ПСЦ

потребуется поэтапного выполнения трех указанных приоритетных задач по созданию и реформированию существующих товаропроводящих сетей с трансформацией в национальную и Евразийскую товаропроводящую систему.

3. Определены приоритеты развития и структура интегрированной национальной товаропроводящей системы Казахстана, механизмы ее развития, основанные на интегрированном и координированном подходах к ее деятельности на основе коммерческих и общих интересов. НТС и ПСЦ функционируют в едином нормативно-правовом поле, на основе сквозной и тянущей систем управления товарными потоками. Данная гибкая система имеет преимущество по сравнению с существующей системой управления товаропроводящей сетью, позволяет снизить затраты, повысить эффективность работы.

5.5. Основные направления развития и механизм эффективного функционирования товаропроводящей системы

Используя мировой опыт применительно к Казахстану, совершенствование системы сбыта следует вести в направлении интеграции предприятий АПК с целью создания замкнутого технологически сбытового цикла «производство – хранение – переработка – сбыт», развития форм оптовой торговли сырьем и продовольствием, оптимизации системы государственных заказов, включая проведение тендеров. Особое значение при этом необходимо уделять мероприятиям стимулирования сбыта.

Обеспечение сбалансированности внутреннего рынка и наращивания экспортного потенциала предполагает необходимость совершенствования производственно-сбытовой деятельности, включая следующие направления [49]:

- диверсификация производства и сбыта в целях более полного обеспечения сырьем и продовольствием собственного производства, адекватно потребностям внутреннего рынка, расширение его емкости, сокращение импорта до минимально необходимого уровня, стимулирование импорт замещения и наращивание экспортного потенциала;
- наращивание объемов экспорта сырья и продовольствия и его диверсификация на инновационной основе, уход от моноэкспорта;
- гарантия безопасности потребляемых продуктов как одно из важнейших условий повышения качества жизни;
- пропаганда здорового питания для всех категорий населения и повышение уровня его экономической доступности;
- создание крупных корпораций и фирм, доминирующих на внутреннем рынке, продвигающих продукцию на экспорт, стабильно функционирующих на привлекательных рынках в перспективных регионах;
- ориентирование стратегии развития на формирование наиболее коротких каналов сбыта для ускорения товародвижения в связи с ограниченными сроками хранения продукции и сложностями транспортировки;

- развитие инфраструктуры, образующей систему сбыта (субъекты рынка, формирующие процесс товарооборота, биржи, оптовые рынки, распределительные центры, терминалы, хладокомбинаты, элеваторы и т.п.);
- создание распределительных (логистических) центров в местах производства и потребления.

Применительно к конкретным продуктовым рынкам целесообразны и другие направления совершенствования сбытовой системы:

- на рынке зерна требует корректировки часть движения продукции производитель – посредник – переработчик. Целесообразно создание на региональном уровне объединения крупных производителей зерна. Приоритет следует отдавать реализации товарного зерна посредством биржевой торговли;
- развитие рынка картофеля определяется инновационным развитием отрасли: основная часть продукции должна перерабатываться (65 – 70 %) и поставляться отечественному и зарубежному потребителю в виде конкурентоспособной готовой продукции и полуфабрикатов высокого качества;
- совершенствование функционирования рынка сахара, растительного масла, других пищевых продуктов предполагает создание необходимой инфраструктуры на базе оптовых рынков и распределительных центров, что обеспечит их большую открытость, сократит число посредников и в конечном итоге, будет способствовать снижению розничных цен;
- динамично развивающийся на инновационной основе рынок молока и молочных продуктов, располагающий современной инфраструктурой, который постоянно повышает качество продукции и делает ассортимент более разнообразным, должен функционировать на основе сложившихся долгосрочных, стабильных договорных отношений по всей технологической цепи: цельномолочная продукция – сельский товаропроизводитель – переработчик – потребитель.

Продукцию длительного хранения можно также реализовать по этой схеме или посредством биржевой торговли, позволяющей установить реальную рыночную цену; рынок скота и птицы предполагает сохранение структуры сбыта на базе действующих мясокомбинатов, а также развитие биржевой торговли племенными животными и птицей, приобретаемых в целях воспроизводства поголовья или повышения генетического потенциала продуктивности. Взаимоотношения сельских товаропроизводителей, переработчиков скота и птицы и торговли должны определяться только экономическими интересами. Совершенствование функционирования оптовых продовольственных рынков обусловлено созданием соответствующей логистической системы и должно быть направлено на реализацию инновационной стратегии развития рынков и создание дополнительных конкурентных преимуществ.

Продвижение сельскохозяйственной продукции и продовольствия на внешние рынки – сложная система, включающая не только субъектов инфраструктуры сбыта продукции, но и способы, и методы ее продвижения,

внешнеторговое регулирование посредством использования таможенных тарифных и нетарифных мер.

Одним из важных способов продвижения отечественных товаров на международные рынки является *формирование логистических систем различного уровня*. Деятельность этих структур должна быть направлена на оптимизацию механизмов товародвижения и сбыта продукции на основе планирования и управления процессом их реализации в стране назначения, а также управления товарными, сервисными и информационными потоками. В целях повышения роли логистики и эффективного использования необходимо принять соответствующий закон, обеспечить подготовку высококвалифицированных специалистов в этой области, создать Национальный информационно-аналитический центр.

Механизмы формирования и функционирования товаропроводящей сети за рубежом при экспорте продукции должны включать меры нормативно-правового, экономического и организационного характера. На начальном этапе первостепенную роль играет исследование товарного рынка и наиболее эффективных схем реализации продукции в соответствующем регионе, поскольку результаты внешнеэкономической деятельности напрямую зависят от системного изучения внешней среды маркетинга, включая особенности законодательства, международные правила, социально-культурную среду, обычаи, правила валютно-финансовых расчетов.

Повышение эффективности торговых отношений Казахстана на внешнем и внутреннем рынках требует совершенствования сбытовой системы аграрной продукции и формирования соответствующей инфраструктуры, координации деятельности различных субъектов экономики в региональном, отраслевом и институциональном аспектах. Важно обеспечить свободную конкуренцию, оперативное информирование сельскохозяйственных организаций и оптовых покупателей, сокращение посреднических звеньев в цепи «производитель – потребитель». Развитие производственно-сбытовых отношений также связано с обеспечением продовольственной безопасности, увеличением продуктов переработки высокого качества, отвечающего современным мировым стандартам.

Сравнительный анализ показал, что уровень продовольственной безопасности в нашей стране превышает средний уровень по сравниваемым странам, и за карантинный период Казахстану удалось увеличить данные показатели, что свидетельствует об эффективности принятых государственных мер по поддержке развития сельхозпроизводителей для обеспечения бесперебойной доставки продуктов питания [50].

Формирование эффективной системы сбыта сельскохозяйственной продукции в новых условиях предполагает реализацию ряда направлений, основные из которых представлены на рисунке 5.10.

Формирование логистических систем различного уровня

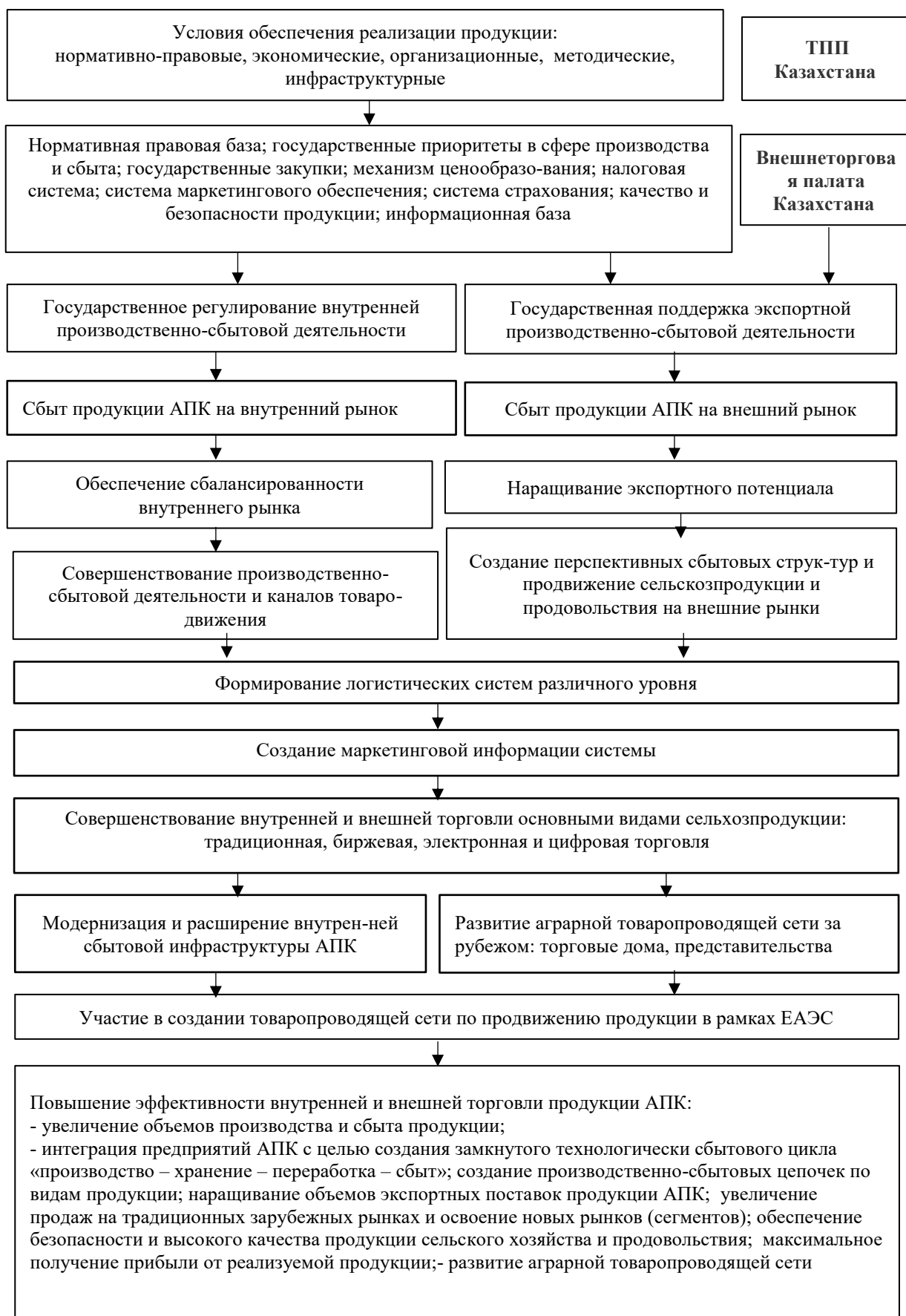


Рис. 5.10 - Основные направления развития системы сбыта аграрной продукции в современных условиях хозяйствования

Специализацию по развитию ТЛЦ в регионе целесообразно осуществлять с учетом специфики и свойств товаров (грузов), характерных для стран данного региона.

Существующие сегодня в стране терминально-складские помещения, в лучшем случае, могут быть специализированы, в основном, для обработки, хранения и распределения хлопковых, сельскохозяйственных, пищевых, зерновых, строительных и химических грузов, а также товаров народного потребления и хозяйственного назначения. Однако они не отвечают своими техническими возможностями и оснащением современным требованиям, а также расположены не системно, без взаимной привязки друг с другом, иногда без привязки к сетям транспортных и информационных коммуникаций, имеют разные мощности и используются только для временного хранения грузов.

Логистическая система Казахстана должна включать сеть ТЛЦ. Они будут формироваться в зависимости от отраслевой направленности. Вместе с тем, на наш взгляд, необходимо развивать и оптово-логистические (торговые) и многофункциональные ТЛЦ.

Исходя из целей стратегии, анализа проблем, возможностей и угроз, стоящих перед сектором логистики и торговли в РК, нами определен пять ключевых направлений развития логистики в Казахстане [51]:

- 1) развитие и создание ТЛЦ общего пользования как внутри страны, так и в приграничных крупных транспортных узлах;
- 2) создание ЛЦ для обслуживания внутренней торговли, т.е. создание оптово-распределительных логистических центров;
- 3) развитие логистической инфраструктуры на базе таможенных складов, в частности, на существующих на территории РК грузовых терминалах АО «Кедентранссервис»;
- 4) создание и развитие торгово-логистических центров в зарубежных странах;
- 5) реконструкция и расширение логистической инфраструктуры предприятия различных отраслей экономики, прежде всего, предприятий промышленности и АПК.

Создание системы маркетинговой информации и исследований.

Наряду с расширением внутренней и внешнеторговой инфраструктуры АПК, обязательным условием обеспечения результативности сбытовой деятельности предприятий является развитие маркетинговой политики по изучению рынков.

Для наращивания объемов реализации продукции необходимо проведение комплексных исследований. Непосредственно технологии по изучению рынков должны представлять собой целостный подход, базироваться на анализе и прогнозе тенденций развития мировой торговли, конкурентных позициях товаров с учетом их внутренней конъюнктуры, включая изменения экономических, научно-технических, демографических, экологических, законодательных и других факторов. Исследуются также прогнозируемые и фактические объемы продаж, потенциальные потребности оптовых и

розничных покупателей, возможности и риски. Итогом маркетинговых исследований является разработка рекомендаций, которые должны вытекать из полученных результатов, быть аргументированными и достоверными, направленными на решение исследуемых проблем.

Являясь важнейшей функцией маркетинга, исследования предполагают высокий профессионализм их осуществления. При их организации следует учитывать определенные условия, сущность которых заключается в следующем.

1. Эффективная работа на аграрном рынке невозможна без творческого и гибкого использования комплекса маркетинговых методов, правильного выбора сбытовой организации, контроля за работой посредников, применения различных методов стимулирования сбыта, деловой деятельности, рекламы.

2. При исследованиях должен соблюдаться научный подход, основанный на объективности, точности и тщательности. Первый критерий означает, что исследования проводятся всесторонне, без изменений от заданного направления и учитывая все факторы. Заключение не формируются до тех пор, пока не будут собраны и проанализированы все данные. Точность относится к применению инструментов исследования, которые тщательно разрабатываются и используются.

3. Комплексное изучение аграрного рынка должно проводиться в соответствии с общепринятыми принципами честной конкуренции, зафиксированными Международным кодексом по практике маркетинговых и социальных исследований, который принят Международной торговой палатой и Европейским обществом по изучению общественного мнения и маркетинговых исследований.

4. Результаты сбытовой деятельности напрямую зависят от систематического и системного изучения внешней среды маркетинга, включая особенности действующего законодательства, международные требования, социально-культурную среду, обычаи, правила валютно-финансовых расчетов, политику.

Для совершенствования системы маркетинговой информации и исследований в аграрной сфере необходимо проведение мероприятий организационного и управленческого характера, включая:

разработку плана распределительных и стимулирующих мероприятий, позволяющих субъекту хозяйствования адекватно реагировать на обусловленные неблагоприятной конъюнктурой изменения состояния продовольственного рынка;

создание и укрепление маркетинговых служб всех основных предприятий и развитие их до уровня, соответствующего современным требованиям и специфике их производственно-сбытовой деятельности;

формирование современной информационной системы и базы данных результатов исследований, включая планируемые рынки реализации и основные виды сельскохозяйственной продукции, возможности экспортного потенциала предприятий сельского хозяйства и перерабатывающих отраслей;

проведение эффективной кадровой политики по подбору и подготовке квалифицированных специалистов, обладающих знанием в области маркетинговой политики, а также опытом в осуществлении внешнеторговых операций.

На межрегиональном уровне необходимо развитие межгосударственной сети информационно-маркетинговых центров, что потребует внесения согласованных изменений в правовые и экономические системы обмена торговой информацией, установление соответствующих режимов экономического сотрудничества, формирование механизмов маркетингового управления.

Модернизация внутренней сбытовой инфраструктуры АПК

Организационно-экономической особенностью системы сбыта является продолжающийся процесс диверсификации каналов товародвижения и распределения сельскохозяйственного сырья и продовольствия.

Повышение эффективности агропродовольственной сферы страны требует необходимой сбытовой инфраструктуры, которая должна соответствовать современным требованиям, способствовать ускорению товародвижения, обеспечению бесперебойного снабжения продукцией как населения, так и целого ряда отраслей экономики (перерабатывающей, пищевой, легкой промышленности). Формирование внутренней сбытовой инфраструктуры АПК подразумевает одновременность преобразования функционирующих элементов рыночной инфраструктуры и создание новых, принципиально отличающихся от традиционных структур; упорядочение и углубление специализации предприятий и организаций сбытовой инфраструктуры; диверсификацию деятельности торгово-посреднической, внешнеэкономической и информационной систем; сбалансированность развития отдельных элементов инфраструктуры.

Расширение сбытовой инфраструктуры продовольственного рынка должно осуществляться на основе конкурентной многоканальной системы товародвижения, включающей действующие организации и перспективные рыночные структуры, требующие создания и/или совершенствования.

При этом важными приоритетами на внутреннем рынке являются:

1. создание маркетинговых и логистических центров, обеспечивающих продвижение на рынок и приоритетность на нем сельскохозяйственной продукции, развитие торгово-экономических связей, формирование базы данных о потенциальных поставщиках и потребителях по отдельным ассортиментным позициям;
2. развитие оптово-распределительных систем, например, путем строительства ОРЦ.

Для расширения возможностей по сбыту сельскохозяйственной и переработанной продукции будет проводиться работа в двух направлениях [52].

Первое – создание сети ОРЦ для формирования крупных партий продовольствия и распределения их на внутренний рынок и экспорт.

Второе – создание системы электронной торговли продукцией АПК. В эпоху развития цифровизации эффективный сбыт продукции АПК может осуществляться с использованием цифровых технологий.

Задача усложнена тем, что на базе ОРЦ объединяются товары не одной товарной группы, а все продукты категории фрэш – мясо, молочная продукция, овощи-фрукты и рыба. ОРЦ призваны объединить на одной площадке интересы десятков компаний, которые бы получили доступ к централизованной инфраструктуре, мощностям по переработке, фасовке, хранению и сбыту сельхозпродукции. Однако небольшие хозяйства и фермеры сомневаются в том, что будут иметь равные с крупными агрохолдингами возможности [53].

В международной практике подобные проекты осуществлялись, в основном, государством. В РК эта задача будет передана в руки частного капитала с поддержкой из бюджета на основе механизма ГЧП.

Таким образом, выполнение данной программы призвано решить целый комплекс проблем, однако при ее реализации возникает ряд дополнительных проблем. Во-первых, это наличие заинтересованных лиц в создании такого центра. Поскольку строительство среднего ОРЦ обходится в сумму 9-10 млрд. тенге, а окупаемость проекта (с гос. субсидиями) около 10 лет, то малые формы хозяйствования осуществить данный проект не в силах.

Предполагается, что выход на рынок ОРЦ не разрушит сложившуюся структуру рынка, а будет способствовать ее совершенствованию, позволит сократить наценку посредников, что, в конечном итоге, уменьшит цену продукции ввиду снижения надбавки оптового звена и увеличит объемы потребления свежего продовольствия.

Сами центры будут работать напрямую с производителями, однако закупкой продовольствия заниматься не будут, а будут лишь предоставлять свои услуги участникам рынка [54];

3. формирование крупных интеграционных агропромышленных структур, включающих зарубежные и отечественные предприятия в независимости от форм собственности и структуры подчинения;

4. развитие контрактации как элемента вертикальной интеграции, обеспечивающей повышение рентабельности сельскохозяйственного производства, рост производительности труда и снижение издержек за счет механизации производственных процессов в сельском хозяйстве, внедрения более совершенных форм организации труда и рационализации сбыта;

5. повышение эффективности оптовых рынков как альтернативного канала сбыта продукции с участием посредников, обеспечение непосредственного контакта товаропроизводителей и потребителей продукции.

Формирование сетей мелкооптовых рынков, которые могли бы стать площадками для продвижения товаров малыми предприятиями, прежде всего, сельскохозяйственными;

6. создание условий для реальной деятельности товарной биржи в сфере посреднической торговли на рынке сельскохозяйственного сырья и продовольствия, широкое применение форвардных и фьючерсных контрактов;

7. повышение результативности функционирования фирменных торговых организаций, а также производственно-торговых сетей, непосредственно связанных с сельскохозяйственными производителями и перерабатывающими предприятиями;

8. формирование интегрированной системы маркетинговой информации и исследований, позволяющей прогнозировать рыночную ситуацию и планировать разработку соответствующих мер маркетингового воздействия с целью обеспечения эффективности деятельности аграрных предприятий;

9. создание специализированной государственной структуры по регулированию сельскохозяйственного рынка;

10. приближение отечественной системы контроля качества, нормативов и стандартизации к европейским и мировым стандартам;

11. возрастание степени защиты интересов потребителей.

Развитие аграрной товаропроводящей сети за рубежом

В аграрной сфере республики активно ведется организационная, нормативная, правовая и методическая работа по вопросам расширения внешнеэкономических связей в географической направленности, либерализации доступа на внутренний рынок импортной продукции, интенсивного освоения новых внешних продовольственных рынков и методов торговли, включая и развитие ТПС.

Повышение результативности действующих субъектов ТПС должно быть основано на разработке эффективной стратегии продаж, учитывающей:

организацию сбыта сельскохозяйственной продукции и продовольствия на денежной основе через товаропроводящую сеть, по возможности охватывающую всю территорию страны экспорта; системный анализ зарубежного рынка на основании предоставленных отчетов о деятельности субъектов аграрной ТПС для корректировки производственной и сбытовой политики;

организацию рекламно-информационной кампании за рубежом за счет собственных средств и финансовых ресурсов субъектов ТПС для укрепления положительного образа предприятия; размещение на сайте организаций-экспортеров информации о своей товаропроводящей сети с указанием контактной информации;

подготовку типовых договоров для конечных покупателей и дилерской службы;

разработку гибкой ценовой политики путем установления размеров скидок, предоставляемых субъектам товаропроводящей сети;

отбор кандидатов на роль дилеров на конкурсной основе, четкое определение территории их деятельности, общих правил работы на рынке.

Развитие внешнеторгового сотрудничества со странами СНГ, на долю которых приходится более 80,0 % всех экспортных поставок, оказывает существенное влияние на расширение товаропроводящей сети. В этом направлении целесообразно создание корпоративных ТЛЦ. Одной из функций последних является предоставление информационно-маркетинговых услуг,

включающих определение объемов продаж, цен, подготовка аналитических обзоров рынков, проведение рекламных кампаний и мероприятий стимулирующего характера. Эффективному распределению товарных потоков будет способствовать внедрение единой системы документооборота. С учетом применения новых технологий логистики стоимость многих товаров при реализации через соответствующие центры может быть снижена на 10–15 %. Основным стратегическим направлением развития товаропроводящей сети в странах Единого экономического пространства (РФ, РК) будет открытие торговых домов, совместных предприятий, представительств, оптовых складов и розничных торговых точек. Целесообразно увеличение объемов поставки продукции через имеющуюся и запланированную к созданию в отдаленных регионах России дилерскую и дистрибьюторскую сеть.

Внешнеторговое сотрудничество со странами вне СНГ по продукции АПК необходимо строить на принципах сбытовой кооперации, которая возможна в форме корпоративных союзов или транснациональных компаний, путем создания совместных предприятий или межгосударственных групп. Такой подход позволит расширить интеграционные процессы аграрных предприятий с целью создания замкнутого технологически-сбытового цикла «производство – хранение – переработка – сбыт».

Участие в создании товаропроводящей сети по продвижению продукции в рамках региональных интеграционных образований

Следует отметить, что республика является активным действующим членом Евразийского экономического сообщества и одним из важнейших торговых партнеров стран-участниц этого регионального формирования.

Одним из направлений повышения эффективности продвижения отечественной продукции за рубежом должно стать участие в формировании межгосударственной целевой программы ЕврАзЭС «Создание Евразийской товаропроводящей системы сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия» («АгропродЕТС-2020»), основные задачи которой: создание технологической инфраструктуры функционирования «АгропродЕТС-2020»; развитие логистических организаций государств-членов ЕврАзЭС по продвижению сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, включая создание сети транспортно-логистических центров; формирование согласованной правовой базы в сфере логистики АПК, позволяющей в случае возникновения споров между хозяйствующими субъектами обращаться в межбиржевую арбитражную комиссию и, в случае необходимости, суд.

Создание Евразийской товаропроводящей системы сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия» имеет практическое значение по реализации вышеуказанных направлений, включая расширение сети транспортно-логистических и сбытовых центров; оптимизацию объемов складских запасов и целенаправленное использование финансовых ресурсов; снижение стоимости продвижения товаров от центров производства к потребителям, сокращение числа посредников; доступность сельскохозяйственной продукции за счет снижения цен, повышения качества и

уровня жизни населения; обеспечение уровня продовольственной безопасности.

Совершенствование внутренней и внешней торговли основными видами сельскохозяйственной продукции

Многоканальный характер существующей системы сбыта сельскохозяйственной продукции и продовольствия, обусловленный разнообразием видов сырья и продовольствия, определяет дифференциацию направлений и мероприятий по повышению эффективности торговли в разрезе отдельных продуктовых рынков.

Зерно по своей видовой структуре является многоассортиментным товаром, который хорошо транспортируется и сохраняет свои качества при перевозках на большие расстояния. Продукты переработки зерна (мука, комбикорма) менее транспортабельны, поэтому их целесообразно вырабатывать в местах потребления. В силу того, что почти половина валового сбора зерновых культур, получаемого в республике, не вовлекается в сферу товарного обращения, а используется на корм скоту, зерно является продуктом с низкой товарностью. Это во многом определяет специфику его движения и ограничивает варианты направлений диверсификации каналов сбыта.

На уровне республики одним из вариантов совершенствования системы сбыта зерна является создание зерновой ассоциации, членами которой являются крупные производители товарного зерна. Ассоциация будет располагать достаточной материально-технической базой для хранения и транспортировки продукции и как следствие реализовывать продукцию на основе использования наиболее выгодной конъюнктуры рыночных цен. Средние и мелкие производители могут продавать небольшие партии зерна посредством снабженческо-сбытовых кооперативов. Направления совершенствования системы сбыта зерна включают расширение каналов сбыта зерна и продуктов его переработки. Причем роль оптовых посредников при этом не должна занижаться. В условиях республики в роли посредника, приобретающего право собственности на товар, могут выступать хлебоприемные предприятия. Они, закупаая зерно у производителей после акционирования, могут становиться владельцами зерна, и сохраняя при этом за собой и другие многочисленные функции. Хлебоприемные предприятия могут выступать как в роли рыночного агента государства, так и от своего имени. В условиях резких сезонных колебаний производства и неустойчивости доходов сельскохозяйственных организаций они остаются надежными посредниками, через которых можно осуществлять государственные программы путем системы квот, долгосрочных контрактов, залоговых цен и др.

Самым распространенным каналом реализации товарного зерна в мире остается биржа. В целом на биржах реализуется до 30% продукции сельского хозяйства. Реализация зерновой продукции посредством товарной биржи, с одной стороны, является фактором демонополизации рынка сбыта, а с другой – будет способствовать экономической интеграции, восстановлению хозяйственных связей. В республике практически отсутствует современная

инфраструктура хранения, переработки и сбыта картофеля. В настоящее время рынок картофеля характеризуется низкой товарностью.

На промышленную переработку поступает 1% картофеля, полученного в республике, в то время как переработка должна составлять около 65–70 % от валового сбора. Остальную часть целесообразно реализовывать по каналам собственной сбытовой сети, на сельскохозяйственных ярмарках, рынках. Поскольку производство картофеля почти в три раза превышает потребность, потенциал отрасли не может быть полностью реализован на внутреннем рынке. Основными составляющими конкурентоспособности товара на внешнем рынке выступают его качество и цена. Одним из путей решения первого направления является переход на международную систему стандартов, а реализация второго предусматривает, кроме того, повышение продуктивности и снижение удельных издержек. Обеспечить высокую конкурентоспособность картофеля на мировом рынке возможно при повышении урожайности картофеля в 2,0–2,5 раза (нижний предел 200 ц/га) и снижении себестоимости не менее чем в 1,5 раза (50–60 долл. США/т).

Основными направлениями в обеспечении вопроса экспорта продукции картофелеводства в существующих условиях является ориентация на рынки стран-членов СНГ, где уровень самообеспеченности картофелем остается низким. В дальнейшем по мере углубления специализации и концентрации в картофельном хозяйстве республики, формировании крупных торговых центров и расширении маркетинговых исследований предстоит возможность расширить торговые связи со странами дальнего зарубежья. К приоритетам развития системы реализации продукции овощеводства относятся [55]:

- совершенствование государственного регулирования производства и сбыта овощной продукции; организация прямых связей сельских товаропроизводителей с торговлей, сети фирменных и кооперативных магазинов в качестве торгового звена объединений производителей этой продукции;

- функционалирование крупных оптово-розничных рынков в городах и промышленных центрах, создаваемых как на основе плодовоовощных оптовых баз, так и путем строительства новых с необходимой инфраструктурой. В целом поставки на рынок картофеля и плодовоовощной продукции целесообразно разграничить по двум направлениям: первое – минимальные закупки для гарантированного обеспечения специальных потребителей (больниц, школ и т. д.), стабилизация рынка в случаях возникновения на нем дефицита; второе – прямые связи товаропроизводителей с торговлей, организация сельскохозяйственными производителями собственной агрофирменной торговли, а также продажа через оптовые рынки. Исходя из этого, должна формироваться инфраструктура рынка, где основное внимание следует уделять организации прямых связей товаропроизводителей с торговлей.

Учитывая специфику плодово-ягодного подкомплекса, можно предложить следующие направления развития системы сбыта:

совершенствование системы экономических отношений, складывающихся в процессе производства, обращения и распределения плодов и ягод, для которых характерна свобода субъектов в выборе покупателей и продавцов, определении цен, формировании и использовании ресурсов; движение в сторону свободной заготовки по договорным ценам излишков фруктов и ягод у населения;

организация прямых связей сельских товаропроизводителей с торговлей, сети фирменных и кооперативных магазинов;

функционирование крупных оптово-розничных рынков в городах и промышленных центрах, создаваемых как на основе имеющихся баз хранения, так и путем строительства новых с необходимой инфраструктурой.

Инфраструктура рынка пищевых продуктов – сахара, растительного масла и других может основываться на базе оптовых продовольственных рынков и распределительных центров, что обеспечивает большую их открытость, сокращает число посредников и в конечном счете снижает розничные цены на эти виды продовольствия. При отсутствии такой инфраструктуры целесообразно формирование специализированных объединений (желательно с долей государственного капитала), которые обеспечили бы оптовые поставки этой продукции в качестве конкурентов другим коммерческим структурам. Следует проводить работу по повышению заинтересованности производителей сырья и переработчиков в увеличении производства конечного продукта – сахара и повышении его эффективности, совершенствованию цен на корни сахарной свеклы и свекловичные семена, сахар, а также форм интеграции свеклосеющих хозяйств и сахарных заводов.

Основными направлениями реализации сахара являются: оптовая продажа производителями и сахарными заводами торгующим организациям региона; сделки на межрегиональном уровне; закупки государством в республиканский и региональный продовольственные фонды. При этом наиболее рациональной формой могут быть торгово-закупочные кооперативы, среди участников которых будет администрация региона, а также сеть розничных продуктовых магазинов и оптовых баз.

Организация инфраструктуры рынка мясомолочной продукции во многом зависит от территориального размещения ее производства. В данном случае действует закон рыночных зон.

Предприятиям, поставляющим молоко на рынок, следует организовать долгосрочные и стабильные договорные отношения с сельскими товаропроизводителями. Реализацию цельномолочной продукции целесообразно в перспективе (как и в настоящее время) осуществлять через систему районных и городских молокозаводов. Более мобильным будет рынок относительно хорошо хранимых молочных продуктов – масла животного, сыра и сухого молока. Однако и этим видам продовольствия следует иметь гарантии их поставок на потребительский рынок, для чего необходимо заключать соответствующие соглашения с организациями, реализующими конечную продукцию. Дальнейшее развитие, совершенствование и диверсификация

внешнеэкономических отношений в области торговли молочными продуктами затрудняется уровнем качества сырья, не отвечающего международным нормам и стандартам. Вследствие этого невозможно получить продукты, производство которых основано на микробиологических процессах (сыры, продукты с использованием йогуртных, кефирных, ацидофильных бактерий), соответствующего мирового качества. Следовательно, необходимо создавать условия для динамичного развития отрасли, активизации производственной, инвестиционной деятельности, повышения уровня конкурентоспособности производимой продукции и экспортного потенциала субъектов молочной отрасли, внедрять новые технологии переработки сырья, применять современные виды упаковки, расширять ассортимент продукции.

В качестве приоритетов развития сбытовой деятельности на рынке молока и молочной продукции можно выделить следующие направления: расширение взаимоотношений по поставке молочной продукции и развитие торговли по поставке продукции длительного хранения др.; осуществление закупки молока посредством системы районных и городских молокозаводов по схеме прямых договоров с сельскими товаропроизводителями, а также через оптово-розничные рынки; формирование системы организационно-экономических рычагов, тесно увязывающей экономические интересы поставщиков и потребителей, а также процессов производства и сбыта продукции; организация системы сбыта молочной продукции с учетом сезонности ее производства.

Развитие системы сбыта мясной продукции и живого скота связано с формированием рыночных отношений, которые активизировали бы работу агропромышленного производства. Для этого необходимо взаимодействие всех составляющих элементов рынка. Наряду с этим важное значение представляют наличие открытой системы сбыта, включающей биржу, ярмарки, аукционы, оптовые базы и рынки, а также прямые поставки в магазины; формирование и развитие коротких сбытовых цепочек, когда товаропроизводитель обходит звено переработки (беря на себя данную функцию) и поставляет мясо на рынок или в розничную сеть и общепит; обеспечение преимущества мясной продукции на зарубежных рынках за счет повышения ее конкурентоспособности.

Дальнейшего совершенствования требует система экономических взаимоотношений между производителями сырья и заготовителями скота и птицы. Рыночная структура сбыта скота формируется на базе действующих мясокомбинатов. Это направление необходимо сохранять и в перспективе. При этом взаимоотношения между сельскими товаропроизводителями, переработчиками и торговлей должны быть построены только на основе экономических интересов. Переработка птицы в основном сконцентрирована на птицефабриках, имеющих в большинстве своем цеха, обеспечивающие глубокую переработку. Птицефабрики располагают широкой сетью фирменной торговли, в том числе выездной, а также соответствующей инфраструктурой, отвечающей решению главной задачи – активному продвижению продуктов

птицеводства к потребителю. Сложившаяся система сбыта продуктов адекватна требованиям рынка и приемлема на перспективу. Для реализации племенных животных и птицы в целях воспроизводства или для повышения генетического потенциала продуктивного поголовья необходима соответствующая инфраструктура, отвечающая требованиям биржевой и аукционной торговли (крупнорогатый скот, свиньи, лошади для крупно-товарного производства) или выездной, так называемой мобильной торговли (свиньи и птица для мелкотоварного производства или хозяйств населения). Инфраструктура мясного рынка в наиболее рациональной форме представляется в виде специализированного мясного оптового рынка и прямых связей мясокомбинатов с производителями сельскохозяйственной продукции. Эффективным вариантом выступает приобретение комбинатами акций крупных животноводческих комплексов по производству свинины, участвуя своими средствами в их модернизации и расширении. Рассматривая в целом систему реализации сельскохозяйственной продукции и готового продовольствия, необходимо отметить, что продукция, которая не требует дополнительной переработки и потребляется сразу, должна реализовываться напрямую от производителя к потребителю. Вследствие существенной ограниченности сроков хранения время товародвижения от производства до конечного потребления не может превышать времени сохранности продукции. Однако прямые связи выгодны и приемлемы тогда, когда товаропроизводители находятся в некоторой территориально-инфраструктурной близости. Не все организации имеют большие возможности для использования прямых связей. Во многом это обусловлено как необходимостью и/или целесообразностью создания собственной торговой сети, так и расположением в достаточной близости от крупных рынков сбыта. В связи с этим предлагаемые направления предусматривают расширение внутренней и внешней инфраструктуры с ориентацией на удовлетворение потребностей населения в качественных и экономически доступных продуктах питания, промышленности – сельскохозяйственном сырье, а также формировании государственных продовольственных резервов. Результативность такой системы предполагает совместные усилия предприятий и государства. На микроуровне должно происходить совершенствование каналов реализации товаров, повышение уровня товарности продукции, развитие маркетинговой деятельности, создание собственных производственно-коммерческих структур. Задачами правительства являются осуществление льготного кредитования субъектов хозяйствования, их целевое финансирование, проведение государственных закупок, регулирование цен, развитие современной товаропроводящей сети. Реализация соответствующего комплекса направлений в разрезе отдельных видов сельскохозяйственной продукции и продовольствия позволит создать условия для успешной интеграции республики не только в рамках Единого экономического пространства, но и обеспечить повышение эффективности функционирования сбытовых структур, способствующих согласованию интересов предприятий аграрного комплекса Казахстана.

Совершенствование сбыта сельскохозяйственной продукции должно вестись с учетом мирового опыта в следующих направлениях [56]:

- интеграция предприятий АПК с целью создания замкнутого технологически–сбытового цикла «производство – хранение – переработка – сбыт», что позволит снизить количество посредников, удешевить продукцию, снизить зависимость от локальных монополий и, в конечном итоге, обеспечить более справедливое распределение доходов в цепи;
- развитие форм оптовой торговли продовольствием и сельскохозяйственным сырьем, что в некоторой степени снизит ценовой диктат локальных монополий и расширит свободу выбора для аграрных предприятий;
- оптимизация действующей системы государственных заказов, в том числе посредством размещения тендеров на основе средне– и долгосрочного индикативного планирования. Основу прогнозов должны составлять планы закупок продовольствия для государственных нужд под встречное финансирование оборотных средств;
- совершенствование методов и расширение практики интервенций как важного механизма регулирования внутреннего рынка и др. [1, с. 48–51].

Государственное регулирование агропромышленного сектора экономики путем всесторонней поддержки производителей является приоритетным направлением аграрной политики большинства развитых стран. При этом применяются разнообразные экономические рычаги, действие которых создает благоприятную конъюнктуру для обеспечения устойчивого функционирования сельскохозяйственного производства и формирования эффективной социально–производственной инфраструктуры.

Таким образом, 1) Изучены направления создания и механизм эффективного функционирования товаропроводящей сети внутри страны, для выхода на зарубежные рынки и обеспечения транзита.

Выполненные нами исследования показывают, что в развитых странах системы распределения и продвижения сельскохозяйственной продукции и продовольствия опираются на хорошо отлаженные формы вертикальной интеграции. При этом развитие оптово–посреднических систем осуществляется на основе сращивания оптовой и розничной торговли в рамках единых форм или интегрированных объединений, а также расширения и модификации биржевых операций сельскохозяйственными товарами (хеджирование и спекулятивные сделки и др.). Основными стратегическими направлениями в розничной сфере являются концентрация, распространение самообслуживания, создание собственной подсобной промышленно–производственной базы, холодильно–морозильного, складского и транспортного хозяйства.

Перспективными направлениями системы сбыта аграрной продукции и их развития в республике, по результатам нашего исследования, должны быть:

повышение конкурентоспособности отечественной сельскохозяйственной продукции и продовольствия на основе инновационного развития отрасли, комплексной модернизации технико–технологической базы АПК;

обеспечение адекватности продовольственных поставок удовлетворению потребностей населения, гарантии экологической безопасности продуктов;

функционирование сбытовой инфраструктуры, обеспечивающей создание условий для широкого развития всех форм аграрного предпринимательства и бизнеса при выходе на целевые рынки;

расширение договорных форм реализации сельскохозяйственной продукции, развитие сбытовой агропромышленной интеграции, активное использование оптовых рынков, аукционов и бирж;

модернизация организационно-технической основы системы распределения и продвижения сельскохозяйственной продукции и продовольствия на внешний и внутренний рынки.

Приоритетными направлениями развития сбытовой инфраструктуры в национальном АПК, с нашей точки зрения, должны стать:

поддержка и строительство новых хранилищ, позволяющих обеспечить продолжительное и качественное хранение произведенной сельскохозяйственной продукции; участие организаций АПК в торговых и закупочных интервенциях на рынке сельскохозяйственной продукции, проводимых уполномоченными организациями, в тендерах на закупки продовольствия для государственных нужд;

дальнейшее развитие биржевой торговли, широкое применение форвардных и фьючерсных контрактов;

широкое использование в хозяйственной практике механизма двойных складских свидетельств, позволяющих сгладить сезонные колебания цен на сельскохозяйственную продукцию;

развитие системы оптовых продовольственных рынков, создание условия для непосредственного контакта товаропроизводителей и потребителей продукции;

дальнейшая информатизация аграрного рынка, обеспечение предприятий актуальной информацией о состоянии продовольственного рынка республики и за рубежом;

развитие экспортного потенциала республики и оптимальный выход продукции АПК на внешний рынок.

2) Сбытовая система в национальном АПК должна сформировать комплексную многоуровневую структуру, обеспечивающую сбалансированность внутреннего рынка и наращивание экспортного потенциала. Ее развитие предполагает поэтапное решение острых проблем и формирование рыночной среды для реализации стратегии продвижения и распределения сельскохозяйственной продукции и продовольствия по следующим направлениям:

развитие внутренней и внешнеторговой инфраструктуры за счет повышения эффективности существующих организаций и создания новых рыночных структур, что позволяет обеспечить непрерывность воспроизводственного процесса;

формирование крупных поставок сельскохозяйственного сырья и продовольствия; увеличение объемов торговых операций; диверсификация производства и сбыта в целях более полного обеспечения сырьем и продовольствием собственного производства адекватно потребности национального рынка, расширение его емкости, сокращение импорта до минимально необходимого уровня, стимулирование замещения импорта и наращивание экспортного потенциала; создание агропромышленных интегрированных объединений, маркетинговых, торгово-логистических и транспортно-логистических центров, доминирующих на внутреннем рынке, продвигающих продукцию на экспорт, стабильно функционирующих на привлекательных рынках в перспективных регионах;

формирование системы маркетинговых исследований для наращивания объемов экспорта сырья и продовольствия, его диверсификация на инновационной основе, уход от моноэкспорта, ориентирование стратегии развития на формирование наиболее коротких каналов распределения для ускорения товародвижения в связи с ограниченными сроками хранения и сложностями транспортировки.

3) Одним из важных способов продвижения отечественных товаров на внешний и внутренний продовольственные рынки является формирование логистических систем различного уровня. Деятельность этих структур должна быть направлена на оптимизацию механизмов товародвижения и сбыта продукции на основе планирования и организации процессов их реализации в стране назначения, а также управления товарными, сервисными и информационными потоками.

Участие РК в формировании межгосударственной целевой программы ЕАЭС «Создание Евразийской товаропроводящей системы сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия» позволит увеличить объемы межгосударственного товарооборота сельского хозяйства и перерабатывающих отраслей, снизить затраты организаций на совершение сделок и величину транзакционных издержек.

Литература главы 5

1. Donovan, J., Cunha, M., Franzel, S., Gyau, A. & Mithofer, D. 2013. *Guides for value chain development – a comparative review*. Wageningen, The Netherlands, CTA, and Nairobi, World Agroforestry Centre.
2. Lauret, F. 1983. Sur les etudes de filieres agroalimentaires. *Econ. et Soc.*, 17(5): 721–740.
3. Staatz, J.M. 1997. *Notes on the use of subsector analysis as a diagnostic tool for linking industry and agriculture*. Staff Paper 97-4. East Lansing, MI, USA, Department of Agricultural Economics, Michigan State University.
4. Bowersox, D., Closs, D., Cooper, M. & Bowersox, J. 2013. *Supply chain logistics management*. 4th ed. New York, USA, McGraw-Hill.
5. Porter, M.E. 1985. *Competitive advantage*. New York, The Free Press.

6. Gereffi, G., Humphrey, J. & Sturgeon, T. 2005. The governance of global value chains. *Rev. Int. Polit. Econ.*, 12(1): 78–104.
7. Lazzarini, Chaddad and Cook, 2001). Lazzarini, S.G., Chaddad, F.R., & Cook, M.L. 2001. Integrating supply chain and network analyses: The study of netchains. *J. Chain Netw. Sci.*, 1(1): 7–22.
8. Ericksen, P.J. 2008. Conceptualizing food systems for global environmental change research. *Global Environ. Chang.*, 18(1): 234–245.
9. Reardon, T. & Timmer, C.P. 2012. The economics of the food system revolution. *Annu. Rev. Resour. Ec.*, 4: 14.11–14.40.
10. Sayer, J., Sunderland, T., Ghazoul, J., Pfund, J.-L., Sheil, D., Meijaard, E., Venter, M., Klintuni Boedhihartono, M., Day, M., Garcia, C., van Oosten, C. & Buck, L.E. 2013. Ten principles for a landscape approach to reconciling agriculture, conservation, and other competing land uses. *Proc. Natl. Acad. Sci. USA* 110(21): 8345–8348
11. Надя Нутц, Мертен Сиверс Общее руководство по развитию производственно-бытовых цепочек. Международная организация труда. 2017
12. A rough guide to value chain development: a short guide for development practitioners, government and private sector initiatives / Nadja Nutz and Merten Sievers; International Labour Office. - Geneva: ILO, 2015. (Web PDF)
13. Дэвид Нивен. Содействие созданию устойчивых производственно-бытовых цепочек в сфере продовольствия. ФАО. Рим. – 2015. 114с.
14. Kaplinsky (2004): Spreading the gains from globalization: what can be learnt from value-chain analysis, *Problems of economic transition*, Vol. 47, No. 2: 74–115.
15. HLPE. 2014a. *Food losses and waste in the context of sustainable food systems*. A report by the High Level Panel of Experts on Food Security and Nutrition of the Committee on World Food Security. Rome. <http://www.fao.org/3/a-i3901e.pdf>
16. Gómez, M.I. & Ricketts, K.D. 2013. Food value chain transformations in developing countries: Selected hypotheses on nutritional implications. *Food Policy*, 42: 139–150.
17. THOMAS REARDON, MARC F. BELLEMARE, DAVID ZILBERMAN. How COVID-19 may disrupt food supply chains in developing countries // <https://www.ifpri.org/blog/how-covid-19-may-disrupt-food-supply-chains-developing-countries>, APRIL 2, 2020.
18. Hawkes, C. & Ruel, M.T. 2012. Value chains for nutrition. In S. Fan & R. Pandya-Lorch, eds. *Reshaping agriculture for nutrition and health*, pp. 73–82. Washington, DC, IFPRI.
19. ГЭВУ (2017 год). Питание и продовольственные системы. Доклад Группы высокого уровня по продовольственной безопасности и питанию Комитета по всемирной продовольственной безопасности, Рим. 2018
20. Augustin, M.A., Riley, M., Stockmann, R., Bennett, L., Kahl, A., Lockett, T., Osmond, M., Sanguansri, P., Stonehouse, W., Zajac, I. & Cobiac, L. 2016. Role

of food processing in food and nutrition security. *Trends in Food Science & Technology*, 56: 115–125.

21. Porter, M.E. & Millar, V.E. 1985. How information gives you competitive advantage. *Harvard Business Review*. <https://hbr.org/1985/07/how-information-gives-you-competitive-advantage>

22. Downs, S. & Fanzo, J. 2016. Managing value chains for improved nutrition. In M. Eggersdorfer, K. Kraemer, J.B. Cordaro, J. Fanzo, M. Gibney, E. Kennedy, A. Labrique & J. Steffen. *Good nutrition: perspectives for the 21st century*, pp. 45–59. Basel, Krager Publications. ISBN: 978-3-318-05964-9.

23. Никитенко, П. Формирование и развитие ТПС: научный подход / П. Никитенко //Товаропроводящая сеть Республики Беларусь. – 2007.– №3. – С. 30–34.

24. Rayburn, D.T. Principles of Marketing / D.T. Rayburn, E. Clark, F.E. Clark //NY: Macmillan. – 1962. – Р. 14–20.

25. Иванов Д. А. Управление цепями поставок / Д. А. Иванов. - СПб. : Изд-во Политех, ун-та, 2009. - 660 с.

26. Шапиро Дж. Моделирование цепи поставок./ Пер. с англ. Под ред. В. С. Лукинского - СПб. : Питер, 2006. - 720с: ил. - (Серия «Теория менеджмента»).

27. Reardon, T., Timmer, C. P. and Minten, B. 2010. Supermarket revolution in Asia and emerging development strategies to include small farmers. www.pnas.org/cgi/doi/10.1073/pnas.1003160108

28. Быкова М. А. Логистическое управление интегрированными структурами в условиях риска: Монография/Быкова М. А.; Быкова М. А.- Москва: ИД «Экономическая газета», ИТКОР, 2012.-144 с.

29. Raimbekov Z., Syzdykbayeva B., Mussina K., Khoich A. Development of the national food distribution system: case of Kazakhstan. International Conference on Multidisciplinary Research (ICMR). Institute for Technology and Research (ITRESEARCH), SAARD. Proceedings of SAARD International Conference, Dubai, UAE. - 2022. - P. 57-62 <http://saard.org/Conference2022/6/UAE/1/ICAMBF/>

30. Раимбеков Ж.С., Азатбек Т.А., Сыздыкбаева Б.У. Кластерный анализ состояния инфраструктуры хранения сельскохозяйственной продовольственной продукции и перспективы ее развития Проблемы агрорынка №3-2021. С.124-133.

31. Шайкин В.В. Сельскохозяйственные рынки / В.В. Шайкин, Р.Г. Ахметов, Н.Я. Коваленко и др.: Учебник. – М.: Колос, 2001.- 264 с.

32. Чеглов В.П. Интеграция торговли в России: теория и практика. М., Проспект, 2016

33. Королева О.В. Торговый кластер региона: сущность и индикаторы развития. / О.В. Королева // Современная экономика: проблемы и решения, 2016. – № 11 (83). – С. 141-150.

34. Королева О. В. Факторы развития торгового кластера региона // Современные технологии управления. - №11 (71). Номер статьи: 7106. 2016 . Режим доступа: <http://sovman.ru>

35. Бордунов И.В. Цифровизация в управлении цепями поставок // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2020. Том 10. № 6А. С. 177-184. DOI: 10.34670/AR.2020.90.27.021
36. Калужский М.Л. Трансформация цепей поставок в сетевой экономике: приоритеты и перспективы // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. - 2014. - №3 (240). - С.57-58.
37. Михайлюк М.В. Двухуровневая логистическая система товароснабжения потребительского рынка регионов как релевантная модель развития логистики локальных рынков // Экономические науки. – 2015. – № 10 (131). – С.87 – 90.
38. Государственная программа "Цифровой Казахстан". Постановление Правительства Республики Казахстан от 12 декабря 2017 года № 827 // URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1700000827> (дата обращения 19.10.2019).
39. После пандемии: использование достижений цифровой революции для коррекции курса развития продовольственных систем [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vsemirnyjbank.org/ru/news/immersive-story/2020/08/06/beyond-the-pandemic-harnessing-the-digital-revolution-to-set-food-systems-on-a-better-course>. – Дата доступа 14.10.2020.
40. Binkley J.K. 2019. Nutrition and food choice: home vs. restaurants // The Journal of Consumer Affairs. – 2019. - Vol.53, Iss.3. – P.1146–1166.
41. Johnson R.C. & Noguera G. 2016. A Portrait of Trade in Value Added over Four Decades. – Cambridge: National Bureau of Economic Research. – URL: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w22974/w22974.pdf (Accessed 15.10.2021).
42. Положение дел на рынках сельскохозяйственной продукции – 2020. Сельскохозяйственные рынки и устойчивое развитие: глобальные производственно-сбытовые цепочки, мелкие фермеры и цифровые инновации. – Рим: ФАО, 2020. – 164с. – URL: <https://www.fao.org/documents/card/en/c/cb0665ru/> (Accessed 23.10.2021).
43. Kamilaris A., Fonts A. & Prenafeta-Boldú F.X. The rise of blockchain technology in agriculture and food supply chains // Trends in Food Science & Technology. - 2019. - №91. -P.640–652.
44. Халын, В. Г. Реструктуризация информационной системы региональных распределительных комплексов на основе применения инновационного логистического инструментария / В. Г. Халын // TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета). – 2011. – № 1. – Ч. 2.
45. Халын В.Г. Развитие логистических систем распределения на основе активизации транзитного потенциала ЮФО. автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук по специальности 08.00.05 – экономика и управление народным хозяйством: логистика. Ростов-на-Дону – 2020. – 50с.
46. Khalyn, V. G. A complex approach for the design, construction and organizational management of logistics storage and products processing centers / V. G.

Khalyn // International Journal of Economics and Business Administration. – 2019. – Vol. 7. – Special Issue 2. – 0,9 п. л. – DOI: 10.35808/ijeba/397.

47. Киреенко, Н.В. Система сбыта продукции АПК на основе маркетингового подхода: теория, методология, практика: в 2-х ч. Ч. 2. / Н.В. Киреенко; под ред. В.Г. Гусакова. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2015. – 173.

48. Ильина З.М. Конкурентоспособность продукции и продовольственная безопасность. Теоретические и практические аспекты / З.М. Ильина, Н.Н. Батова. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2010. – 120 с.

49. Михальчук А.В. Направления совершенствования сбытовой деятельности субъектов агропромышленного комплекса // Вестник Полоцкого Государственного университета. Серия D. - 2013. - № 14. - С.79 - 82.

50. Есжанова Ж.Ж., Еремекбаева Д.Д., Мырзаева У.А. Оценка продовольственной безопасности Казахстана в условиях кризиса Covid 19 // *Экономика: стратегия и практика*. – 2021. - №16(2). – С.145-153 [Электронный ресурс]. – URL: <https://doi.org/10.51176/1997-9967-2021-2-145-153> (Дата обращения: 19.12.2021).

51. Raimbekov Z., Syzdykbayeva B., Zhenskhan D. Study of the state of logistics in Kazakhstan: prospects for development and deployment of transport and logistics centres. // *Transport problems*. – 2016. – Vol.11, Is.4. - P.57-71.

52. Об утверждении Государственной программы развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017 – 2021 годы. Постановление Правительства Республики Казахстан от 12 июля 2018 года № 423 [Электронный ресурс]. – URL: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/P1800000423> (Дата обращения 14.10.2021).

53. Национальная сеть ОРЦ – драйвер развития сельского хозяйства России // Ассоциация оптовых и розничных рынков: [Офиц. сайт] [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.aorr.ru/ru/news-association-aorr/1048-agroclusters.html> (Дата обращения: 24.10.2017.).

54. Материалы II Международного аграрного форума овощных культур Овощкульт 2016 [Электронный ресурс]: [Офиц. сайт]. – URL: <http://www.vegmores.ru/conf2016/> (Дата обращения: 16.05.2018).

55. Методические рекомендации по формированию эффективной системы сбыта сельскохозяйственной продукции/ З.М. Ильина [и др.]. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2013. – 43 с

56. Гусаков В.Г. Совершенствование системы сбыта в агропродовольственной сфере. Теория, методология, практика / В.Г. Гусаков [и др.]. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2010. – 252 с.

6.Проектирование и размещение элементов товаропроводящей сети национальной товаропроводящей системы Казахстана

6.1 Проектирование основных элементов национальной товаропроводящей системы

Пространственная рассредоточенность сельскохозяйственного производства, сезонность (сельскохозяйственное сырье поступает в течение года очень неравномерно), высокая фондоемкость, низкая скорость оборота капитала, ценовая неэластичность спроса на сельскохозяйственные продукты – данные особенности агропромышленного производства предопределяют необходимость развития системы распределения сельскохозяйственной продукции [1].

Сельскохозяйственная продукция в силу своих физико-химических свойств подвержена естественной убыли, порче и гибели. Данные особенности влияют на приемку, хранение, транспортировку продукции, затаривание и упаковку.

Основной целью создания рынков, хранилищ, складских помещений, сельскохозяйственных распределительных центров является формирование системы сбыта и распределения сельскохозяйственной продукции.

Все эти факторы определяют длину каналов реализации продукции. Произведенная продукция не потребляется одномоментно, поэтому возникает необходимость ее сбора и хранения, чтобы обеспечить равномерную реализацию в соответствии со спросом в течение года или до следующего урожая. Этого можно достичь только путем переработки и консервации, охлаждения, складирования и хранения при определенных температурных режимах. Все это определяет потребность в инфраструктуре и определяет параметры товародвижения.

Исходя из факторов, влияющих на систему товародвижения в сельском хозяйстве, она имеет следующие проблемы и особенности функционирования: скоропортящийся характер продукции; специальные условия хранения и транспортировки; различные потребительские свойства сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия; сезонность производства; ценовая неконкурентоспособность отечественной продукции; неустойчивое финансовое состояние большинства товаропроизводителей; слабое развитие инфраструктуры рынка.

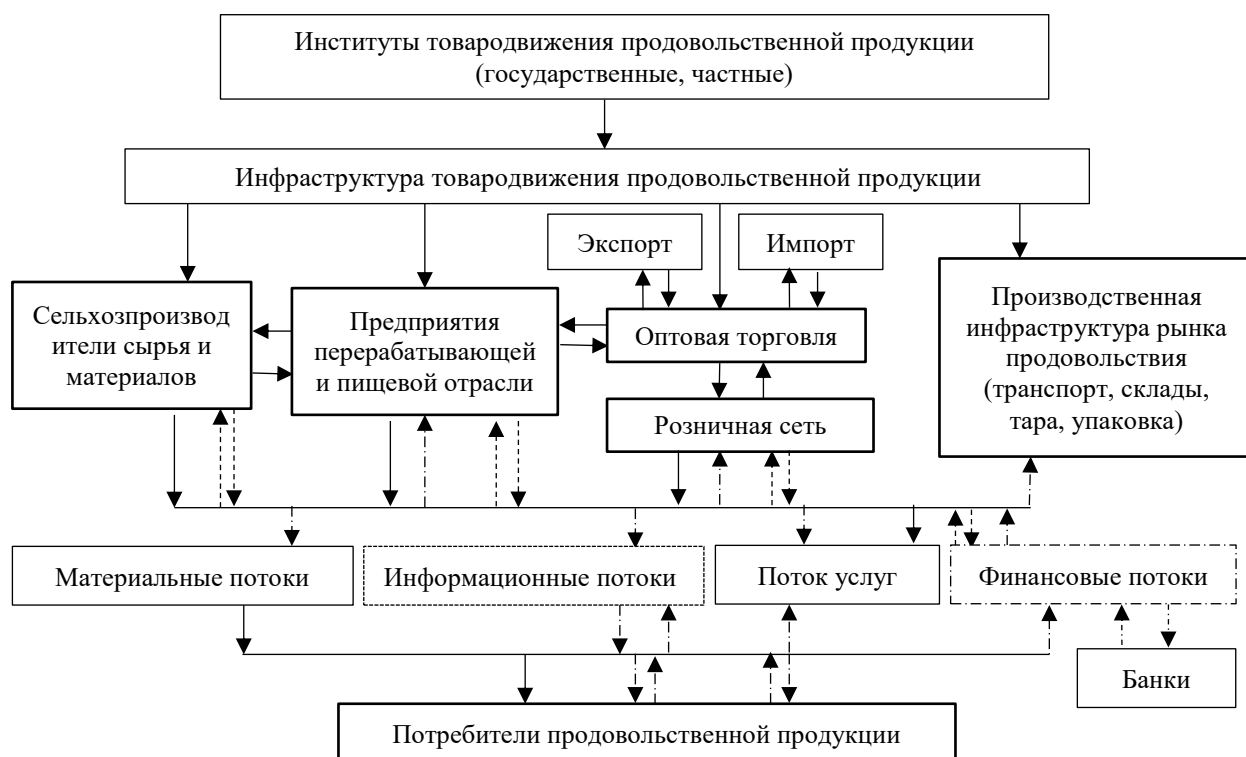
С другой стороны сущность товародвижения отражается не только чисто в физическом перемещении товара, но и в организации этого процесса, что позволяет учитывать издержки на пути от производителя к потребителю, а также интересы, как потребителей, так и производителей.

Перемещение товарного потока по продуктовой цепочке обслуживается целым рядом структур, составляющих инфраструктуру агропродовольственного рынка.

Товаропроизводителей, перерабатывающих производства, оптовое и розничное звено, инфраструктурные субъекты следует рассматривать отдельные звеньями товаропроводящей сети, каждая из которых принимают весь хозяйственный риск в отдельности.

Как видно из рисунка 6.1, в модели товародвижения продовольственной продукции выделяют 3 потока: товарный, финансовый и информационный. Ключевые элементы товарного потока структурированы в формате 5-ти технологически дифференцируемых процессов: вход в цепь, первичное производство, переработка/производство, оптово/розничное распределение и потребление. В каждой цепи поставок не обязательно присутствуют все 5 составляющих, и во многих случаях эти процессы могут быть разделены на отдельные подпроцессы.

Для того чтобы товар перемещался по продуктовой цепи, необходимы средства его транспортировки, хранения и упаковки; участники цепи должны иметь информацию друг о друге и о характеристиках товара, гарантию осуществления договорных обязательств, возможность осуществления взаиморасчетов и т.д. То есть товарный поток перемещается в окружающей его среде, представленной финансовыми и информационными потоками и институтами.



Примечание: Составлено авторами

Рисунок 6.1- Институты инфраструктуры товародвижения продовольственной продукции

Финансовые потоки двигаются в противоположном направлении и включают платежи, идущие вверх по цепи. Потоки информации двигаются в обоих направлениях: от каждой точки в цепи поставщики передают информацию о свойствах и пригодности продукта (вниз) и получают обратно информацию о спросе на продукцию, материальных запасах и реакции потребителей. В обоих направлениях движется и поток услуг, включающий в себя системы транспортировки, хранения, упаковки, образования, телекоммуникаций, рекламы, организаторов оптовой торговли (биржи, ОПР) и др.

Принципиальная схема возможных экономических связей участников товаропроводящей цепи представлена ниже:

- а) товаропроизводитель - торговая сеть - потребители (продукты, для которых достаточна предпродажная подготовка: овощи, ягоды, молоко и т.д.);
- б) товаропроизводитель - собственная переработка - торговая сеть - потребитель;
- в) товаропроизводитель - оптовый покупатель - потребитель;
- г) товаропроизводитель - перерабатывающие предприятия - потребитель;
- д) товаропроизводитель - перерабатывающее предприятие - оптовый покупатель - торговая сеть – потребитель;
- е) товаропроизводитель - перерабатывающее предприятие - промышленное предприятие - оптовый покупатель - торговая сеть - потребитель.

В реализации агропродовольственной продукции важную роль играют оптовая торговля и торговая сеть. В зависимости от вида реализуемой продукции и количества оптово-посреднических структур в системе товародвижения обобщены основные формы и направления товародвижения сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на оптовом продовольственном рынке. Как видно из рисунка 6.2, в условиях оптимальной системы товародвижения максимальное количество оптовых звеньев в ней присутствует при реализации зерна и зернопродуктов, а минимальное их количество при реализации скоропортящейся продукции.

Рациональная система сбыта мясомолочной, плодоовощной и рыбной продукции предполагает одно- или двухзвенную систему оптовой торговли.

Двухзвенная система имеет место, как правило, при реализации скоропортящейся продукции после переработки, а также при реализации сахара, растительного масла, кондитерских изделий и других видов продукции. Трехзвенная система сбыта зернопродуктов предполагает сбор, переработку, производство и реализацию.

Малые хозяйствующие субъекты не имеют возможности выполнять условия по стабильной поставке определенных договором объемов продукции в розничные сети.

Импортная продукция поступает через хорошо отлаженную логистическую цепочку, в упаковке, обеспечивающей максимальную сохранность, крупными партиями и является более привлекательной для

розничных сетей, в то время как производители плодоовощной продукции вынуждены сбывать товар в короткий срок, что ведет и к снижению цен на продукцию, и к потерям, которые составляют более 30 %.

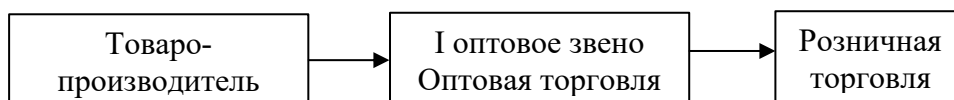
а) Зерно и зернопродукты



б) Мясомолочная, плодоовощная, рыбная и продукты переработки



в) Скоропортящаяся продукция в свежем виде



г) Скоропортящаяся продукция в свежем виде

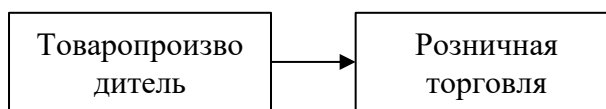


Рис. 6.2 - Основные формы и направления товародвижения на оптовом продовольственном рынке [2]

На текущий момент в отечественной и зарубежной литературе оформились несколько основных систем научных взглядов на понятие и определение границ логистики распределения продукции.

Существующие подходы к проектированию сети распределения продукции предназначены для проектирования их отдельных звеньев или элементов. К ним относятся: Модели расположения объектов для проектирования распределительных систем [3], Алгоритм проектирования (и реорганизации) розничной сети распределения [4], Подход к построению логистической системы [5], Алгоритм построения модели транспортного обслуживания потребителей [6], Подход к планированию логистических функций в зонах потенциального сбыта продукции и услуг [7], Алгоритм проектирования рациональной сети распределения компании сетевой розничной торговли.

Особенность проектирования основных элементов ТПС заключается в том, какой концептуальный подход формирования ТПС используется: системный, сетевой или кластерный подход в организации системы товародвижения [8-10].

Системная форма организации логистики товародвижения

Системная форма организации логистики предполагает сознательную, основанную на сотрудничестве, ориентированную на результат деятельности с целью создания и доставки потребителю повышенной ценности. Данная форма организации нашла свое отражение посредством формирования логистических систем на макро- и мезоуровне.

Анализ литературы показывает трехуровневую совокупность *принципов формирования региональной логистической распределительной системы товародвижения: на макро-, мезо- и микроуровне*. При системном подходе организации распределительной системы общепринятыми принципами проектирования на макроуровне являются следующие принципы: системности, глобальной оптимизации, минимизации суммарных транзакционных издержек, тотального менеджмента качества, моделирования, информационно-коммуникационной поддержки, экологической и экономической безопасности [11].

На мезоуровне принципы проектирования логистики распределения включают формирование в регионах страны совокупности логистических посредников, формирование в регионе интегрированной информационно-коммуникационной системы поддержки движения материальных потоков; принцип государственно-частного партнерства, принцип создания региональной логистической системы, обеспечивающей интеграцию, принцип комплексного обслуживания.

На микроуровне принципы проектирования логистики распределения включают: принцип рационального использования земельных и природных ресурсов, принцип транспортной доступности, принцип развитой инженерной инфраструктуры, принцип развитой функциональной инфраструктуры, принцип профессионального управления, принцип стандартизации деятельности, принцип эффективного использования трудовых ресурсов региона, принцип стабильного финансирования.

Организационная структура логистических систем распределения продукции обусловлена видом деятельности, принятой концепцией управления, размерами предприятия и масштабами их деятельности.

В общем случае выделяют два вида подсистем:

-функциональные подсистемы. Выделение функциональных подсистем связано с функциональными областями логистики.

Функциональные подсистемы реализуют управление основными логистическими функциями (транспортировкой, складированием, грузопереработкой, упаковкой, управлением запасами и т.д.) в снабжении, производстве и распределении. В связи с этим часто выделяют подсистемы закупок, сбыта, производственных процессов;

- обеспечивающие подсистемы, призванные создать условия для нормального осуществления логистических функций и операций в функциональных подсистемах. Традиционно обеспечивающий комплекс логистических подсистем включает в себя информационное, правовое, кадровое обеспечение логистики.

В качестве звеньев логистической системы могут выступать самостоятельные юридические лица (предприятия-поставщики, производственные предприятия, торговые и посреднические организации и т.д.), а также структурные подразделения компаний.

Звенья (элементы) логистической системы в определенной упорядоченности составляют логистическую цепь.

Системный подход можно представить как иерархическую структуру с тремя уровнями: первый уровень - подсистемы, функциональная и обеспечивающая. Второй уровень - логистические звенья, третий уровень - элементы системы [9].

Системная форма организации имеет некоторые особенности, раскрывающие положительные и отрицательные стороны:

1) системная форма организации предполагает иерархическое построение, жесткое закрепление функций за структурными элементами, компромиссное либо единоличное разрешение всех разногласий, возникающих на нижестоящих уровнях;

2) допускает, что каждый структурный элемент (подсистема, звено) имеет собственные критерии оптимальности, отражающие его внутренние интересы;

3) предполагает как централизованное, так и децентрализованное управление;

4) доминирующими организационными структурами при системной форме организации логистики являются структуры функционального типа;

5) системная форма организации использует две модели построения структуры управления - административную и контрактную.

Решающее значение в системе товародвижения придается упорядоченности во времени всего распределительного цикла для обеспечения продукцией требуемого ассортимента в соответствующем количестве и соответствующего качества в тот момент времени, когда в ней возникает потребность. К конечному результату данной системы можно отнести уровень обслуживания потребителей, который зависит от:

- скорости выполнения заказа (времени от момента отправки заказа до получения товара;

- возможности срочной доставки товара по специальному заказу;

- готовности обратно принять поставленный товар при обнаружении в нем дефекта и заменить его в кратчайшие сроки;

- качества доставленных товарных потоков;

- условий транспортировки и возможности выбора вида транспорта и транспортного средства;

- поддержания оптимального уровня складских запасов и соблюдения требуемых условий хранения товаров;

- уровня цен, по которым оказываются услуги товародвижения покупателю;

- обеспечения различной партионности отгрузки по желанию потребителя.

Для реализации отмеченных этапов на макроуровне в систему товародвижения должны входить следующие элементы:

- организации, обеспечивающие транспортировку грузов и комплекс погрузочно-разгрузочных и складских работ;
- посредники, обеспечивающие складирование и обработку товаров в местах сбыта;
- сбытовой элемент (оптовики, сеть розничных магазинов, биржи, торговые дома и т.д.) которые обеспечивают контакты с потребителем;
- коммуникации, обеспечивающие обратную связь от потребителя к продавцу или производителю по передаче информации о товаре.

Все отмеченные элементы взаимосвязаны. Упущения в любом из них могут привести к дисбалансу всей системы товародвижения.

В целом процесс формирования различных форм товаропроводящей системы включает ряд методологических особенностей и последовательных этапов, представленных в таблице Д.1, приложение Д.

В сетевой форме организации ТПС используются принцип независимости, единства, равноправия, полезности, свободы действий, замещения.

Основой взаимодействия между участниками логистической сети должно стать управление отношениями (бизнес - отношениями).

В процессе проектирования сети необходимо учитывать следующие аспекты: географический, информационный, экономический, институциональный [9].

Географический аспект позволяет определить территориальное размещение разобщенной совокупности участников логистической сети, объединенных либо единым процессом, либо единой собственностью и границы сети.

Информационный аспект обеспечивает возможность обмена информации в режиме реального времени между структурными элементами сети и предполагает облегченный алгоритм осуществления транзакций внутри сетевого образования и соответствующую унификацию средств передачи информационных потоков, технологий и структуры информации.

Экономический аспект проектирования логистических сетей заключается в том, что в сети у каждого участника данной сети появляются возможности минимизировать транзакционные издержки за счет интеграции посредством получения синергетического эффекта.

Институциональный аспект связан с установлением нерегламентированных правил взаимодействий, реализуемых в неформальных (социальных) взаимосвязях, которые в ряде случаев способны играть определенную роль в выборе стратегии поведения участников сети

Проектирование логистической сети требует решения следующих проблем:

-во-первых, оптимально организовать взаимоотношения между партнерскими предприятиями, входящими в логистическую сеть. Данная

проблема относится к организации логистики на уровне сети. Достижение эффективности управления и логистических процессов на уровне сети осложняется независимостью сетевых партнеров и свободным объединением предприятий в сетевые структуры.

Участниками логистической сети являются производственные компании и предприятия инфраструктуры. В отличие от системной формы в сетях может иметь место множество предприятий-изготовителей, поставщиков сырья и материалов, складских комплексов и терминалов, транспортных компаний, которые обладают определенными функциональными возможностями. В каждый момент времени в сетях имеется несколько претендентов на выполнение определенного вида работ, поэтому следует учитывать, что под воздействием объективных и субъективных причин в логистической сети наблюдается структурная динамика;

-во-вторых, необходимо согласовать деятельность конкретного предприятия в сети с другими логистическими задачами, выполняемыми этим предприятием. Данная проблема относится к организации внутренней логистики каждого независимого участника логистической сети.

Решение отмеченной проблемы должно основываться на рациональном и эффективном распределении всех видов ресурсов внутри предприятия, что позволит выполнять как специфические сетевые, так и оперативные функции каждого участника сети.

В сетевых формированиях значительную роль играют способности сотрудников к общению и их бесконфликтность. В связи с этим необходимо определить сотрудников, которые в большей мере подходят для выполнения сетевых задач, и передать им выполнение сетевых задач.

Как уже отмечалось, общих рекомендаций по формированию сети в научной литературе в систематизированном виде не представлено. Однако имеющиеся положения позволяют выделить ряд взаимосвязанных этапов в процессе создания логистической сети, позволяющих в логической последовательности решить задачи, имеющие место при проектировании сети (табл.Д.1).

Важным моментом формирования логистических сетей является описание элементов и участников. Элементы логистической сети должны обеспечивать протекание потоковых процессов в сети с оптимальными параметрами, однако не обязательно участие каждого участника сетевого образования в движении этих потоков, что объясняется специализацией каждого участника на выполнении им определенных функций с наивысшей рентабельностью.

При проектировании логистической сети необходимо учитывать, что участники сети не всегда постоянны и возможно вхождение в сеть новых партнеров. Однако набор выполняемых функций всегда неизменен, следовательно, при изменении структуры сети необходимо либо вовлекать в сеть нового участника, либо вменять данные функции действующим субъектам.

При описании функций участников сети необходимо учитывать территориальные границы, в рамках которых выбранные участники будут выполнять свои компетенции. В совокупности с общим количеством участников сети, функции будут определять структурные свойства сети, позволяющие определить плотность, устойчивость сети и характер связей (степень их «мягкости» или «жесткости»).

Возникающие риски непосредственно связаны с различными факторами неопределенности (внутренними, внешними, объективными, субъективными и т.д.).

Прямые факторы риска обусловлены характером деятельности конкретных участников и возникающими у них проблемами (риск срыва поставок, задержка финансовых средств, отсутствие необходимой информации и т.д.). Косвенные факторы риска оказывают опосредованное влияние на работу логистической сети и связаны с общим состоянием экономики, социально-политическими, нормативно-правовыми и иными факторами макросреды.

Учет рассмотренных факторов неопределенности реализуется за счет уровня надежности и запаса устойчивости.

Создание запаса устойчивости логистической сети связано, с одной стороны, с отбором в сеть предприятий с максимальным уровнем надежности, с другой стороны - с включением в алгоритмы планирования различных страховых параметров (буферных интервалов, запасов и т.д.).

Важным этапом проектирования логистической сети является оценка эффективности ее функционирования. Сложность данного этапа заключается в том, что эффективность оценивается каждым участником логистической сети в зависимости от степени достижения поставленной цели и улучшения определенных экономических или логистических показателей, а также в целом по сети. Комплексная (общесетевая оценка) позволяет определить целесообразность дальнейшего существования сети в неизменном составе, либо ее реструктуризации.

Логистические сети являются сложным многоструктурными образованиями с активными элементами, функционирующими в условиях динамично развивающейся рыночной среды. Сложность логистической сети определяется не численностью ее элементов, а характером сетевой структуры (сложность структуры сети и взаимодействий ее элементов). В связи с этим использование знаний одной научной дисциплины недостаточно и требуется междисциплинарный подход, интегрирующий положения таких количественных и качественных методов как исследование операций; теории массового обслуживания; эволюционных эвристических методов; экономического анализа; маркетинговые методы.

В кластерной форме используются принципы самоорганизации, внутрикластерной кооперации и конкурирования, корпоративности, долгосрочного сотрудничества, динамичности (гибкости), комплексности использования ресурсов.

Торгово-логистический кластер, как самостоятельная форма, образуется с целью управления технологическими цепочками от поставщиков сырья и производственных компаний до потребителей, взаимодействующих друг с другом в рамках единой цепочки создания стоимости и повышения логистического потенциала определенной территории, что способствует развитию данной территории.

Формирование логистических кластеров может основываться на двух подходах, имеющих место в теории и практике:

1) посредством самоорганизации деятельности субъектов рынка, реализующих логистический функции в рамках механизмов свободного рынка без непосредственного участия и поддержки государственных структур. Данный подход был предложен в 80-90-е гг. прошлого века М. Портером и известен как классический либеральный (англосаксонский) подход;

2) посредством взаимодействия бизнеса и государственных структур, предложенный современными европейскими государствами, в частности Францией, называемый «полюса конкурентоспособности». Данный подход имеет место и пользуется популярностью в связи с тем, что государственные структуры заинтересованы в повышении конкурентоспособности экономики определенной территории, так называемого «полюса конкурентоспособности», что выражается в оказании различных форм государственной и административной поддержки. Такая поддержка оказывается в рамках реализации стратегий развития определенной территорий.

Рассматриваемые подходы могут быть реализованы в случае идентификации территориальных возможностей образования логистических кластеров. Условия формирования логистического кластера можно объединить в 6 групп: экономические условия; пространственные условия; ресурсные условия; институциональные условия; инфраструктурные условия; конкурентные условия.

Центром логистического кластера чаще всего бывают одна или несколько независимых мощных компаний, между которыми сохраняются конкурентные отношения.

Таким образом, все указанные подходы могут быть использованы при проектировании, как отдельных элементов национальной товаропроводящей системы (сельскохозяйственные предприятия, торговая предприятия), так и в целом, исходя из целевого назначения объекта.

Изучение специальных литературных источников свидетельствует, что экономистами дано множество подходов к построению сбытовой стратегии сельскохозяйственной организации.

Основные подходы к построению сбытовой стратегии сельскохозяйственной организации изучены зарубежными учеными: Дж. О'Шонесси [12, с. 730]; Д. Дэй, [13, с. 412]; И. Ансофф [14, с. 412]; Ф. Котлер [15, с. 554]; Е.А. Голиков [16, с. 56]; В.Г. Гусаков, З.М. Ильина [17, с. 3]; Киреенко, Н.В. [18 с.97].

Модель организации и управления сбытом продукции, исходя из современных маркетинговых и логистических концепции, состоит из следующих этапов [18, с.36]:

1) коммерческое распределение, выполняющее функции: маркетинговый анализ, планирование, контроль и регулирование сбытовой деятельности предприятия;

2) сбытовая логистика: управление товарными запасами, обработка грузов, транспортировка, логистическое обслуживание;

3) физическое распределение (товародвижение): работа с заказами, физическое перемещение продукции.

Исследования показывают, что методология формирования современной стратегии сбыта агропродовольственной продукции должна строиться на следующих принципах [18, с.100]: комплексность, системный подход, маркетинговый подход и формирование товаропроводящей и товаросопровождающей сети путем выбора наиболее приемлемых каналов сбыта и форм сотрудничества (правовых, организационных, экономических).

Технология построения стратегии продвижения предполагает следующую последовательность ее осуществления (рис. 6.3) [18, с.107].

Первый этап связан с определением стратегии сбыта во взаимосвязи с общей и маркетинговой политикой аграрного предприятия.

На втором этапе обеспечивается оптимальная структура каналов товародвижения как необходимое условие эффективной деятельности предприятия в области производства и продвижения продукции.

Третий этап предполагает оптимизацию потоковых процессов за счет использования оборудования, отвечающего конкретным условиям работы предприятия.

Четвертый этап направлен на формирование комплекса логистических и маркетинговых функций, а также их распределение между участниками стратегии продвижения.

Пятый этап, являющийся завершающим, предполагает управление и контроль за реализацией стратегии продвижения на рынке.

Как известно, товаропроводящая инфраструктура продовольственного рынка представляет собой комплекс специальных организаций, обеспечивающих эффективное продвижение продукции от производителя до покупателя с созданием условий для обратной связи с потребителем. Товаропроводящая сбытовая инфраструктура, как подсистема продовольственного рынка, обеспечивает общие принципы ее исследования на микро-, мезо- и макроуровнях. В целях оптимизации цены товара для конечного потребителя необходимо совершенствовать каналы товародвижения.

Модель формирования сбытовой инфраструктуры продовольственного рынка основана на комплексном системном подходе (рис. 6.3).

На первом этапе необходимо формирование институциональной инфраструктуры продовольственного рынка и обеспечение его эффективного функционирования.

На втором этапе предполагается проектирование схемы построения товаропроводящей инфраструктуры агропродовольственного рынка: функциональной и системообразующей подсистемы.

Функциональная подсистема состоит из маркетинговой, информационной, коммуникационной, тароупаковочной, складской, транспортной. Элементы функциональной системы обеспечивают формирование благоприятных и равных возможностей для выхода на продовольственный рынок и работы на нем всех субъектов, независимо от форм собственности и объемов предлагаемой продукции. Систообразующие подсистемы обеспечивают оптовыми рынками, биржами, терминалами, распределительными центрами и торговыми фирмами.

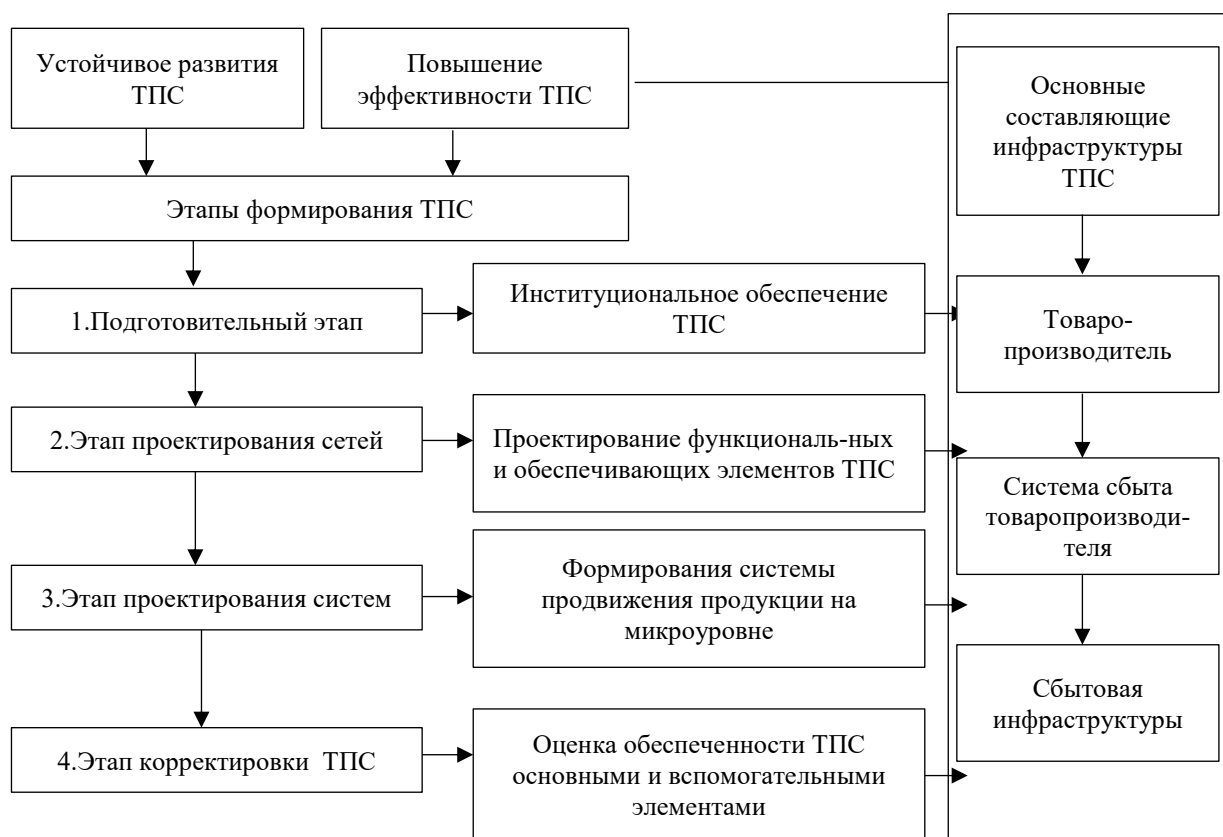


Рис. 6.3 - Модель формирования сбытовой инфраструктуры продовольственной ТПС [19, с.13]

В целях формирования эффективной сбытовой инфраструктуры продовольственного рынка предлагается создавать коммерческие консалтинговые центры, основной целью функционирования которых является непосредственное оказание информационно-консультационных и маркетинговых услуг заказчику. Для этого целесообразно создавать единую систему информации и соответствующую нормативную правовую базу, постоянно проводить сбор данных о состоянии и динамике изменений на рынке продукции сельскохозяйственного происхождения и продовольствия, организовывать и осуществлять рекламные и обучающие мероприятия,

устанавливать взаимоотношения с партнерами и заказчиками на договорной основе, с иными организациями, которые могут предоставлять необходимые сведения и оказывать поддержку.

Коммуникационная подсистема представлена фирмами, оказывающими производителям услуги по связям с потребителями (рекламные агентства, маркетинговые исследовательские лаборатории).

К основным направлениям развития отечественной складской и транспортной систем относятся: создание распределительно-транспортных центров; перевалочного и накопительного складского хозяйства, обслуживающего хранение продукции государственных фондов, внешнеторговые продовольственные связи, биржевую торговлю; объектов хранения и транспортного парка сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, небольших плодоовощных баз, элеваторов в вертикально интегрированные агропромышленные сбытовые формирования.

Таким образом, развитие системы сбыта должно быть основано на применении логистических методов, способов и стратегий АПК. Поэтому преобразования в данной сфере должны иметь следующие приоритеты.

1. Создание маркетинговых и логистических центров, обеспечивающих продвижение на рынок и приоритетность на нем сельскохозяйственной продукции.

4. Повышение эффективности оптовых рынков как альтернативного канала сбыта продукции с участием посредников, обеспечение непосредственного контакта товаропроизводителей и потребителей продукции.

7. Формирование интегрированной системы маркетинговой информации и исследований, позволяющей прогнозировать рыночную ситуацию и планировать разработку соответствующих мер маркетингового воздействия с целью обеспечения эффективности деятельности аграрных предприятий.

5. Создание условий для реальной деятельности товарной биржи в сфере посреднической торговли на рынке сельскохозяйственного сырья и продовольствия, широкое применение форвардных и фьючерсных контрактов.

8. Создание специализированной государственной структуры по регулированию сельскохозяйственного рынка.

9. Приближение отечественной системы контроля качества, нормативов и стандартизации к европейским и мировым стандартам.

Третий этап предполагает формирование эффективных систем продвижения сельскохозяйственной продукции и продовольствия. Под влиянием внешних и внутренних факторов товаропроизводитель выбирает наиболее приемлемые формы, методы и каналы распределения продукции.

Результативность каналов продвижения продукции сельского хозяйства и продовольствия на внешних и внутренних рынках зависит от факторов конкурентной среды и форм распределения, важнейшие из которых следующие: издержки каналов реализации продукции и торговые наценки; возможность контроля сбытовых каналов; охват зарубежных продовольственных рынков и сегментов; длина каналов сбыта и постоянство

посредников в них; ширина ассортиментной группы и объем запасов продукции; возможность использования новых маркетинговых идей.

Факторы предприятия определяют применение различных методов сбыта (прямой, косвенный и/или комбинированный). Непосредственно структуру распределительной системы предприятия определяет продукция.

Четвертый этап модели включает комплекс работ по оценке инфраструктурной обеспеченности продовольственного рынка сбытовыми организациями. В настоящее время зарубежная и отечественная практика выделяет несколько подходов к анализу уровня развития рыночной инфраструктуры. Один из них, учитывающий комплекс показателей, предполагает следующую методику комплексной оценки инфраструктурной обеспеченности продовольственного рынка сбытовыми организациями: ситуационный анализ деятельности предприятия; комплексное исследование организации сбытовой деятельности предприятия на рынке; экономическая оценка функциональных подсистем (логистические и маркетинговые составляющие) инфраструктуры сбыта; расчет потребности в системообразующих элементах сбытовой инфраструктуры; интерпретация результатов оценки [19, с.20].

Структура инфраструктуры товаропроводящей системы агропродовольственного рынка состоит укрупненно из двух подсистем: функциональные (маркетинговые, логистические) и обеспечивающие (рынки, биржи, торговые предприятия) каждая из которых выполняет соответствующие функции и процессы: организационные, распределительные, коммуникационные и регулирующие (рис.6.4).

Формирование любой инфраструктуры товаропроводящей системы имеет как определенные перспективы развития, так и проблемы, которые следует учитывать при создании данной структуры.

В частности, рассмотрим ОРЦ агропродовольственного рынка. К проблеме создания ОРЦ относятся: наличие инициативы; участие в деятельности малых форм хозяйствования; установление для всех категорий хозяйств приемлемых цен на услуги; наличие источников финансирования; трудности с выделением земельного участка для строительства ОРЦ [20].

Прежде всего, во избежание нерешенности проблем создания ОРЦ, необходимо определить этапы организации подобных формирований.

К основным этапам организации ОРЦ относятся:

- 1.Определение потребности в ОРЦ и выбор размещения;
- 2.Определение земельного участка под строительство;
- 3.Выбор организационной формы;
- 4.Определение источников финансирования;
- 5.Формирование организационной структуры, определение функций;
- 6.Формирование взаимоотношений между инициаторами проекта;
- 7.Определение мощности ОРЦ;
- 8.Разработка маркетинговой и логистической стратегии.

На первом этапе организации ОРЦ стоит главная проблема – выбор места размещения, как оптимальное решение для выявления границ обслуживаемой территории. При выборе варианта размещения предлагаются следующие действия: 1) выбор факторов, влияющих на принятие решения о размещении оптово-распределительного центра, их стандартизация и определение весовых коэффициентов; 2) расчет рейтинговой оценки каждого района на возможность расположения ОРЦ согласно выбранным факторам с учетом весовых коэффициентов; 3) уточнение размещения ОРЦ при помощи метода «центра тяжести» [20].

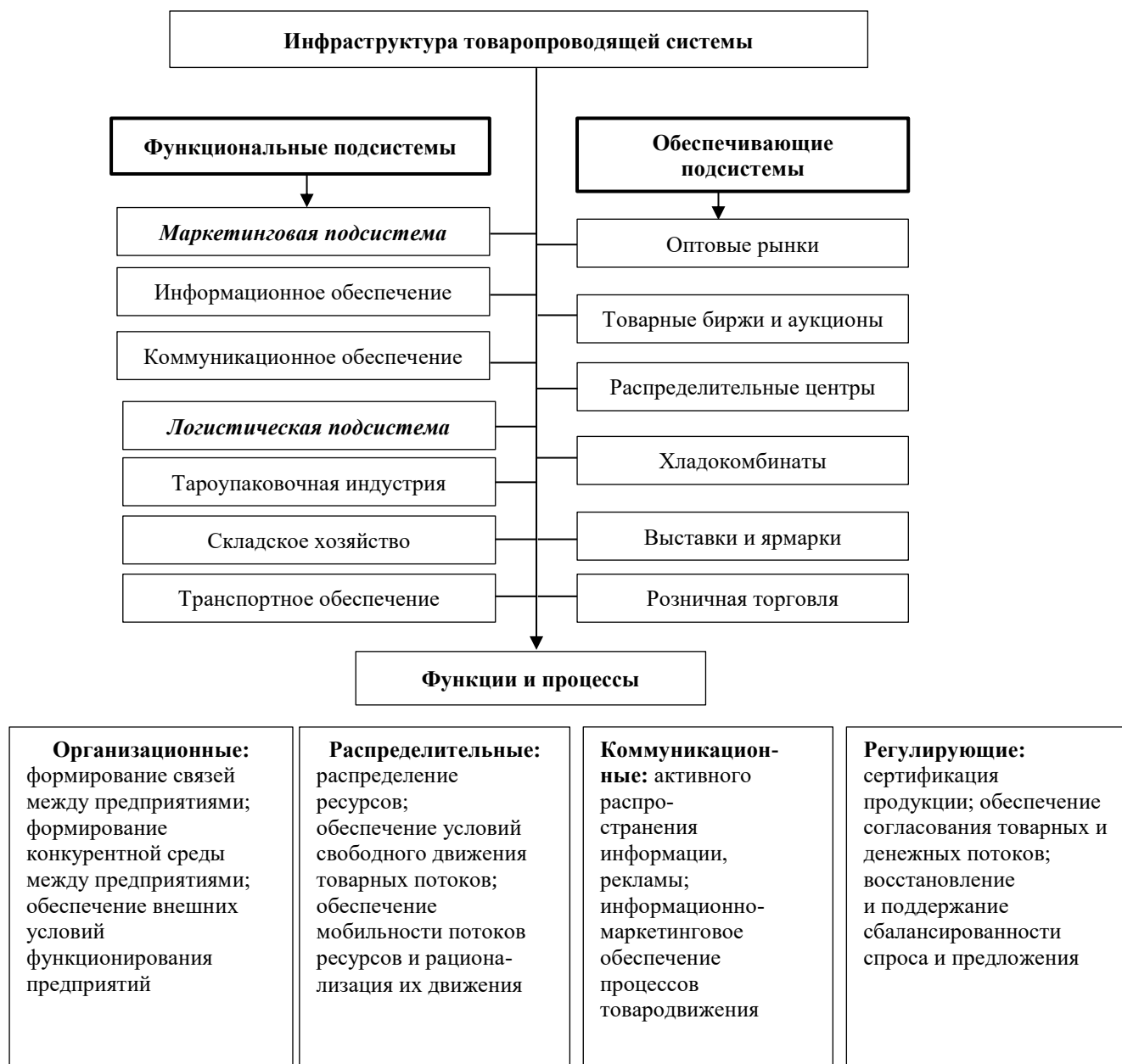


Рис.6.4 - Схема построения товаропроводящей инфраструктуры агропродовольственного рынка.

Для развития системы предпринимательства в аграрной сфере предлагается методический подход к созданию сельскохозяйственных распределительных центров. Этапы процесса формирования оптового продовольственного рынка в системе предпринимательства аграрной сферы региона [21]: 1)изучение зоны обслуживания оптового продовольственного рынка, 2) изучение транспортной инфраструктуры, 3)выбор участка под создание сельскохозяйственного распределительного центра.

Алгоритм создания регионального логистического индустриального парка (ЛИП) содержит [22]:

- 1.определение стратегической цели и задач создания;
- 2.разработку схемы организационно-экономического метода формирования и действия, в том числе: выбор бизнес-модели создания и функционирования ЛИП и определение уполномоченного органа, ответственного за создание парка;
- 3.выбор месторасположения;
- 4.формирование функциональной структуры;
- 5.определение условий устойчивого функционирования;
- 6.социально-экономическую оценку осуществления проекта.

На основе проведенного исследования зарубежного опыта можно сформировать более подходящий алгоритм проектирования элементов товаропроводящей сети (ОРЦ, РЦ, ЛЦ):

- 1.анализ и оценка обеспеченности регионов элементами инфраструктуры товарного рынка (прежде всего, торговой, логистической и транспортной инфраструктуры);

2. определение логистического объекта и предмета, то есть системы распределения торгового предприятия (его масштабов, роли в канале товародвижения и т.д.) и параметров товарного потока (его состава, структуры и т.д.);

- 3.изучение зоны обслуживания инфраструктуры товарного (продовольственного) рынка агропродовольственной продукции;

- 4.разработка модели размещения объектов торгово-логистической инфраструктуры агропродовольственного рынка;

5. формирование функциональной структуры. Разработка схемы организационно-экономического метода формирования и действия, в том числе: выбор бизнес-модели создания и функционирования элементов ТПС и определение уполномоченного органа, ответственного за создания элементов ТПС;

- 6.определение условий устойчивого функционирования;

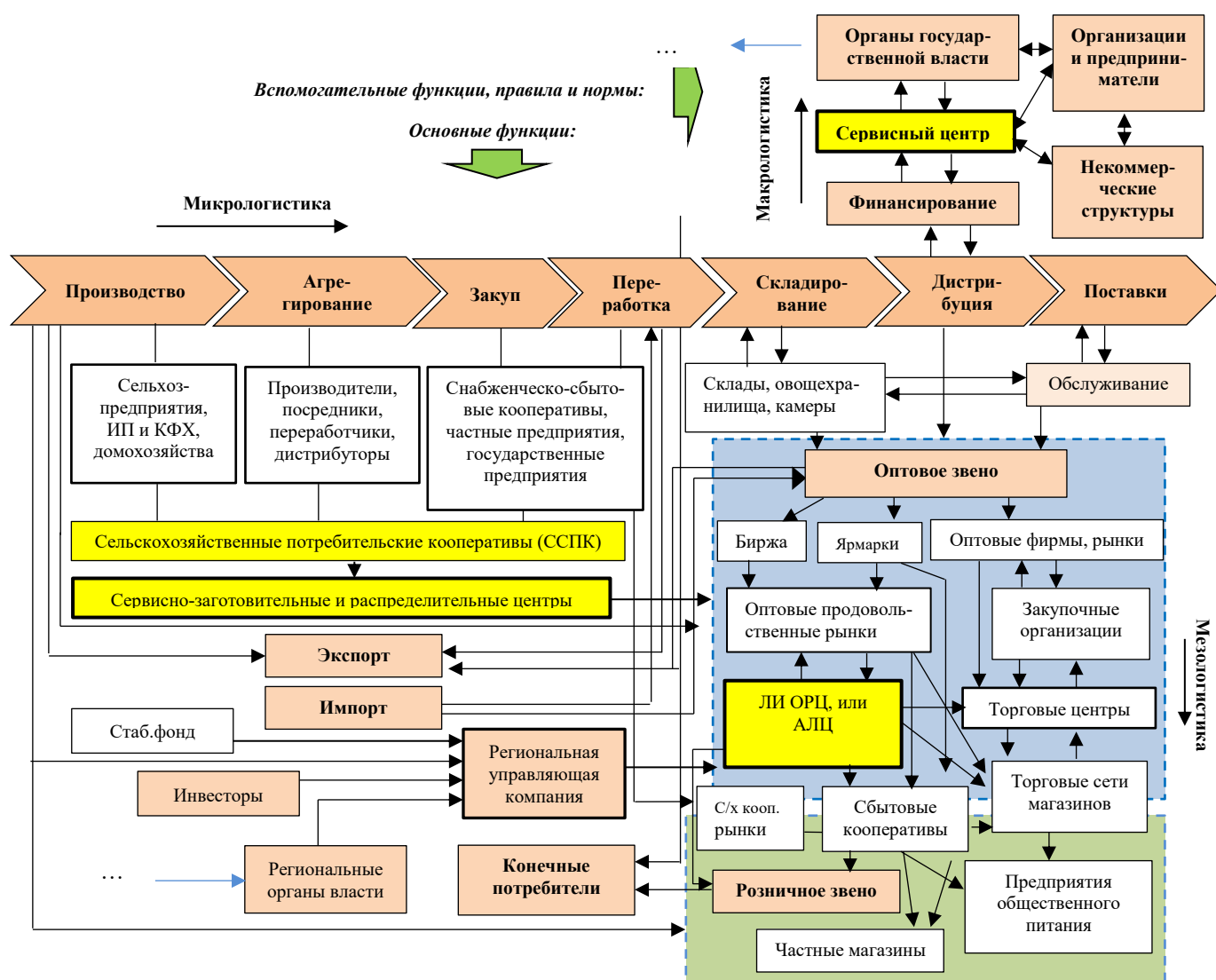
7. социально-экономическая оценка осуществления проекта.

Место и роль предприятий в системе товародвижения агропродовольственной продукции и выбор инструментов управления материальными потоками зависит от его пространственного положения и расположения в логистическом звене (рис.6.5). Данная разветвленная, структурированная и, на наш взгляд, эффективно действующая система

производства, экспортно-импортная сбалансированная система товародвижения агропродовольственной продукции предложена нами на основе изучения международного и отечественного опыта.

Составными элементами выступают частные компании, государственные закупочные организации, кооперативы, аукционы, оптовые рынки. Все они являются неотъемлемой частью системы товародвижения агропродовольственной продукции.

Отличительной чертой предлагаемой нами модели проектирования ТПС, на наш взгляд, является комплексный и системный подход в пространственно-временном расположении и соответствующее взаимодействие всех элементов ТПС на основе микро-, мезо-, и макрологистики.



Примечание: Разработано авторами

Рис. 6.5 - Система товародвижения агропродовольственной продукции в РК и рекомендуемая структура региональной агропродовольственной товаропроводящей системы

Все три составляющие логистики осуществляют процессы товародвижения.

Микрологистический блок осуществляет процесс функционирования отдельных предприятия во взаимодействии с последующей передачей товарного потока на следующие звенья по мере их обработки.

Задачи микрологистики заключаются в осуществлении бизнес и технологических процессов по следующим основным направлениям деятельности торгового предприятия:

- закупка товаров для последующей перепродажи, включая исследование конъюнктуры рынка;
- переработка закупленной продукции для последующей перепродажи, включая подготовку к производственному и конечному потреблению;
- складирование, включая весь комплекс операций по управлению товарными запасами;
- поставка товаров потребителям, включая управление договорами;
- обслуживание клиентов, включая весь ассортимент услуг, предоставляемых коммерческим посредником.

Мезологистический блок выделяется как процесс функционирования корпоративных структур в рамках канала распределения. В результате в рамках канала распределения складывается система организации потоков, во-первых, рыночного характера (при взаимодействии различных хозяйствующих субъектов) и во-вторых, административного характера (при осуществлении трансфертов между структурными подразделениями корпорации, параметры потоков в таком случае формируется путем расчета оптимальных величин).

Задачи мезологистики заключаются в том, что корпоративная торговая структура располагает значительными возможностями:

- стратегического планирования и эффективного распределения ресурсов между ее подразделениями;
- дифференцированного применения инструментов стимулирования и контроля.

Макрологистический блок включает в себя всю совокупность дистрибутивных, финансовых и сервисных структур, работающих в рамках данного канала на внешнем или внутреннем рынке.

Здесь важной задачей является определение границ блоков торговой логистики от того, на каком уровне данного пространства находится предприятие, зависит перечень допустимых для него инструментов и способов управления товарными потоками.

Задачи макрологистики заключаются в обеспечении условий и комплексном обслуживании функционирования всех элементов ТПС.

В центре расположены производственно-сбытовые цепочки и региональная товаропроводящая сеть, поставляющие продукты и услуги на рынок (рис.6.5). Среду, в которой они функционируют, формируют основные функции: производство, агрегирование, закуп, переработка, складирование, дистрибуция и потребитель.

Макросреду (макроуровень), в которой они функционируют, формируют вспомогательные функции, которые представляет через сервисные центры государство, предприятия и некоммерческие структуры (например, информирование, обучение, финансирование, исходные материалы), правила и нормы. Каждая из вспомогательных функций и правил, признанная имеющей влияние на работу производственно-сбытовой цепочки, может быть рассмотрена как самостоятельная рыночная схема, связанная с такими же рыночными схемами. Основная функция сервисного центра - осуществление всей регулирующей, контролирующей, поддерживающей и стимулирующей деятельности в отношении участников РАТПС.

К мезологистической системе можно отнести региональные агропродовольственные товаропроводящие системы (РТПС).

Основу региональных агропродовольственных товаропроводящих систем (РАТПС) составляют сельскохозяйственные снабженческо-сбытовые потребительские кооперативы (СССПК) и склады-распределительные центры (РЦ), которые создаются в каждом районе области [23].

РАТПС – товаропроизводителям и покупателям получать оперативную и достоверную информацию о ценах и конъюнктуре аграрного рынка области, качественных параметрах продукции; закупать и продавать сельскохозяйственную продукцию и продовольствие по прямым хозяйственным связям, в том числе и без предоплаты, с гарантиями последующих расчетов и поставки товаров.

На наш взгляд, интегрирующим ядром РАТПС на мезоуровне должен выступить логистический ОРЦ. Основная функция - интеграция мелких, средних и крупных производителей, распределение внутренней, экспортной и импортной продукции.

Участниками товаропроводящей системы являются сельскохозяйственные снабженческо-сбытовые потребительские кооперативы, крестьянские (фермерские) и личные подсобные хозяйства; перерабатывающие предприятия; предприятия, производящие тару; транспортные компании, органы сертификации качества сельхозпродукции; торговые компании, оптово-заготовительные организации; банки; сельскохозяйственные кредитные кооперативы; страховые компании, осуществляющие страхование продукции при доставке и хранении.

Нам представляется, что существующие оптовые торговые организации должны трансформироваться в оптово-распределительные торговые системы, использующие все тот же сетевой принцип при размещении товаропроводящей инфраструктуры, максимально охватывающие территорию страны.

Организационную, финансовую и иную государственную поддержку по созданию и функционированию региональных РЦ целесообразно оказывать объединениям местных сельскохозяйственных товаропроизводителей (сельскохозяйственным потребительским кооперативам).

При организации РАТПС государственная поддержка оказывается одновременно большому числу сельскохозяйственных товаропроизводителей,

которые будут обладать равными возможностями пользоваться услугами центра и участвовать в управлении им; господдержка направлена на создание высокотехнологичных производств, внедрение современных технологий, инноваций в инфраструктуру аграрного рынка; стимулируется объединение сельхозтоваропроизводителей в сельскохозяйственные потребительские кооперативы.

В большинстве случаев формирование ОРЦ предлагается осуществлять через крупные компании, занимающимися сбытом сельскохозяйственной продукцией с частичным дооборудованием по переработке (очистка, мойка, сортировка, упаковка). В случае организации ОРЦ перерабатывающими предприятиями и компаниями по оптовому сбыту используется имеющаяся у них инфраструктура и земельная территория, что облегчает построение ОРЦ, но приводит к необходимости считаться со сложившимися условиями хозяйствования сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Источниками финансирования могут выступать как собственные средства акционеров ОРЦ, так и заемные средства, кредиты коммерческих банков и средства, поступающие по лизингу или же привлечение средств государственной поддержки в рамках Госпрограммы на условиях софинансирования с компаниями или региональными программами.

Для осуществления государственного контроля за тарифами на рынках, обеспечения беспрепятственного доступа для отечественных производителей и получения необходимого эффекта по сдерживанию цен, исходя из опыта европейских государств, будет создана сеть оптово-распределительных (ОРЦ) и агро-логистических центров (АЛЦ). Это позволит создать эффективные межрегиональные каналы перераспределения продукции. Агро-логистические центры будут располагаться вблизи центров сельскохозяйственного производства, позволяя фермерам организовать хранение, упаковку и поставку своей продукции. При этом параметры ОРЦ и АЛЦ будут отличаться в зависимости от потребностей и наличия действующей инфраструктуры.

Государство в лице ОРЦ и АЛЦ будет осуществлять закупку сельхозпродукции у производителей по гарантированной цене, а производитель будет иметь возможность планировать и расширять свое производство.

Стоит отметить, что на начальном этапе реализация данного механизма требует значительных государственных затрат. Однако в долгосрочной перспективе, при налаживании системы гарантирования закупочной цены, ожидается стабилизация рынка, а также самоокупаемость ОРЦ.

Вместе с тем, сложившаяся система государственных субсидий будет привязана к создаваемой товаропроводящей системе. В первую очередь, субсидии будут получать сельхозтоваропроизводители, реализующие свою продукцию через систему ОРЦ и АЛЦ.

РЦ товаропроводящей системы также создаются при снабженческо-сбытовых потребительских кооперативах и являются местами поставок и получения товаров. При таком подходе поставщики товаропроизводители

могут продавать и поставлять, а оптово-розничные компании или торговые сети - закупать и получать товарную продукцию *в единых постоянных центрах*. При этом ценообразование будет формироваться на условиях франко-склад - распределительный центр в конкретном районе.

ОРЦ в стадии своего полного развития могут выполнять закупку продукции, ее хранение, предпродажную подготовку (сортировка, мытье, фасовка), первичную переработку (производство полуфабрикатов) и их фасовку; реализовывать продукцию (создавать клиентскую базу поставщиков, оптовых покупателей, сетевых магазинов и т. д.); создавать информационно-аналитические центры и предоставлять оперативную маркетинговую информацию покупателям и продавцам; анализировать и гибко управлять товарооборотом через комплексную систему автоматизации управления; оказывать транспортные услуги (доставка сельхозпродукции от производителя и готовой продукции – потребителю); оказывать посреднические и другие услуги (кредитование, страхование); сдавать в аренду универсальные торговые и складские помещения [20].

Многофункциональный ОРЦ будет сотрудничать не только с малыми формами хозяйствования, но и в перспективе со средними и крупными компаниями, вовлекая последних в программу импортозамещения и сотрудничество с отечественными субъектами рынка.

Несмотря на актуальное создание ОРЦ на базе ГЧП, следует учитывать поддержку государства только в части предоставления субсидий на возмещение части затрат на строительство центра, а организационно-правовой структурой будет являться открытое акционерное общество.

При современной нестабильной рыночной ситуации особую значимость для хранения и реализации свежей сельхозпродукции приобретает восстановление интеграционных связей товаропроизводителей продукции с организациями по переработке, торговли, агросервиса, финансово-кредитной системы.

Такая интеграция производства позволит сохранить естественное единство технологической цепи от поля до прилавка магазина без больших потерь и без посредников. Поэтому ОРЦ со специальными Едиными центрами работы с производителями является гарантом стабилизации цен и защиты интересов отечественных товаропроизводителей [24].

ОРЦ располагается в непосредственной близости от основных транспортных магистралей региона. РЦ включает в себя овощехранилища; холодильные мощности; цеха предпродажной подготовки продукции; стоянку для автомобильного транспорта; складские площади тарной продукции; гаражи для собственного автотранспорта; пункты общественного питания и т.д.

Использование РЦ позволит покупателям сократить расходы на поиск, получение и хранение товаров, так как большинство закупаемой продукции можно получать в одном месте и сразу по прибытии грузов на склад РЦ, либо «с колес». Использование РЦ позволит экономить покупателям до 35 % транспортных расходов на поиск товаров, даст экономию около 5 % от

закупочной цены в связи с поставкой товаров по принципу «точно в назначенное время», сокращение теневой торговли.

РЦ будут осуществлять как кратковременное, так и длительное хранение, предпродажную подготовку, подработку и фасовку товарной продукции. В РЦ потребуются представители органов сертификации качества для экспресс-анализов скоропортящихся товаров и выдачи сертификатов. РЦ будут предоставлять и иные услуги для представителей торгующих организаций (стоянки автотранспорта, гостиницы, общественное питание и т.п.).

Наличие собственных современных овощехранилищ дает аграриям возможность продавать продукцию дороже в сезон с максимальным уровнем цен на овощи. Но инвестировать в такие проекты, как правило, могут только крупные сельхоз товаропроизводители. Инвестиции на строительство овощехранилища составляют порядка 50,0 - 60,0 тыс.тг/тонн в зависимости от типа хранилища и приобретаемого оборудования, поэтому не все аграрии-овощеводы способны позволить себе такие дорогостоящие проекты.

Однако, наряду с планами строительства овощехранилищ, в рамках Государственной программы развития торговли Республики Казахстан на 2021-2025 годы осуществляется строительство ОРЦ, предпосылками чего явился целый комплекс проблем. В первую очередь, это отсутствие тесных взаимосвязей между производителями сельскохозяйственной продукции, перерабатывающей промышленностью и торговлей, так как у многих переработчиков и торговцев основу товарного потока составляет импортное сырье и продукция. Также важным аспектом является неконкурентоспособность отечественной продукции, несоответствие товарного вида, упаковки, калибровки современным потребительским ожиданиям, необоснованный рост количество посредников между производителями и конечными потребителями. Неразвитая логистика приводит к существенным потерям продукции на всех стадиях товародвижения от производителя к потребителю. Эти потери достигают 30-40% в процессе хранения, транспортировки и переработки овощей и фруктов.

Решение этого комплекса проблем Правительство РК, Министерство индустрии и торговли РК и Министерство сельского хозяйства РК видят в создании сети ОРЦ, что позволит добиться существенных результатов.

Министерство сельского хозяйства совместно с НПП "Атамекен" изучили эти проблемы с бизнесом, мировой опыт и с 2021 года частными инвесторами начата реализация проекта по строительству ОРЦ. Это ОРЦ Global City (Караганда), ТОО Altyn Orda QazTrade LTD (Алматинская область), ОРЦ Dostar Kazakhstan (Алматы), ОРЦ Тараз, ОРЦ Жамбыл (Тараз, Жамбылская область), ОРЦ Jolaman (Семей, ВКО), ОРЦ Радуга (Петропавловск, СКО). Основное назначение ОРЦ – в построении инфраструктуры для проведения оптовых торгов, исключении посреднических звеньев и обеспечении гарантированного сбыта казахстанской продукции.

Общая годовая мощность приемки, хранения и перевалки – 2,2 млн тонн товаров. В том числе плодоовощной продукции – 625 тыс. тонн, мяса, рыбы и

курицы – 300 тыс. тонн, бакалеи – 700 тыс. тонн и прочей продукции – 520 тыс. тонн. 9 июля 2021 года Министерство торговли и интеграции РК и консорциум, куда входят ТОО "Национальная торгово-распределительная сеть", ТОО Continental Logistics и ТОО Continental Logistics Shymkent, подписали договор ГЧП на строительство/модернизацию, передачу и эксплуатацию интегрированной сети 7 ОРЦ. Предлагаемая модель строится на принципах ГЧП через частную финансовую инициативу. На первом этапе предлагается строительство 7 объектов. Из них 4 ОРЦ – по хранению и 3 – по распределению. Строительство предполагается в селе Мичурино, городе Аксу Павлодарской области, селе Шангельды Алматинской области, городе Шу Жамбылской области, а также в Нур-Султане, Шымкенте и Алматы с мощностью хранения 976 506 тонн в год². ОРЦ в Казахстане составляют порядка 70-120 тыс. тг/т в зависимости от типа ОРЦ (хранения, распределения, торговли).

Для развития внутренней торговли приняты меры по повышению эффективности существующих механизмов формирования и использования региональных стабилизационных фондов продовольственных товаров и передаче функций по их регулированию в местные исполнительные органы, пресечению антиконкурентных действий субъектов рынка.

Для развития внешней торговли будут приняты меры по предоставлению субъектам АПК открытых отраслевых данных по рынкам сбыта на сайтах МСХ РК, АО «НУХ «КазАгро», других подведомственных организаций МСХ РК, а также оказанию маркетинговых услуг со стороны центров обслуживания предпринимателей НПП РК «Атамекен».

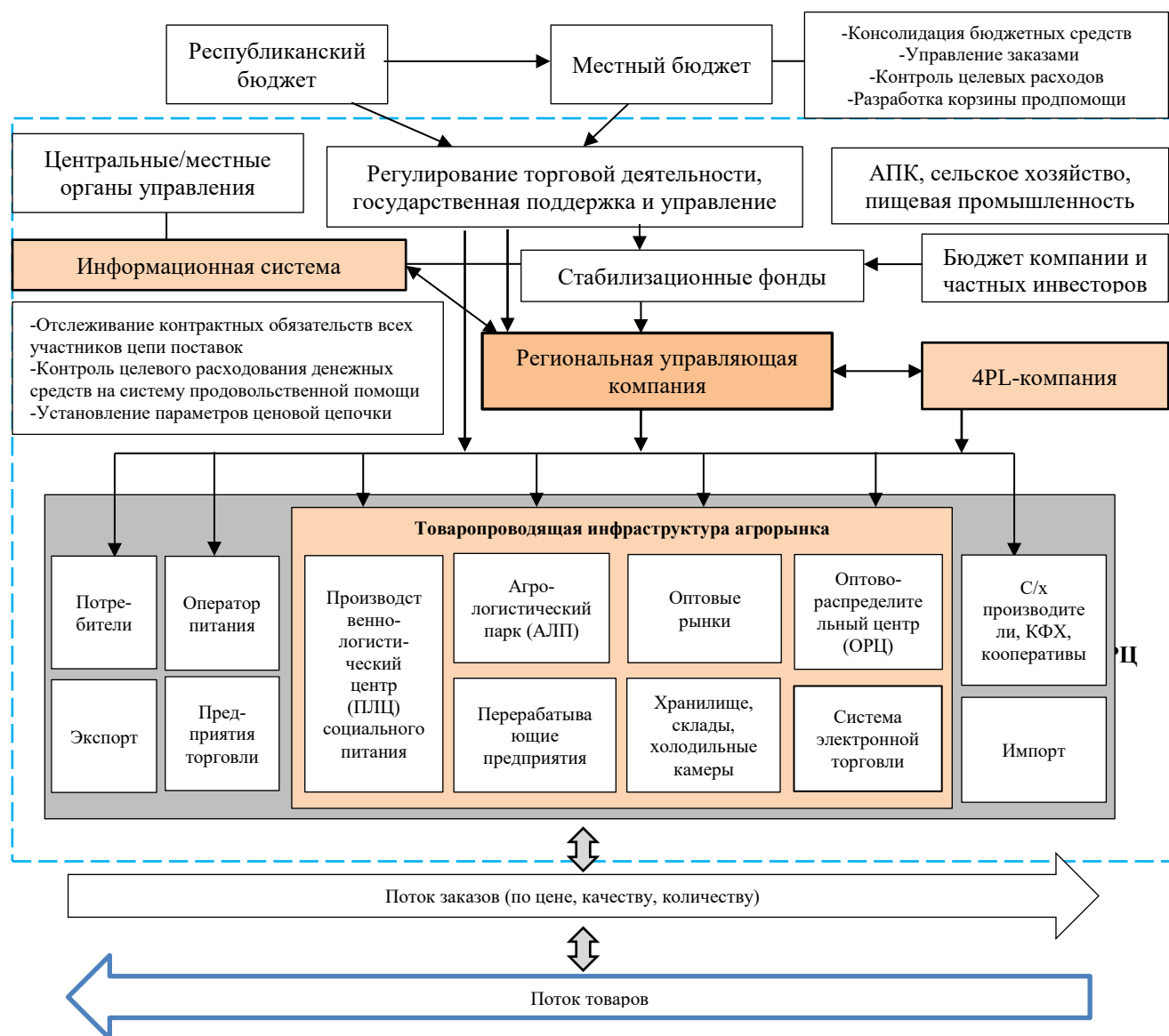
Для своевременного информирования государственных органов совместно с министерством сельского хозяйства и других госорганов создается специальная информационная система.

По стабилизационным фондам осуществляется внутренняя продовольственная помощь (социальное питание, адресная продовольственная помощь, корпоративное питание и пр.) представляет собой систему государственной помощи населению в форме прямых поставок продуктов питания заинтересованным лицам или предоставление денежных средств для приобретения ими продовольствия с целью улучшения питания и достижения его сбалансированности с учетом рациональных норм потребления пищевых продуктов.

Однако, предлагаемая нами региональная АТПС не является альтернативой существующим формам и методам закупки и поставки сельскохозяйственной продукции, но создает эффект масштаба за счет вовлечения в ее работу большого количества хозяйствующих субъектов как агробизнеса, так и обслуживающих их организаций

² Подробнее: https://inbusiness.kz/ru/news/kak-v-kazahstane-sozdayut-nacionalnuyu-tovaroprovodyashuyu-sistemu?fbclid=IwAR3OUDupvGyZrtbxLBUiq5PVfm9RhEEHbD2JloeHfnL5Wl6e32K-OyCIn_Q

Региональная АТПС должна иметь управляющую компанию (рис.6.6), функциями которой являются управление мезологистической системой распределения и оказание услуг ее резидентам.



Примечание: составлено авторами

Рисунок К.6 - Схема логистических интегрированных распределительных центров сельскохозяйственной продукции в структуре региональной товаропроводящей цепи продовольственного рынка

Организационно-правовая форма управляющей компании - акционерное общество.

Функциями управляющей компании будут:

-планирование производственной и сбытовой деятельности сельхозформирований в масштабе региона для наиболее важных для региона продуктов;

- информационное, методическое, маркетинговое, консультационное обеспечения участников товаропроводящей системы;
- контроль за качеством и ценообразованием продукции;
- обеспечение продвижения товаров от производителей к потребителям по различным хозяйственным связям;
- взаимодействие с государственными, общественными некоммерческими организациями.
- создание единой информационной системы (ЕИС) мониторинга и прогнозирования продовольственной безопасности в масштабах всей страны.

Главным связующим звеном мелких товаропроизводителей с торговлей является товаропроводящая инфраструктура, где основную роль, как показывают зарубежный опыт, занимает ОРЦ (рис.6.6).

В настоящее время в Казахстане для расширения возможностей по сбыту сельскохозяйственной и переработанной продукции проводится работа в двух направлениях [25].

Первое – создание сети ОРЦ для формирования крупных партий продовольствия и распределения их на внутренний рынок и экспорт.

Второе – создание системы электронной торговли продукцией АПК. В эпоху развития цифровизации эффективный сбыт продукции АПК может осуществляться с использованием цифровых технологий.

Таким образом, выполнение данной программы призвано решить целый комплекс проблем, однако при ее реализации возникает ряд дополнительных проблем. Во-первых, это наличие заинтересованных лиц в создании такого центра. Поскольку строительство среднего ОРЦ обходится в сумму 9-10 млрд тенге, а окупаемость проекта (с гос. субсидиями) около 10 лет, то малые формы хозяйствования осуществить данный проект не в силах.

Предполагается, что выход на рынок ОРЦ не разрушит сложившуюся структуру рынка, а будет способствовать ее совершенствованию, позволит сократить наценку посредников, что в конечном итоге уменьшит цену продукции ввиду снижения надбавки оптового звена и увеличит объемы потребления свежего продовольствия.

Реализация программы позволит решить целый комплекс проблем: снижение розничной цены на свежую продукцию (потенциал – 20%); увеличение объема потребления свежего продовольствия (не менее, чем на 10%); ускорение процесса импортозамещения, повышение конкурентоспособности отечественной продукции, налаживание производства полуфабрикатов различной степени готовности; создание ЕИС мониторинга и прогнозирования продовольственной безопасности в масштабах всей страны; создание новых высокопроизводительных рабочих мест; обеспечение сбыта продукции и доступа мелких товаропроизводителей к мощностям по хранению, предпродажной подготовке.

Сами центры будут работать напрямую с производителями, однако закупкой продовольствия заниматься не будут, а будут лишь предоставлять свои услуги участникам рынка (рисунок 6.7) [26].

В центры будет поступать не только отечественная, но и импортная продукция, причем сотрудничать с ОРЦ смогут все категории производителей, в т.ч. мелкотоварные производители и даже личные хозяйства населения. Вся продукция, попавшая в ОРЦ, в обязательном порядке должна пройти контроль качества: ветеринарный и фитосанитарный контроль, а также может подвергаться различным видам обработки и упаковки. Кроме того, ОРЦ будет оказывать дополнительные услуги по сбыту продукции – логистические услуги, электронная торговля, консолидация мелких партий продукции для отправки оптовым операторам.

Из ОРЦ продукция может поступать в сетевые магазины, на рынки, перерабатывающим предприятиям, в социальный сегмент (рис.6.7).

В практике проектирования, строительства и эксплуатации логистических центров применяется несколько стандартных решений, которые принято называть моделями и которые связаны между собой определенными операциями [28]. Среди них можно выделить бизнес-модель; финансовую (бизнес-план); организационно-управленческую; операционную модель.

С момента начала разработки стратегического замысла логистического центра формируется определенная система отношений между его участниками и партнерами. Далее формируется финансовая модель, одновременно с ней организационно-управленческая модель, затем уже операционная модель взаимодействия контрагентов при создании и эксплуатации логистического центра.



Рисунок 6.7-Функциональная модель оптово-распределительного центра
Источник: [28]

Последовательность создания оптово-распределительного или логистического центра и формирования соответствующих моделей с идентификацией основных задач состоит из следующих этапов: Бизнес-модель, Финансовая модель, Организационно-управленческая модель, Операционная модель [29].

Основными этапами построения бизнес-модели логистического центра являются предпринимательский замысел; поиск источников финансирования; определение инвесторов проекта; проведение тендеров для выбора девелоперов, консалтинговых, проектных и подрядно-строительных компаний.

Построение финансовой модели включает в себя разработку бизнес-плана; организацию управления проектом; финансовый инжиниринг; технико-экономическое обоснование проекта и т. д.

Организационно-управленческая модель строится на определении правовой формы организации логистического центра; выборе формы управления; разработке организационно-функциональной структуры; определении структуры взаимодействия управляющей компанией с участниками логистического центра, в том числе логистическими операторами.

Операционная модель логистического центра подразумевает под собой модель (схему) взаимодействия управляющей компании (4PL-провайдера) и (или) операторов логистического центра при выполнении заказов клиентов.

Модель операционной деятельности логистического центра (операционная модель) обычно включает:

- разработку комплекса моделей интеграции участников логистического центра при обслуживании клиентов (операционной, инфраструктурной, организационной, информационной);
- процедуру выбора операторов для выполнения конкретного типа заказов клиентов;
- идентификацию схемы взаимодействия контрагентов логистического центра при выполнении конкретного типа заказа клиента и моделирование ключевых бизнес-процессов по эксплуатации основных объектов инфраструктуры логистического центра;
- использование единого информационного пространства взаимодействия контрагентов логистического центра при выполнении заказов и др.

Схема подобного взаимодействия может быть как очень простой (например, 100%-ая аренда всей инфраструктуры логистического центра и выполнение всех заказов клиентов одним логистическим провайдером), так и достаточно сложной, когда в выполнении заказа клиента участвуют (в порядке, определенном регламентами интеграции и координации контрагентов логистического центра) управляющая компания, 3PL-провайдер, узкофункциональные логистические посредники, консалтинговая компания, ИТ-компания и другие контрагенты.

Перспективным вариантом операционной модели, широко используемым в зарубежной практике, является применение в качестве основного оператора логистического центра компании 3PL-провайдера. 3PL-провайдеры (Third Party

Logistics Providers) – третья сторона логистики компании обладают широким спектром логистических ноу-хау и предлагают предприятиям системные решения, включающие в себя полное выполнение логистического заказа и комплексное обслуживание клиентов.

Применительно к функционированию в рамках логистического центра 3PL-провайдеры, как правило, стараются в первую очередь максимально использовать арендуемую инфраструктуру центра. Услуги 3PL-провайдера по управлению цепями поставок клиентов в логистическом центре рассматриваются управляющей компанией как средство снижения логистических затрат, обеспечения необходимого уровня качества сервиса и внедрения передовых информационных технологий, поддержки логистических операций [27].

Необходимость создания логистических интегрированных РЦ сельскохозяйственной продукции характеризуется: во-первых, социальной значимостью проекта для обеспечения продовольственной безопасности населения, защиты отечественных производителей сельскохозяйственной продукции; во-вторых, значительными объемами финансовых вложений и высоким уровнем рисков на этапе запуска; в-третьих, необходимостью соблюдения гарантий всех заинтересованных в реализации проекта сторон по созданию и функционированию логистического интегрированного распределительного центра, что не представляется возможным без роли государства.

Реализация подобных проектов, по нашему мнению, возможна именно на основе механизма ГЧП. Такая форма позволяет регулировать финансовую нагрузку в зависимости от этапа развития центра, например, уменьшая долю участия публичного сектора после осуществления начальных стадий проектирования и строительства.

Частным партнером в соглашении о ГЧП является юридическое лицо, обладающая опытом ведения инвестиционной и торговой деятельности. Публичным партнером в соглашении о государственно-частном партнерстве могут выступать: Правительство РК, министерство, областные акиматы или областные исполнительные органы.

Следующим этапом создания организационно-управленческой модели является выбор формы управления логистическим интегрированным РЦ сельскохозяйственной продукции.

Роль координатора в существующих моделях логистических центров выполняют управляющие компании, виртуальный логистический оператор, 4PL-провайдер.

Основным принципом построения модели логистического интегрированного РЦ является принцип логистической интеграции, основанный на создании системы управления сквозными потоками, проходящими через все звенья интегрированной логистической системы, которая объединяет весь жизненный цикл сельскохозяйственной продукции от поступления от производителя до сбыта конечному потребителю.

Следующим этапом организационно-управленческой модели формирования логистического интегрированного РЦ сельскохозяйственной продукции является разработка организационно-функциональной структуры логистического интегрированного распределительного центра (рисунок 6.8), которую составляет блок управления, возглавляемый генеральным директором логистического интегрированного распределительного центра, в подчинении которого находятся главный бухгалтер, директор логистической службы, директор торгово-распределительной службы, директор информационно-аналитической службы, директор по производству, финансовый директор, директор по административно-хозяйственной части.

Участниками логистического интегрированного РЦ сельскохозяйственной продукции выступают: сельхозпроизводители, перерабатывающие предприятия, предприятия оптовой и розничной торговли, рынки, транспортные предприятия и финансово-инвестиционные фонды.

Органы государственной власти осуществляют деятельность по принятию и развитию проекта логистического интегрированного РЦ; содействуют формированию экономических стимулов для производителей сельскохозяйственной продукции и инвесторов; частные инвесторы осуществляют финансирование, управление и занимаются эксплуатацией объекта, взаимодействуют с производителями сельскохозяйственной продукции, частные инвесторы осуществляют финансирование, управление и занимаются эксплуатацией объекта, взаимодействуют с производителями сельскохозяйственной продукции.

Функциями административно-управленческого персонала в рамках организационно-функциональной структуры логистического интегрированного РЦ являются осуществление административно-управленческого воздействия на управления сельхозпроизводителям; применение средств стимулирования для развития проекта логистического интегрированного распределительного центра.

Производственные подразделения включает склады, морозильники, хранилище, транспортный цеха переработки.

Единая региональная информационный центр будут выполнять роль «одного окна» для производителей, осуществлять взаимодействие по вопросам не только сотрудничества в рамках сбыта продукции, но и оказывать консультационные услуги по повышению производства, возможности использования спецтехники на период сбора урожая, заключать договоры с производителями.

Ключевую роль в налаживании торгово-сбытовой цепочки будут играть Единый центр работы с производителями или центры кооперации, которые будут проводить анализ по товарным группам, по близости к рынкам сбыта и по другим параметрам для установления эффективной схемы взаимодействия между всеми участниками данной цепочки.

Деятельность центров кооперации будет направлена на повышение эффективности кооперационных объединений и стимулирования вовлеченности бизнеса в кооперационные процессы.



Примечание: Разработано авторами

Рисунок 6.8 - Организационно-функциональная структура логистического интегрированного распределительного центра сельскохозяйственной продукции

Во всех регионах страны будут функционировать центры компетенций для отечественных товаропроизводителей. Данные центры в сотрудничестве с бизнес-ассоциациями, неправительственными и международными организациями будут проводить совместные учебные программы, направленные на повышение компетенции предпринимателей.

Перспективой логистического совершенствования торговых систем является *сквозные технологические процессы* в торговле и их интеграция с системами, обеспечивающими движение продукции производственно-технического назначения с целью оптимизации всей логистической цепочки от первичного поставщика сырья до конечного потребителя.

Применение логистической системы при консолидации торговых, транспортных и производственных процессов, требует осуществления автоматизации управления товародвижением. Главным элементом успешной деятельности интегрированных процессов требует единой информационной политики.

Использование единой технологической системы по работе с товаром и информацией, сопряженная техника, своевременное получение и обработка заказа, согласованное планирование - это именно то, что позволяет своевременно довести товар до покупателя с минимальными затратами, не допустив порчи и потерь.

Применение логистических систем требует наличия устойчивых хозяйственных связей между участниками товародвижения.

Стремительное использование современных технологических методов приводит к интегрированию хозяйственной деятельности различных торговых структур.

С организационно-экономической точки зрения развитие различных форм интеграции предприятий торговли позволит: снижать накладные расходы за счет введения централизованных служб управления, централизации снабженческих, транспортных и учетных функций; осуществлять закупки крупными партиями на выгодных условиях платежа и поставок, что в конечном итоге сказывается на уровне цен и заинтересованности покупателей; своевременно осуществлять доставку скоропортящихся и дефицитных товаров; использовать новейшие информационные технологии для осуществления управления сетью и создания информационных банков данных по номенклатуре продаваемой продукции; поддерживать отечественных производителей, предоставляя им приоритетность поставок.

Следует обратить внимание на несколько факторов, важных для определения сквозного процесса в системе товародвижения.

Процесс можно считать сквозным (межфункциональным), если:

- участниками процесса являются сотрудники различных структурных подразделений;
- деятельность в рамках — процесса рассматривается на уровне отделов или сотрудников (операционный уровень);

-существует возможность организации контроля оперативной деятельности по процессу и полученным результатам одним руководителем;
существует возможность значительного улучшения деятельности (усиления эффектов синергии) за счет оптимизации межфункционального взаимодействия в рамках процесса.

Основные принципы организации торгово-технологических процессов в магазине:

- 1) соответствие торгово-технологического процесса научно-техническому уровню;
- 2) создание максимальных удобств для покупателей;
- 3) достижение наиболее рационального использования материально-технологической базы торговых предприятий;
- 4) создание для работников торговых предприятий благоприятных условий, обеспечивающих высокую культуру и производительность труда;
- 5) обеспечение полной сохранности товарно-материальных ценностей;
- 6) достижение высокой экономической эффективности торгово-оперативной деятельности различных предприятий.

6.2 Особенности проектирования товаропроводящей системы и ее элементов в условиях риска в товаропроводящей сети

Особенности проектирования национальной ТПС и ее элементов в Казахстане в различных режимах работы товаропроводящей сети непосредственно связаны с рисками в цепях поставок. В работе Джон Мэнгэн цепочки поставок определены как «сети организаций, которые участвуют через восходящие и нисходящие связи в различных процессах и видах деятельности, которые производят ценность в виде продуктов и услуг в руках конечного пользователя» [30].

Основными источниками шоков в цепях поставок могут быть [30, с.222]: погода и другие экстремальные явления; протесты, блокады, забастовки; терроризм и другие угрозы безопасности; корпоративные бухгалтерские скандалы, мошенничество; биологические угрозы; нехватка основных поставок; действия вышестоящих поставщиков, бросающие тень на имидж грузополучателя; неопределенность, вызванная изменениями в технологиях.

Также пандемия COVID-19 определила тесную связь между разными системами: экономикой и рынком, продовольственными системами, системой здравоохранения и показала необходимость координации действий разных сегментов государственного сектора в интересах продовольственной безопасности и обеспечения устойчивости товаропроводящих сетей.

Чтобы предотвратить рост внутренних цен, ряд стран, включая Казахстан, ввели ограничения на экспорт продовольствия, несмотря на то, что такие меры могут приводить к росту цен в странах, зависящих от импорта пищевой продукции [31]. В то же время вследствие введения режима строгой изоляции

многие страны потеряли рынки, на которые ранее поставляли скоропортящиеся сельскохозяйственные продукты, что способствовало росту нищеты и голода.

Сложившееся положение свидетельствует о наличии тесных взаимосвязей между продовольственными системами, экосистемами, рыночно-экономическими, социально-экономическими системами и системами здравоохранения и о важности обеспечения всех шести аспектов продовольственной безопасности: наличия, доступа, стабильности и использования, субъектности и устойчивости [32].

Цепочки поставок следует рассматривать всестороннее и включить множество различных функциональных и иерархических точек зрения [30, с.237].

Уровень 1 - процесс проектирования и управления запасами

Управление рисками, в основном, заключается в улучшении видимости (спроса и запасов), скорости (для уменьшения вероятности устаревания и оптимизации использования активов) и контроля. Если процессы строго контролируются, то несоответствие плану может быть быстро обнаружено. Инструменты снижения риска часто заимствуются из общего управления качеством.

Уровень 2 - активы и инфраструктурные зависимости

При рассмотрении на этом уровне узлами в сети могут быть фермы, фабрики, распределительные центры, торговые точки розничной торговли или пункты общественного обслуживания, такие как школы или больницы.

Уровень 3 - организации и межорганизационные сети

Данный уровень рассматривает риск цепочки поставок на стратегическом уровне организаций и межорганизационных сетей. На этом уровне риск, скорее всего, будет восприниматься как финансовые последствия события или решения для организации, особенно его влияние на бюджет или акционеров.

Партнерство, двойное финансирование и аутсорсинг, вероятно, будут выдвинуты как решения по управлению рисками, подкрепленные договорными обязательствами [33].

Уровень 4 – макросреда. Четвертый и последний уровень анализа – это макросреда, в которой расположены активы и инфраструктура, а организации ведут бизнес. Здесь уместен PEST-анализ (политический, экономический, социальный и технологический) изменений в окружающей среде, используемый в стратегическом управлении.

В этой связи необходимо ввести гибкое управление сбытовыми потоками и их инфраструктурой, которое преобразовывает свои характеристики, приспосабливаясь к внешним факторам, т.е. эффективно функционировать в постоянно меняющихся рыночных условиях.

В условиях кризиса первым этапом развития оптовой торговли можно считать наличие смешанных каналов распределения товаров, которые помогают добиться устойчивого положения компании. Следующий этап связан непосредственно с развитием самоподстраивающихся гибких сбытовых потоков, которые через постоянный мониторинг каналов распределения,

рыночной ситуации (наличие клиентов, инфляции, роста цен и т.д.) и анализа поступившей информации, способны поменять свои параметры для поддержания сбыта товара согласно поставленным целям. Будущее за самоорганизующимися гибкими сбытовыми потоками, которые при специальном образом организованном мониторинге создают новые элементы каналов распределения или уничтожают старые. Например, в организационном плане – новые структурные подразделения.

Таким образом, главная задача гибких сбытовых потоков - создать компании возможность эффективно реализовывать товар в постоянно возникающих новых рыночных условиях, тем самым повышая ее конкурентоспособность, уменьшая риски возможных потерь. Данной характеристике более всего подходит сетевая форма организации управления сбытом продукции.

При построении логистической системы сбыта на предприятиях оптовой торговли продуктами питания, основанной на гибких сбытовых потоках, необходимо учитывать ряд специфических проблем, а именно [34-35]:

- формирование структуры распределительных каналов;
- определение мест расположения распределительных центров;
- контроллинг;
- транспортировка товара, возвратной тары, отходов;
- складирование (хранение, переработка и сортировка грузов);
- создание оптимальных запасов товаров;
- обеспечение сохранности товаров согласно техническим условиям;
- финансовое сопровождение, страхование рисков;
- мониторинг сбытовых процессов в реальном времени;
- информационная поддержка процессов распределения.

Высокая волатильность на продовольственных рынках, введение различного рода ограничений со стороны других государств (квота, санкций и прочие) заставляют отечественных предпринимателей искать новые формы и технологии построения сбытовых каналов, которые прямо пропорционально связаны с потоковыми процессами в исследуемой области.

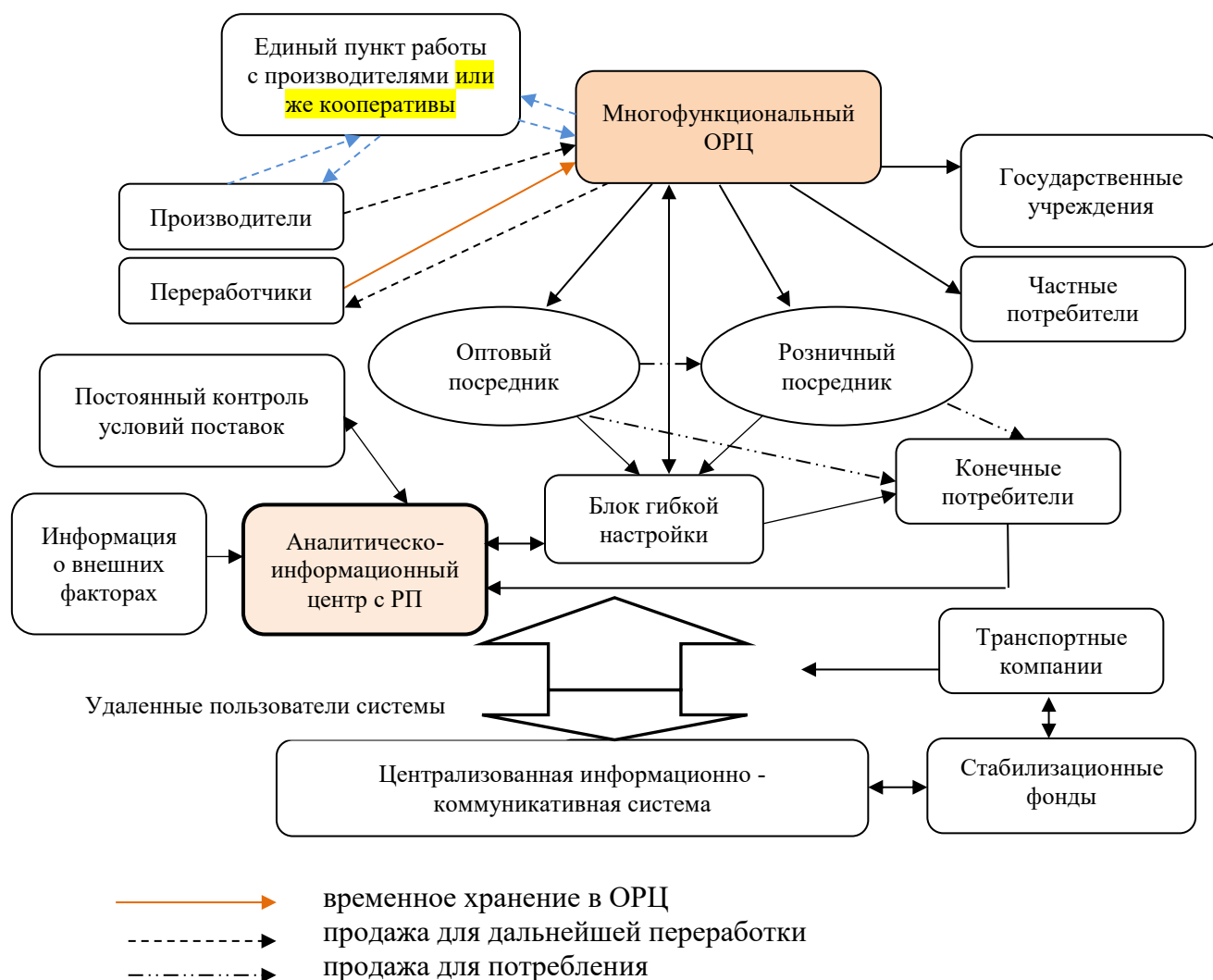
Особая роль отводится организации постоянного контроля за соблюдением технических условий поставки товара. Новые технологии создания сбытовых каналов базируются на возможности предоставления корректных данных в режиме реального времени для оперативного принятия управленческих решений.

Такая интеграция аграрного производства позволит сохранить естественное единство технологической цепи от поля до прилавка магазина без больших потерь и без посредников. Поэтому ОРЦ со специальными едиными центрами работы с производителями являются гарантом стабилизации цен и защиты интересов отечественных товаропроизводителей.

Обеспечение высоких темпов производства сельхозпродукции требует создания новых форм реализации продукции. В этой связи предлагаемый механизм работы ОРЦ должен обеспечить гибкую работу системы сбыта,

реагирующей на изменение потребительского спроса. В современных условиях они будут связующим звеном между сельскохозяйственными товаропроизводителями и потребителем, что позволит исключить многочисленных посредников (рисунок 6.9) за счет единого единого пункта работы с производителями.

Рассмотрим логистическую систему сбыта оптовой торговой компании, представленную на рисунке 6.9, которая состоит из аналитическо-информационного центра с регулируемыми параметрами (АИЦРП), блока адаптивной настройки, прямого или косвенного каналов сбыта [34].



Примечание: Составлено авторами на основе литературного источника [24]

Рисунок К.9- Взаимодействие производителей и потребителей сельхозпродукции в рамках организационно-экономического механизма в многофункциональном оптово-распределительном центре с единым пунктом работы с производителями и оптовой торговлей в условиях неопределенности

Данная модель работает следующим образом. В информационно-аналитический центр поступает информация, содержащая основные характеристики сбытового потока (СП) и данные от ряда факторов,

формирующих параметрический поток (ПП). Если обработанный сигнал $x(k)$ находится в установленных пределах $X_{\min}$ и $X_{\max}$, то система работает без изменений, считая его скоррелированным [34].

При выходе за границы установленных параметров АИЦРП сравнивает данные сбытового потока с поступившими, который оценивается по разности:

$$A(k) = \text{СП-ПП}$$

При настройке АИРЦП к оптимальному положению максимизируются отклонения от заданных параметров, следовательно, при выходе за границы $X_{\min}$ и $X_{\max}$, но меньше критического значения, запускается механизм корректировки.

Если больше $X_{\max}$, значит наблюдается переизбыток товара:

$$A(k) = \text{СП-ПП, при ПП} \geq X_{\max}$$

Критические значения устанавливаются на основе анализа действующих предприятий по аналогии с ними, или под конкретные цели, если нет других данных.

Если параметры воздействия не выходят за границы $X_{\min}$ и $X_{\max}$, то настройка АИЦРП устанавливает нулевые значения всем коэффициентам, считая данный сбытовой поток оптимальным.

Экономико-математическая модель управления гибкими самонастраивающимися сбытовыми потоками приводит к дальнейшей автоматизации сквозного управления логистическими процессами от поставщика до потребителя с учетом обратной связи и созданием логистической системы сбыта, реагирующей на изменения входных параметров через оценку показателей: устойчивости, экономичности и ритмичности поставок [36].

Основным элементом структурной схемы организации централизованного управления адаптивными сбытовыми потоками оптовой компании является центральный блок серверов, обрабатывающих все транзакции на региональном уровне. Технически – это может быть серверная комната в центральном офисе или несколько серверов, арендованных на скоростном узле связи или Дата-центре.

Информационная система предполагает наличие дополнительных подсистем для различных отделов. Например, можно снабдить систему модулями управления финансами, кадрами, CRM и другими.

Предоставление корректных данных позволяет оперативно принимать решения по устранению выявленных отклонений. Стандартизация информационных потоков, их синхронизация в границах каналов сбыта позволяет гибко реагировать на отклонение от заданных параметров хранения товара на всем участке маршрута. Причем информация предоставляется не только поставщику, но и перевозчику, получателю.

Таким образом, решается вопрос контроля в условиях риска. В данной ситуации уместно говорить о новом понятии - клиентоориентированном контроле, - которое означает сбор и систематизацию наиболее значимых показателей поставляемого товара, передача их заинтересованным сторонам на всех этапах поставки с учетом различной степени динамики процессов [37].

Единый пункт принимает заявки от мелких (ИП, домохозяйств), средних и крупных предприятий с указанием вида продукции и примерного годового объема производства через эти центры, либо напрямую через ОРЦ. Составляется договор-контрактация с отсрочкой платежа в зависимости от даты заключения договора; осуществляется сбор продукции производителями, возможно привлечь ОРЦ на сбор продукции; транспортировка и хранение, расчет осуществляется через 2-3 месяца в соответствии с условиями договора.

ОРЦ принимает заявку от перерабатывающих предприятий на продажу продукции, подлежащей дальнейшей переработке с указанием вида, объема продукции, срока доставки. На основании заявки составляется договор, определяющий соответствующую оплату за продукцию.

ОРЦ также заключает договор с перерабатывающими предприятиями на временное хранение продукции в ОРЦ с указанием срока, продукции и соответствующую оплату.

Для обеспечения государственных нужд ОРЦ поставляет продукцию в соответствии с контрактом в сфере государственных закупок на основании закона РК «О государственных закупках» от 04.12.2015 №434-V.

ОРЦ заключает годовой договор с оптовыми посредниками и розничными магазинами с указанием ежемесячных поставок и соответствующей оплаты в розничные магазины. Розничному магазину выгодно напрямую закупать продукцию у ОРЦ.

В рамках работы с непосредственными производителями овощей возложить на единые пункты, как структурную единицу ОРЦ, частично функции, свойственные кооперативам.

Предполагается тем самым, что производитель может осуществить запрос у распределительного центра на использование специализированной техники в период сбора урожая, оказание услуг в выборе проверенного и надежного поставщика семян, получение информации о прогнозах движения рынка овощей для планирования своей хозяйственной деятельности.

В данной схеме производитель получает прибыль автономно, может самостоятельно планировать свои затраты на производство продукции и распределение полученной прибыли.

При сотрудничестве с РЦ через единые пункты, производитель сохраняет право пользования своим имуществом и получает одновременно возможность использования материально-технической базы РЦ.

В сложившейся ситуации оптимальным решением для вовлечения малого и среднего сельхозтоваропроизводителя в рыночные отношения, с максимальной прибылью для всех участников, является сотрудничество с многофункциональными ОРЦ через единые пункты, выполняющие частично

функции кооператива (управление объемами производства, управление логистикой, содействие в процессе производства), частично функции коммерческой единицы (получение дохода от заключения договоров, продажи сопутствующих товаров – семян, техники и т.д.).

При необходимости ограничения производства и закупок отдельных видов продукции товаропроизводителям сообщают соответствующие квоты. Предполагается, что в дальнейшем большая часть овощной продукции будет продаваться через ОРЦ. Отечественные товаропроизводители смогут осуществлять сделки с большими партиями товара и одновременно заключать контракты на покупку необходимых средств производства.

Поскольку к числу перспективных направлений товародвижения овощной продукции относятся оптовые рынки, в том числе ярмарки, аукционы, выставки-продажи, то участие товаропроизводителей в подобных мероприятиях также будут организовываться едиными пунктами ОРЦ. Особенность этого направления товародвижения заключается в том, что он выводит производителя продукции на непосредственный контакт с потребителем. Это позволит изучать потребительский спрос в течение всего года.

Значительную часть овощной продукции крупные сельскохозяйственные товаропроизводители реализуют напрямую перерабатывающим предприятиям, например, консервным заводам, соответственно ОРЦ может организовывать сбыт продукции КФХ и организаций.

Гибкая система договорных отношений Единых пунктов ОРЦ с производителями позволит последним заниматься непосредственно процессом выращивания овощей, картофеля, использовать передовые технологии возделывания культур, закупать качественные семена, удобрения, участвовать в конференциях, встречах, посвященных обмену опытом в сфере производства овощей.

Создание ОРЦ с Едиными пунктами работы с производителями с целью совершенствования организационно-экономического механизма взаимодействия производителей и потребителей сельхозпродукции, прежде всего, овощной продукции. ОРЦ с единым пунктом работы связано с решением важных задач налаживания межотраслевых связей рынка свежей продукции, системной их интеграции, призвано согласовать экономические интересы производителей и потребителей, а также соединить разрозненные субъекты производства в сбалансированную и пропорционально развивающуюся систему.

Другим важным фактором, обуславливающим необходимость функционирования оптового звена в системе товародвижения, является то, что крупные перерабатывающие предприятия, как правило, сосредоточены или в местах массового производства сельскохозяйственного и продовольственного сырья или в местах массового потребления готовой продукции.

Важнейшим условием снижения издержек в сфере обращения является минимизация оптовых звеньев в системе товародвижения на основе внедрения современных информационных технологий.

Реализация скоропортящейся продукции на оптовом рынке приводит к минимизации количества посредников в системе товародвижения, росту конкуренции, сокращению расходов и времени доставки продукции в розничную торговую сеть, а также сохранению ее качества.

Поэтому во многих странах при реализации скоропортящейся продукции используются либо прямые связи, когда оптовые поставки от товаропроизводителя осуществляются непосредственно в крупные торговые сети, либо эта продукция реализуется через оптовые продовольственные рынки и распределительные центры продовольствия.

Значение оптово-посреднических структур сегодня на отдельных продуктовых рынках оценивается неоднозначно. Если организованные оптово-посреднические структуры создают условия для развития конкуренции, то неорганизованные посреднические структуры, закупая продукцию за наличные, затем, реализуя ее аналогичным оптовым предприятиям, способствуют росту издержек, развитию теневого рынка и недобросовестной конкуренции.

В настоящее время из-за ослабления государственного контроля основные каналы сбыта в большей степени занимают неорганизованные посреднические структуры. Удельный вес продукции, реализуемой через организованные оптово-посреднические структуры в виде оптовых продовольственных рынков, РЦ продовольствия, бирж, государственные и другие структуры сегодня в Казахстане значительно ниже, чем через неорганизованные оптово-посреднические структуры.

Стратегия товародвижения предприятия определяется еще одной составляющей, а именно - параметрами товарных потоков, реализацию которых осуществляет данное предприятие или же цепь поставок. Параметры товарных потоков можно определить путем их планирования.

Укрупненно, разработка системы физического распределения осуществляется на трех последовательных уровнях планирования [38-39]: стратегическое планирование на предприятии; оперативное планирование; регулирование и контроль.

Первый уровень - Стратегическое планирование - включает:

- определение перспектив товародвижения торгового предприятия, исходя из стратегии развития фирмы;
- разработку стратегии товародвижения;
- разработку логистической стратегии торгового предприятия как составной части общей стратегии товародвижения, (при этом учитываются ресурсные ограничения товародвижения, определенные общей стратегией развития, а также специфика среды хозяйствования предприятия (изучение запросов потребителей, предложений конкурентов, выявление свободных рыночных ниш и т.д.));

- разработку приоритетных задач физического распределения, детализирующих общую стратегию.

В силу всего этого определение стратегии сбыта становится важным направлением стратегического планирования.

Для достижения успеха на рынке работа компании должна быть основана на принципе предоставления достаточного объема и качественных услуг, чем ожидает клиент, что на наш взгляд определяется выполнением следующих работ:

- 1.обеспечение роста объема продаж во всех ценовых сегментах рынка,
- 2.максимальное расширение товарооборота в среднем ценовом сегменте,
- 3.формирование тесного сотрудничества с производителями,
- 4.расширение розничной торговой сети предприятия,
- 5.продвижение продукции в соответствии со стратегией «вытаскивания»,
- 6.разработка оптимального перечня услуг как основа конкурентного преимущества дилера,
- 7.организация эффективного управления ассортиментом,
- 8.осуществление единой ценовой стратегии,
- 9.организация эффективной логистики,
- 10.разработка передовых коммуникационных каналов на основе специализированного программного обеспечения.

Второй уровень - Оперативное планирование движения товарных потоков предприятия

Анализируя товародвижение, мы отмечаем, что его оптимизация должна осуществляться за счет выявления резервов повышения эффективности деятельности основных подсистем: торговых посредников, складов-магазинов и розничной торговли.

Второй уровень - оперативное планирование - включает конкретизацию задач по звеньям логистической цепочки, а именно:

- планирование закупок на рынке (включая разработку критериев выбора поставщиков, выбор способа сотрудничества с ними, создание адекватной юридической базы для обеспечения данного сотрудничества);
- планирование работы транспортно-складских комплексов, включая разработку системы управления оборудованием, транспортом, складскими работниками и т.д.;
- планирование поставок товаров и оказания услуг потребителям, включая разработку системы комплексного обслуживания клиентов на основе результатов исследований запросов потребителей и предложений конкурентов.

Для его обеспечения работа торговых посредниками должна строиться на основе следующих принципов:

1. синхронизация подачи заявок компанией основным поставщикам,
2. точные сроки формирования заявок посредников,
3. закрепление согласованных условий сотрудничества в типовом договоре поставки постоянному клиенту,
4. жесткое регулирование сроков сотрудничества,

5. совместная координация деятельности и коллективное принятие ключевых управленческих решений в области менеджмента системы товародвижения.

Третий уровень - Регулирование и контроль движения товарных и информационных потоков в системе

Обеспечение сокращения времени движения товарных потоков в системе подразумевает необходимость постоянного мониторинга прохождения отдельных его этапов.

Оперативный контроль подразумевает, что система сразу же выявляет нарушения нормативов исполнения заказа и фиксирует исполнителя, допустившего это нарушения. Для оперативного контроля следует использовать автоматизированную систему контроля. Помимо осуществления контроля, автоматизированная система управления также предполагает отслеживание запасов товарно-материальных ценностей на складах компании в режиме реального времени и исполнение складских операций.

Третий уровень - регулирование и контроль - включает:

- организацию закупок товаров с учетом оптимизации хозяйственных связей с поставщиками и минимизацию транспортно-заготовительных расходов;
- организацию работы складов и транспортного парка с учетом минимизации уровня товарных запасов и минимизации затрат на их хранение;
- организацию продаж товаров потребителям с учетом максимально возможного удовлетворения спроса в товарах и услугах при минимально допустимых затратах фирмы;
- разработку системы контроля, позволяющая определять наилучший вариант организации функционирования логистической системы с учетом многоаспектности учитываемых параметров и осуществление постоянного мониторинга эффективности товародвижения. Обеспечение саморегуляции системы физического распределения за счет выявления причинно-следственных связей ее изменения и корректировка параметров внутренних каналов [37; 38].

Государственная политика должна быть нацелена на деконцентрацию рынков и цепочек поставок, децентрализацию системы прослеживаемости продукции, а также на обеспечение распространения данных [40].

Контраст между избытком продовольственной продукции на фермах и дефицитом продуктов на розничных рынках во время карантинных, введенных из-за пандемии COVID-19, высвечивает проблемы высоких транзакционных издержек и информационной асимметрии, от которых давно страдает продовольственная система. Сильно концентрированные и сегментированные рынки и цепочки поставок создают огромные выгоды с точки зрения эффективности, но они затрудняют возможность для продавцов и покупателей находить друг друга и удорожают совершение сделок. В условиях пандемии многие местные власти и частные операторы ускорили переход на цифровые

платформы, позволяющие связать производителей и потребителей, оказавшихся в трудном положении из-за карантинных ограничений.

В перспективе крайне важно тщательно учитывать баланс частных и государственных интересов в процессе деконцентрации платформ в продовольственной системе.

Децентрализованное отслеживание движения продовольственных товаров по всей цепи поставок создает возможности для повышения безопасности продуктов питания и устойчивости производства продовольствия.

Распространение открытых данных в масштабах всей сложной продовольственной системы также крайне важно для устранения информационной асимметрии, стимулирования инноваций и повышения эффективности государственных расходов.

Открытые данные также создают возможность для совместного использования данных различными государственными ведомствами, что обеспечивает улучшение качества процессов в государственном секторе и повышение эффективности предоставления государственных услуг.

Заключение

1. Выявлены особенности проектирования товаропроводящих сетей агропродовольственной продукции, которые определяются, исходя из формы и направления товародвижения на оптовом продовольственном рынке.

Интегрирующими элементами институтов инфраструктуры товародвижения продовольственной продукции являются материальные, информационные, финансовые потоки и поток услуг.

Выделены этапы формирования различных форм товародвижения: системный, сетевой и кластерный.

Анализ литературы показывает трехуровневую совокупность принципов формирования региональной логистической распределительной системы товародвижения на микро-, мезо-, и макроуровне. Определены содержания и задачи каждого уровня системы товародвижения. Разработана модель товародвижения агропродовольственной продукции и структура региональной агропродовольственной товаропроводящей системы. Ядром региональной агропродовольственной товаропроводящей системы являются на микро уровне - сервисно-заготовительные и распределительные центры, на мезо уровне – логистические ОРЦ, на макро уровне – сервисный центр.

В практике проектирования, строительства и эксплуатации объектов системы товародвижения выделяют бизнес-модель; финансовую модель (бизнес-план); организационно-управленческую модель и операционную модель.

В модели ТПС важным является операционная модель, подразумевающая под собой модель (схему) взаимодействия управляющей компании (3PL-провайдера) и (или) операторов ЛОРЦ при выполнении заказов клиентов.

Перспективным вариантом операционной модели, широко используемым в зарубежной практике, является применение в качестве основного оператора логистического центра компании 3PL-провайдера.

Предложена организационно-функциональная модель, структура логистического интегрированного РЦ и механизмы взаимодействия участников РЦ.

2. Предложена система товародвижения агропродовольственной продукции в РК и рекомендуемая структура региональной агропродовольственной товаропроводящей системы. Предлагаемая модель проектирования ТПС, на наш взгляд, учитывает комплексный и системный подход в пространственно-временном расположении и соответствующее взаимодействие всех элементов ТПС на основе микро-, мезо-, и макрологистики.

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.

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, оптово-распределительные центры (ОРЦ), государственные институты, крупные банки, владеющие финансовым капиталом государства.

3. Товаропроводящая сеть может быть работать в различных режимах. Работы ТПС и цепей поставок можно условно разделить на два режима работы: обычный режим работы и режим работы в условиях риска, например, пандемии. Соответственно, при проектировании ТПС следует учитывать дополнительные условия при работе в условиях риска.

Для этого, 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, планирования производства и сбыта, инфраструктуры хранения и распределения, обеспечения 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.

В условиях кризиса первым этапом развития оптового рынка можно считать наличие смешанных каналов распределения товаров, которые помогают добиться устойчивого положения компании. Этого можно добиться построением гибких легко адаптируемых сбытовых потоков, что требует развития и построения самоподстраивающихся гибких /адаптивных сбытовых потоков.

В этой связи нами предложено в рамках многофункциональной ОРЦ проводить гибкую настройку сбытовых потоков на основе блок-чейнов и цифровых технологий.

Самоподстраивающиеся потоковые процессы уменьшают логистические затраты, сокращают риски возможных потерь. Разработанная структурная схема позволяет предприятиям малого и среднего бизнеса решать задачи по дальнейшей автоматизации сквозного управления логистическими процессами от поставщика до потребителя с учетом обратной связи клиента и характеристик сбытового потока в режиме реального времени.

Литература главы 6

1. Минаков И.А. Экономика отраслей АПК [Текст] / И.А. Минаков, Н.И. Куликов, О.В. Соколов и др.; Под ред. И.А. Минакова. – М.: КолосС, 2004. – 464 с.
2. Нуралиев С.У. Организация и развитие системы оптовых продовольственных рынков в России. - М., 2002. - 128 с.
3. Klose A., Drexl A. Facility location models for distribution system design // European Journal of Operational Research, № 162 (2005), pp. 4–29.
4. Дыбская В.В. Основной подход к проектированию и реорганизации сети распределения компании // Логистика и управление цепями поставок. - 2012. - № 4. - С. 9-15.
5. Николайчук В.Е. Логистика в сфере распределения / В.Е. Николайчук. - СПб.: Питер, 2001. - 160 с.
6. Проектирование логистических систем: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры: для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / Ю. М. Неруш, С. А. Панов, А. Ю. Неруш; Гос. ун-т упр. – М.: Юрайт, 2015. - 421 с.
7. Тяпухин А.П. Проектирование товаропроводящих систем на основе логистики: учебное пособие / А.П. Тяпухин, А. И. Голощапова, Е.Н. Лындина. - М.: Финансы и статистика, 2007. - 240 с.
8. Евтодиева Т.Е. Характерные особенности организационных форм логистики в условиях неэкономии [Текст] / Т.Е. Евтодиева. - Самара: Изд-во Самар. гос. экон. ун-та. - 2011.
9. Евтодиева Т.Е. Сравнительная характеристика системной и сетевой форм организации логистики // Проблемы современной экономики. - 2011. - № 1 (37). – С.169 – 171.

10. Евтодиева Т. Е. Современные концепции логистики: содержательный аспект / Т. Е. Евтодиева // *European Social Science Journal*. – 2016. – № 12-1. – С. 72–80.
11. Сергеев В.И. Управление цепями поставок: Учебник для бакалавров и магистров / В.И. Сергеев. - М.: Юрайт, 2014. - 479 с.
12. О'Шонесси Дж. Конкурентный маркетинг / Дж. О'Шонесси; пер. Д.О. Ямпольская. – СПб.: Питер, 2001. – 857 с.
13. Дэй Д. Стратегический маркетинг / Д. Дэй. – М.: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2002. – 640 с.
14. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб.: Питер Ком, 1999. – 416 с.
15. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент / Ф. Котлер, К.Л. Келлер. – СПб.: Питер Пресс, 2014. – 800 с.
16. Голиков Е.А. Взаимодействие маркетинга и логистики: учеб. пособие. - М.: Флинта; МПСИ, 2007. – 568 с.
17. Совершенствование системы сбыта в агропродовольственной сфере. Теория, методология, практика / В.Г. Гусаков и др. – Минск: Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2010. – 250 с.
18. Киреенко Н.В. Система сбыта продукции АПК на основе маркетингового подхода: теория, методология, практика. В 2 ч. Ч. 1 / Н.В. Киреенко; под ред. В.Г. Гусакова. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2015. – 265 с.
19. Киреенко Н.В. Система сбыта продукции АПК на основе маркетингового подхода: теория, методология, практика: в 2-х ч. Ч. 2. / Н.В. Киреенко; под ред. В.Г. Гусакова. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2015. – 173 с.
20. Озерова М.Г., Мазлоев В.З. Оптово-распределительные центры как основа формирования логистической инфраструктуры АПК // *Экономика сельского хозяйства России*. – 2015. - №9. – С. 57-64.
21. Горлова Е.Е. Методический подход к размещению сельскохозяйственных распределительных центров в регионе [Электронный ресурс] / Е.Е. Горлова // *Электронный научный журнал «Экономика и экологический менеджмент» Электрон.* – Санкт - Петербург: СПбГУНиПТ, – 2012. – №1(март). Режим доступа к журн.: <http://www.open-mechanics.com/journals> свободный.
22. Вартазарова А.Э. Принципы проектирования региональной логистической инфраструктуры с логистическим индустриальным парком // *РИСК*. – 2017. - № 3. – С. 13-15.
23. Зволинская О.В. Концепция создания областной агропродовольственной товаропроводящей системы (ОАТС) / О.В. Зволинская, А.В. Головин, М.Ю. Анишко // *Материалы международной научно-практической конференции «Экологические проблемы и социально-экономические аспекты обустройства и развития аридных территорий*

Российской Федерации» (4–6 августа 2009 г.). – Солёное Займище. – 2009. – С. 315–318.

24. Романенко Ю.Д. Совершенствование организационно-экономического механизма взаимодействия субъектов рынка овощной продукции (на материалах Московской области): Монография – М.: ООО «Мегаполис». – 2017. – 208 с.

25. Об утверждении Государственной программы развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017 – 2021 годы. Постановление Правительства Республики Казахстан от 12 июля 2018 года № 423. [Электронный ресурс] – URL: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/P1800000423> (Дата обращения 15.10.2021).

26. Материалы II Международного аграрного форума овощных культур Овощкульт 2016 [Электронный ресурс] – URL: <http://www.vegmosreg.ru/conf2016/> (дата обращения: 16.11.2021).

27. Сергеев В.И., Дыбская В.В. Классификация и определение состава услуг логистических центров // Логистика сегодня. – 2011. – № 5. – С. 262–278.

28. Методические рекомендации по теме: «Развитие сети оптово-распределительных центров для сбыта сельскохозяйственной продукции, включая создание необходимой инженерной и транспортной инфраструктуры и обеспечение функционирования автоматизированных информационных логистических и расчетных систем». Москва, ФГБУ «НИФИ». - 2014. - 229с.

29. Дыбская В.В. Проектирование складской сети как составной части логистической инфраструктуры системы распределения // Логистика. – 2016. – № 8(117). – С. 16–21.

30. Джон Мэнгэн, Чандра Лалвани. Глобальная логистика и управление цепочками поставок. John Wiley & Sons Ltd, The Atrium, Southern Gate, Chichester, West Sussex, P019 8SQ, United Kingdom, 2018. 335с.

31. Laborde D., Mamun A. & Parent M. 2020. Documentation for the COVID-19 Food Trade Policy Tracker: Tracking government responses affecting global food markets during the COVID-19 crisis. COVID-19 Food Trade Policy Tracker Working Paper 1. Washington, DC, International Food Policy Research Institute (IFPRI).

32. HLPE. 2020b. Food Security and Nutrition: Building a Global Narrative towards 2030. Report 15. Rome, HLPE. (also available at <http://www.fao.org/3/ca9731en/ca9731en.pdf>)

33. Tang C. (2006) Robust strategies for mitigating supply chain disruptions, International Journal of Logistics Research and Applications, 9(1), 33–45.

34. Гуль Э.А. Зарубежный опыт построения сбытовых потоков на рынке В2В // Интернет-журнал «Экономические исследования». - 2017. - № 1 (17).

35. Гуль Э.А. Особенности управления адаптивными сбытовыми потоками оптовых предприятий // РИСК: Ресурсы. Информация. Снабжения. Конкуренция. – 2016. - № 3. – С. 8-10.

36. Дорф Р. Современные системы управления / Р. Дорф, Р. Бишоп / Пер. с англ. Б. И. Копылова. – М.: Лаборатория базовых знаний, 2002. – 832с.

37. Сток Дж.Р. Стратегическое управление логистикой / Дж.Р. Сток, Д.М. Ламберт. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 797с.
38. Ланкастер Д., Джоббер Д. Организация сбыта. - Минск: Амалфея, 2003. – 384 с.
39. Гордон М.П. Развитие логистики в управлении материально-техническим снабжением. - М.: ЦНИИТЭИМС, 1990. – 86 с.
40. Джулиан Лампиетти, Гада Эль Абед, Катерина Шредер. После пандемии: использование достижений цифровой революции для коррекции курса развития продовольственных систем [Электронный ресурс] – URL: <https://www.vsemirnyjbank.org/ru/news/immersive-story/2020/08/06/beyond-the-pandemic-harnessing-the-digital-revolution-to-set-food-systems-on-a-better-course> (Дата обращения 03.11.2021)

7 Обоснование критериев выбора и размещения товаропроводящей сети (на примере оптово-распределительных центров продовольственной продукции в РК)

7.1 Выбор и обоснование критериев размещения инфраструктуры сельскохозяйственных распределительных систем

В большинстве европейских стран практика регулирования размеров торговых объектов и их размещения получила широкое распространение еще в начале 1970-х годов.

К концу же 1990-х годов в европейских странах прошла новая волна ужесточения подобного рода законодательства [1]. Такое регулирование не является однородным как с точки зрения причин, формирующих основной мотив для вмешательства государственного регулятора, так и географии его распространения по странам. При этом логика государственного вмешательства твердо обосновывается резонами сохранения целостности процесса территориального распределения торговой инфраструктуры (предотвращение вытеснения торговли из городских центров, что также защищает права малообеспеченных граждан, не имеющих возможности ездить в отдаленные районы), а также обеспечения «конкурентных преференций» малому и среднему торговому бизнесу, потенциал противостояния которого транснациональным операторам по определению ограничен.

Тем не менее, центральный вектор административного регулирования в зарубежных странах просматривается достаточно четко: управляемое замедление органического роста крупных торговых форматов, включая гипермаркеты, супермаркеты и др.

Как показывают опыт зарубежных стран в сфере торговли государство должно обеспечивать более равномерное развитие производства и обращения, стимулируя снижение разности их потенциалов [2-3].

Вместе с тем, торговая отрасль и ее рыночная, в частности, товаропроводящая инфраструктура, стремительно развивалась. Это привело не только к насыщению рынка, но и формированию нескольких полюсов одновременно: сетевая розничная торговля; оптовая торговля (дистрибуция); несетевые магазины и открытый рыночный формат.

Осложнение рыночного сосуществования этих полюсов является многомерным: торговые сети усилили давление на поставщиков в цепях поставок; форматный ритейл, монополизировав торговое пространство, фактически выдавливает с рынка несетевых операторов и внемагазинные формы торговли, усиливая конкурентное напряжение на потребительском рынке.

Неконтролируемое развитие торговли и размещение оптовых и розничных предприятий оказывают негативное влияние на издержкоемкость в сфере обращения, товарооборачиваемость, культуру и качество обслуживания населения. Между тем эффективность рыночной экономики и ее социальная

ориентация предполагают управление торговыми процессами на микро- и макроуровне экономическими методами [4].

Как отмечает ученый И.А. Дудакова, «оптимальное размещение предприятий розничной торговли - это одна из важнейших задач муниципальных органов как с точки зрения удовлетворения спроса населения, так и как фактор конкуренции в торговой сфере. Бесконтрольное развитие розничной торговой сети приводит к негативным последствиям для экономики торговых предприятий и вызывает их периодическую финансовую несостоятельность и закрытие» [5].

Тем самым, в качестве базового условия современного развития розничной торговли необходимо априори теоретически зафиксировать необходимость усиления роли и участия государства в этом процессе. Формы и методы, инструменты такого участия должны быть до необходимого уровня дифференцированы.

Важное направление в этом разделении должен составить контроль институционализации внутреннего рынка страны, который предполагает ограничение ныне существующей стихийной (естественно-эволюционной) трансформации структуры материально-технической базы торговли по формам собственности, а также устранение значительных разрывов в объемах розничных продаж по субъектам торговли.

В настоящем исследовании основное внимание сосредоточено на объектах торговой инфраструктуры, относящейся к группе торгово-посреднических и распределительных организаций (оптовые и оптово-розничные рынки продовольственной продукции; сельскохозяйственные кооперативные рынки, магазины розничной торговли). Поскольку эти организации оказывают непосредственное влияние на процесс товарообращения продовольственной продукции, а другие элементы инфраструктурного комплекса имеют общэкономическое значение.

Сельскохозяйственные кооперативные рынки и оптовые продовольственные рынки ориентированы преимущественно на отечественных производителей продовольственной продукции. Посредством таких рынков производители имеют возможность гарантированного сбыта произведенной продовольственной продукции, за счет чего происходит существенная экономия на транзакционных издержках. За счет организации сельскохозяйственных кооперативных продовольственных рынков и оптовых продовольственных рынков появляется реальная возможность развития сельских территорий за счет создания дополнительных рабочих мест и развития сельскохозяйственных предприятий.

Оптовые продовольственные рынки необходимо размещать в населенных пунктах, имеющих максимальные объемы прохождения грузопотоков продовольствия, а также элементы инфраструктуры, которые можно приспособить для нужд оптовых рынков. Такими пунктами являются города, а также районные центры сельских административных районов.

При решении проблемы с выбором и размещением складов в структуре товаропроводящей сети необходимо решить следующие задачи: определить количество ступеней складирования в товаропроводящей сети, определить количество складов на каждом уровне распределения товара, определить место расположения складов [6-7].

Для принятия промышленным предприятием решения о выборе системы распределения готовой продукции предприятию необходимо оценить состояние множества факторов, таких как требуемая готовность к поставке товара, структура области сбыта, развитие спроса, транспортные издержки на доставку товара между складами, стоимость доставки товара клиентам, ассортимент, складские издержки, уровень запасов. Состояние каждого из них оказывает значительное влияние на выбор системы распределения - через товаропроводящую сеть или через торговых посредников.

Для определения оптимального количества складов в системе необходимо опираться на величину совокупных издержек приходящихся на один функционирующий в системе склад. Оптимальным считается количество складов, при котором достигается минимум совокупных издержек на функционирование одного склада.

Оптимальное месторасположение распределительного центра зависит от многих факторов. Помимо расстояний, объемов перевозимых грузов и транспортных тарифов, на их оптимальное размещение оказывают влияние и такие факторы, как наличие развитой сети подъездных путей (железнодорожных и автомобильных), перспективы и стоимость строительства новых путей сообщения в регионе, целесообразность и затраты на строительство новых распределительных центров или складов в рассматриваемом регионе, экологические и правовые ограничения, налоговые нормы и множество других.

И только комплексный учет всех значимых факторов позволяет принять правильное решение об оптимальном размещении распределительного центра в регионе.

Размещение сельскохозяйственных распределительных центров может быть определено как поиск оптимального решения, или как поиск субоптимального (близкого к оптимальному) решения.

В настоящее время разработано множество методов решения задачи оптимального размещения складского терминала, среди которых можно выделить следующие методы: метод полного перебора, эвристический метод, метод центра тяжести, метод пробно точки, экономико-математические модели.

Рассмотрим каждый из указанных методов.

1) Метод полного перебора

Задача выбора оптимального места расположения складского комплекса методом полного перебора решается полным перебором и оценкой всех возможных вариантов размещения распределительных центров с использованием современной вычислительной техники методами математического программирования [8]. Однако на практике в условиях

разветвленных транспортных сетей метод может оказаться неприменим, так как число возможных вариантов по мере увеличения масштабов сети, а с ними и трудоемкость решения, растут по экспоненте.

2) Эвристические методы. Название «эвристические» означает, что в основе методов лежит человеческий опыт и интуиция.

Гораздо менее трудоемки субоптимальные, или так называемые эвристические методы определения места размещения распределительных центров. Эти методы эффективны для решения сложных практических задач. Они дают близкие к оптимальным результаты при невысокой сложности вычислений, однако не обеспечивают отыскания оптимального решения.

3) Метод определения центра тяжести используется для определения места расположения одного распределительного центра. Метод аналогичен определению центра тяжести физического тела [9]. Суть его состоит в том, чтобы определить такое место расположения складского комплекса, в котором достигался бы минимальный суммарный грузооборот между складом и потребителями или поставщиком.

4) К экономико - математическим моделям относится модель определения оптимального места размещения склада, предложенная в работах [10-11], сущностью которой является минимизация суммарных логистических издержек.

Однако, каждый из этих методов имеет определенные преимущества и недостатки, что затрудняет их применение и повышает вероятность ошибки даже при выборе одного из способов определения распределительных центров.

К настоящему времени в логистике и экономической географии сформировались различные подходы к выбору мест размещения логистических объектов, которые были систематизированы Кайгородцевым А.А. [12]. Большей частью это макроподходы, которые облегчают задачу оценки привлекательности вариантов размещения распределительного центра с точки зрения макроэкономических интересов компании, при этом учитывающие один, в лучшем случае, несколько факторов.

В работе [13] предлагается использовать методический подход, который основан на применении возможностей программного комплекса обработки статистической информации SPSS 16.0, а также картографических сервисов сети Интернет.

При оценке эффективности взаимодействия предприятий в товаропроводящей сети необходимо рассмотреть два аспекта ее деятельности: финансовое состояние и качество взаимодействия. В связи с чем система показателей для оценки эффективности взаимодействия предприятий в товаропроводящей сети может быть представлена следующими показателями [4]: а) характеризующими уровень сервиса: своевременность, качество; б) характеризующими затраты: на запасы, складирование, упаковку, транспортировку.

Кроме того, товаропроводящей сети свойственна система показателей, характеризующая ее работу: показатели коэффициента оборачиваемости

складского запаса, совокупные издержки функционирования системы, общая готовность к поставке.

Таким образом, формируется многоуровневая система оценки эффективности функционирования товаропроводящей сети.

В работе [15] предложены критерии оценки торговой инфраструктуры агропродовольственного рынка, которые состоят следующих блоков:

- количественная обеспеченность объектами торговой инфраструктуры территориальных образований, разнообразие форматов торговых организаций;

- наличие барьеров при организации экономических связей производителей продовольственной продукции с предприятиями инфраструктурного комплекса;

- уровень информационного обеспечения о наличии предприятий инфраструктурного комплекса;

- качество услуг, оказываемых предприятиями инфраструктурного комплекса;

- уровень развития конкурентных отношений на продовольственном рынке.

Данная система критериев, на наш взгляд, позволяет одновременно дать оценку как уровня обеспеченности элементами торговой инфраструктуры территориального образования конкретного района или области, так и оценить качественную сторону торговой инфраструктуры агропродовольственного рынка.

Важная особенность функционирования сельскохозяйственных кооперативных рынков заключается в ориентации, в основном, на продукцию местных производителей и исключение многочисленных перекупщиков. Продукция от сельскохозяйственных товаропроизводителей поступает в сельскохозяйственный снабженческо-сбытовой кооператив, затем на сельскохозяйственный кооперативный рынок и далее - к конечному потребителю.

Большое значение имеет оптимальное размещение сельскохозяйственных кооперативных рынков в рамках определенных территориальных образований. Учеными РФ разработаны рекомендации, относительно размещения сельскохозяйственных кооперативных рынков на территории области [16, с. 39-40].

В этой связи, критериями для планирования размещения кооперативных сельскохозяйственных рынков (позволяющих максимально учитывать запросы покупателей и поддерживать доходность участников снабженческо-сбытовых кооперативов) выступают следующие критерии: число жителей территориального образования (где планируется возведение сельскохозяйственного кооперативного рынка), плотность населения, емкость рынка, коэффициент самообеспечения территориального образования, производственный потенциал и коэффициент его использования.

В соответствии с данными критериями для размещения сельскохозяйственных кооперативных рынков учеными предлагается следующий подход:

- в районах с численностью населения до 50 тысяч жителей создавать межрайонный кооперативный рынок;
- в районах с численностью жителей более 50 тысяч человек формировать районные сельскохозяйственные кооперативные рынки;
- на территории крупного города или областного центра - организовать один сельскохозяйственный кооперативный рынок.

Важным элементом торговой инфраструктуры агропродовольственного рынка являются предприятия оптовой торговли, в частности, оптовые продовольственные рынки (ОПР). Они ориентированы на продажу товаров крупными партиями.

В крупных городах области сосредоточена подавляющая часть покупателей (коммерческих структур), ориентированных на закупки продовольственных товаров крупными партиями. В городах, с численностью постоянного населения до 100 тысяч человек, более эффективно размещение сельскохозяйственных кооперативных рынков [17].

Несомненно, основным положительным фактом функционирования ОРЦ является формирование благоприятной рыночной среды, сокращающей цепочку «сельскохозяйственный товаропроизводитель – конечный потребитель» с формированием цены, отвечающей требованиям производителя.

Особую важность создание ОРЦ приобретает, когда речь идет о большой территории Казахстана, большой протяженностью, отсутствием весомой экспортной составляющей в связи с удаленностью от границ, наличием нестабильного материального потока. Сложные условия сбытовой деятельности, особенно для малых форм хозяйствования, которые занимают лидирующее положение в производстве отдельных видов сельскохозяйственной продукции, приводят к необходимости формирования логистических центров подобного уровня, в качестве сближения в одном товаропотоке усилий всех товаропроизводителей региона с целью обеспечения потребителей конкурентоспособной продукцией.

В работе [18] предлагается порядок определения места размещения ОРЦ, сформулированы методические подходы к формированию системы взаимоотношений между его партнерами в зависимости от применяемой модели.

При выборе варианта размещения предлагаются следующие действия:

- 1) выбор факторов, влияющих на принятие решения о размещении оптово-распределительного центра, их стандартизация и определение весовых коэффициентов;
- 2) расчет рейтинговой оценки каждого района края на возможность расположения ОРЦ согласно выбранным факторам с учетом весовых коэффициентов;
- 3) уточнение размещения ОРЦ при помощи метода «центра тяжести».

Выбор муниципальных образований и городских округов проводился по принципам, способствующим развитию будущего оптово-распределительного центра: городской округ – при наличии перерабатывающих предприятий; муниципальное образование – обязательное ведение сельскохозяйственного производства.

Для того, чтобы воспользоваться методом рейтинга района под размещение ОРЦ, необходимо отобрать факторы, определяющие выбор. Представлены критерии, являющиеся более значимыми для принятия решения, которые можно распределить в две основные группы: социально-экономические и инфраструктурно-географические.

Однако в целом все предложенные оценочные параметры вполне отражают конечную цель экономической эффективности – рациональное использование ресурсов на фоне роста удовлетворенности потребностей общества и людей.

В современных условиях размещение сельскохозяйственного производства представляется как результат длительного процесса, параметры которого меняются по мере развития производительных сил. Чем ближе размещение сельскохозяйственного производства к рынку сбыта конечным потребителям, тем ниже затраты, однако на практике не часто такое встречается.

Для оценки сложившегося размещения сельскохозяйственного производства по территории региона необходимо выделить основные факторы, под влиянием которых формировался этот процесс. Под факторами размещения производства принято считать совокупность условий для наиболее рационального выбора места расположения хозяйственного объекта (предприятия), отрасли, конкретной организационной структуры хозяйства региона.

Основными факторами размещения сельского хозяйства являются: природный потенциал региона; землеобеспеченность; уровень потребления основных видов продовольствия на душу населения; местоположение хозяйств по отношению к рынкам сбыта продукции; условия хранения и транспортировки сырья; трудообеспеченность региона; развитие научно-технического прогресса, совершенствование материально-технической базы производства; экономическая эффективность производства продукции в данном регионе [19].

Движение сельскохозяйственной продукции от поля (фермы) к потребителю сопряжено с большими количественными потерями и снижением качества. Как известно, это приводит к повышению цен реализации и ограничивает конкурентоспособность отечественной сельскохозяйственной продукции.

Для потребителей важно, чтобы продукция была тщательно подготовлена к продаже (рассортирована по качеству, хорошо упакована и т.д.) и предложена по приемлемой для него цене. Для этого необходимо обеспечить оптимальные

условия для сохранения продукции в процессе продвижения к покупателю, определить места (каналы) сбыта и порядок отпуска.

Однако соединение процессов производства, хранения, товарной доработки и промышленной переработки продукции в рамках одного сельскохозяйственного предприятия не всегда возможно по финансовым обстоятельствам, а нередко вовсе нецелесообразно по организационным причинам. Ещё более сложно это сделать крестьянским (фермерским) хозяйствам и практически не возможно хозяйствам населения [20].

Для решения данной проблемы необходима организация специализированных предпринимательских структур, которые смогли бы соединить процессы производства, товарной доработки, хранения, промышленной переработки и реализации сельскохозяйственной продукции.

Размещение оптовых рынков требует учета большого числа факторов, основными из которых являются:

- размер зоны обслуживания, в границах которой находится достаточное количество потенциальных пользователей услугами оптового рынка;
- наличие развитой транспортной инфраструктуры: автодороги, железные дороги, аэропорты, водные магистрали;
- возможность расширения участка земли в связи с ростом торговой активности рынка [9].

В настоящее время велики потери продукции при продвижении ее от производителя к потребителю. Так, ежегодные потери зерна составляют 15 - 20% урожая, потери картофеля, овощей и плодов – 30 - 40%.

Закладка продукции на длительное хранение позволяет повысить эффективность деятельности сельскохозяйственных предприятий, так как многие ее виды (картофель, овощи, плоды, зерно и др.) реализуются зимой и весной по более высоким сезонным ценам. Данная операция может осуществляться как в местах ее производства, так и в местах потребления [21].

Возможности по созданию современных складских помещений в существующих условиях ограничены, прежде всего, финансовой составляющей. В результате экономических реформ в агропромышленном производстве произошли значительные изменения. Сокращение производства, финансовые трудности, приватизация и появление новых организационно-правовых форм сельхозтоваропроизводителей привело к разукрупнению предприятий, созданию крестьянско-фермерских хозяйств, усилению на продовольственном рынке личных подсобных хозяйств граждан. В логистике существенной проблемой является решение вопроса о приобретении (строительстве) склада в собственность или использование складов общего пользования.

Сравнение преимуществ и недостатков этих вариантов, представленные в работе [22] позволяют сделать вывод о том, что в современных условиях в сельском хозяйстве наиболее предпочтительно использование складов общего пользования.

Итак, все указанные особенности, которые влияют на распределение продукции сельского хозяйства, позволяют сделать вывод о том, что в сельском хозяйстве для сокращения логистических издержек, формирования инфраструктуры продовольственных рынков, повышения качества и конкурентоспособности продукции, обеспечения сырьем промышленности необходима организация специфических распределительных центров в местах сосредоточения сельхоз товаропроизводителей и потребителей.

Основным признаком, на основании которого производится оценка эффективности функционирования системы распределения продукции, является ее критерий. В качестве подобного критерия ученые предлагают различные показатели, от правильного выбора которой зависят и результативность производства сельского производства и торговой инфраструктуры по реализации продукции.

При оценке целесообразности размещения ОРЦ в субъектах РК рекомендуется принимать во внимание следующие методические подходы и критерии: размещение по объемам потребления; размещение по объемам производства; размещение с учетом инфраструктуры (газ, электричество, транспорт); размещение на основе логистических моделей; размещение на основе интегрального подхода [23].

Каждый из указанных методов размещения ОРЦ имеет вместе с положительной стороной и недостатки.

Размещение объектов хранения и переработки сельскохозяйственной продукции на основании объемов потребления не учитывает существующие мощности для хранения и переработки сельхозпродукции, в результате существует риск возникновения профицита складских площадей.

Размещение по объемам производства не учитывает потребительские предпочтения, которые определяются на основании потребления той или иной продукции на душу населения, в результате образуются излишки производимой продукции, которые требуют перераспределения в прилегающие регионы.

В методе оценки размещения с учетом необходимой и имеющейся инфраструктуры удаленность коммуникаций существенно удорожает проект, что ведет к увеличению сроков окупаемости или вовсе к убыточности.

При использовании логистической модели размещения следует учитывать следующие критерии: расположение объектов вблизи транспортных потоков; удобные подъезды к объекту хранения.

Определение места расположения ОРЦ *интегральной моделью размещения* выполняется посредством последовательной итерации (многошаговым процессом приближения к оптимальной схеме).

При определении методом ранжирования потенциально возможных мест размещения распределительных центров, исходя из технико-экономических требований к их деятельности, все города и районные центры (поселки городского типа и сельские поселения) ранжируются по следующим критериям: концентрация сельскохозяйственного производства в близлежащей сельской территории; наличие вблизи ОРЦ значительного потенциального

рынка сбыта продукции; расположение ОРЦ на пересечении транспортных путей; наличие вблизи ОРЦ предприятий перерабатывающей промышленности и др.

Интегральный подход, основанный на анализе объемов производства, потребления и направлений грузовых потоков, является более точным, но существенно долгим по времени выполнения, и не учитывает отраслевые особенности сельского хозяйства и реализуемой продукции.

В этой связи необходимо принять во внимание тот факт, что показатели оптимальной модели размещения сельскохозяйственной инфраструктуры по хранению и реализации агропродовольственной продукции имеют отраслевые особенности, обусловленные, во-первых, тем что в сельском хозяйстве рассчитывается лишь часть эффекта, связанная с производством сельскохозяйственного сырья, другая часть создается на последующих этапах и относится на результаты других отраслей (перерабатывающих предприятий, торговых организаций), во-вторых, размещение инфраструктуры зависит от территории, где расположено сельскохозяйственное производство.

Поэтому с точки зрения оптимальности и эффективности экономического механизма функционирования системы распределения продукции справедливым остается одно требование – это формирование системы показателей эффективности и оптимальности размещения, дающей оценку всем включенным в его состав элементам, рассмотренным через результативность деятельности аграрного сектора, торговли, транспорта и т.д.

Для этого необходимо сформировать общие методологические позиции выбора показателей, которые могут быть основаны на следующих принципах:

1) комплексности и системности, в рамках которых действенность агропродовольственного рынка строится на использовании показателей, дающих общую характеристику системы с учетом теории ее многофункциональности. Таким образом, оптимальность размещения и эффективность экономического механизма функционирования ТПС следует рассматривать как совокупность показателей, характеризующих результативность не только сельского хозяйства, но и других связанных с ней отраслей, торговля, логистика и транспорт с учетом экономических и социальных условий;

2) целеполагания, в соответствии с которым цель механизма состоит в устойчивом развитии аграрного сектора, за счет эффективного взаимодействия с сервисными отраслями экономики (транспорт, логистика), а также торговля, что приводит к выбору индикаторов, которые определяют, прежде всего, состояние отрасли сельскохозяйственного производства;

Целевые установки формирования и развития торговой инфраструктуры агропродовольственного рынка состоят в следующем:

- рациональное размещение предприятий торговой инфраструктуры на территории конкретного региона, области с целью максимального учёта интересов, как производителей продовольственной продукции, так и ее потребителей;

- оптимальное размещение объектов торговой инфраструктуры агропродовольственного рынка в сельских районах, городских агломерациях и в городах республиканского значения в зависимости от степени их (предприятий инфраструктуры) влияния на процесс товародвижения продовольственной продукции;

- создание конкурентной среды на продовольственном рынке;

3) информативности, обеспечивающие построение системы показателей, позволяющей рассчитать величины заданных критериев;

4) однородности и количественной сопоставимости, предполагающей единство единиц измерения и признаков формирующихся показателей.

В целом показатели оптимальной модели размещения оптовых продовольственных рынков и распределительных центров в административно-территориальных районах областей и городских агломерациях определяются в зависимости от характеристик его элементов. Так, для анализа уровня развития торговой инфраструктуры справедливо наличие критериев, способных отразить демографию населения, наличие сельскохозяйственных организаций, деятельность производств по переработке и производству агропродовольственной продукции. Об оптимальности размещения и эффективности механизма функционирования можно судить по признакам, отражающим конечный эффект деятельности ТПС (аграрного производства, торговли, населения), то есть рентабельности, прибыли, стоимости конечной продукции, уровня удовлетворенности населения услугами (цена, качество и пр.). Помимо этого, должны быть включены критерии, характеризующие эффективность применения отдельных элементов, таких, как налогообложение, кредитование, страхование, государственная поддержка.

Что касается транспортно-логистических центров (ТЛЦ) и логистических распределительных центров (ЛРЦ), то для решения задачи должна обладать следующими функциями: транспортные, складские, логистические, финансовые, контрольные, информационные, инфраструктурные. Для успешного решения логистических задач в области международных перевозок грузов и формирования транспортных сетей, обеспечивающих наиболее экономически выгодную технологию перевозки и перевалки грузов необходимо правильно определять месторасположение ТЛЦ. Для этого необходимо определить критерии, по которым происходит выбор локализации логистического центра. К ним относятся следующие критерии: транспортный, территориальный, коммуникационный, безопасность, взаимодействие, кадровый, грузопоток, сетевой [24]. При создании и определения местоположения ТЛЦ необходимо опираться на данные факторы и критерии.

На первом этапе исследования все показатели разделены на следующие четыре блока: социальный, экономический, инфраструктурно-географический и производственный. Все выбранные показатели взяты на основе анализа литературных источников. А также их выбор для ранжирования административно-территориальных районов Казахстана был основан на доступности и достоверности данных, сравнимости показателей, их

минимальном количестве, способном дать обобщающую оценку оптимальности размещения и их экономической эффективности функционирования.

Окончательное обоснование выбора показателей эффективности функционирования ТПС представлено в таблице Е.1 приложение Е.

Социальный блок. Показатели, определяющие состояние социальной среды сельских районов, должны быть представлены численностью населения, уровнем доходов и покупательской способности населения. Эта необходимость призвана выявить степень влияния социальных факторов на экономическое благополучие территорий и определить дальнейшее направление развития. Использование таких показателей, как доход на одного жителя, покупательская способность в районах, объем потребления продуктов питания населением свидетельствуют о наличии благоприятного социального климата.

Экономический блок. Для оценки эффективности функционирования ТПС районов первоначально необходимо определить какие районы формируют результативность. Ввиду этого уместным является включение таких показателей, как количество производителей агропродовольственной продукции, валовой выпуск сельского хозяйства, а также объемные показатели всей производимой сельскохозяйственной продукции в натуральном выражении, прирост сельскохозяйственных организаций, долю валового производства малых форм хозяйствования в общем объеме сельскохозяйственного производства.

Оптимальность размещения может быть определена затратами на реализацию конечной продукции. Поэтому эффективность может быть определена через применение следующих показателей: получение прибыли на одного товаропроизводителя, рентабельность производства и реализации продукции, удельный вес убыточных предприятий, входящих в ТПС.

Инфраструктурно-географический блок характеризует потенциал и способность переработать, производить и реализовывать через сеть продукции. К ним можно отнести следующие показатели: численность предприятия и цехов по переработке и производству агропродовольственной продукции, наличие мощностей для хранения продукции, торговая площадь, численность торговых сетей, складская площадь, протяженность автомобильных дорог, расстояние от райцентра до областного центра на автомобильном транспорте, время проезда на автотранспорте и т.д.

Производственный блок включает объемные показатели производства и реализации сельскохозяйственной продукции.

Таким образом, представленные показатели являются сбалансированной совокупностью, способной дать комплексную оценку оптимальности и уровня эффективности функционирования РТПС.

Второй этап исследования состоит в приведении показателей, имеющих разную характеристику единиц измерения и количественного соотношения, к единым абсолютным единицам, что осуществляется посредством стандартизации. Таким образом, стандартизированные показатели являются условными. При использовании прямого метода стандартизации за мерило

принимается средний показатель в ряду, который берется за единицу. По отношению к нему рассчитываются все остальные показатели.

Нами предложена методика выбора критериев и размещения модели развития товаропроводящей сети, на примере ОРЦ.

Выбор критериев и размещения товаропроводящей сети, на примере ОРЦ, проводился в следующей последовательности:

- 1) стандартизация показателей эффективности экономического механизма, приведение к однородности значений;
- 2) использование метода главных компонент для формирования переменных;
- 3) проведение кластерного анализа на основе k -средних, формирование кластеров;
- 4) расчет интегрального показателя, дифференциация районов по уровню рейтингового значения;
- 5) экономическая интерпретация полученных результатов;

Определение потребности в ОРЦ и выбор места их размещения проводилось в следующей последовательности:

- 1) определение критериев, определяющих места выбора и размещения;
- 2) приведение критериев к стандартному виду, в связи с неравнозначностью их измерения;
- 3) определение весовых коэффициентов факторов, позволяющих определить их значимость для формирования рейтинга;
- 4) проведение факторного анализа с целью выявления наиболее важных факторов;
- построение матрицы значений факторов, взятых за основу расчета рейтинга места размещения ОРЦ;
- 5) расчет рейтинга районов области для размещения;
- 6) определение радиуса действия торговой инфраструктуры;
- 7) потенциальные места размещения ОРЦ.

Для того, чтобы воспользоваться методом рейтинга района под размещение ОРЦ, необходимо отобрать факторы, определяющие выбор.

Нами представлены критерии, являющиеся более значимыми для принятия решения, которые можно распределить в две основные группы: социально-экономические, инфраструктурно-географические и производственные (таблица 7.1).

Таблица 7.1 – Критерии, влияющие на выбор и размещения инфраструктуры, обеспечивающей хранение, распределение и торговлю агропродовольственной продукцией

Группа факторов	Критерии	Инфраструктура				
		Хранилища, склады	Рынки	ОРЦ	Торговые сети	ЛРЦ
Социаль-	Численность населения, чел.		+	+	+	+

но-экономические	Плотность населения				+	+
	Численность сельскохозяйственных товаропроизводителей		+	+	+	
	Количество товаропроизводителей агропродовольственной продукции, ед.			+	+	
	Объемы реализации сельскохозяйственной продукции, млн.тг	+	+	+		+
	Объем оптового товарооборота продовольственных товаров, млн.тг			+	+	+
	Объем розничного товарооборота продовольственных товаров, млн.тг			+	+	+
	Объемы производства сельскохозяйственной продукции в натуральных величинах: зерновое, картофель, овощи, фрукты, мясо, молоко, яйцо, тн		+	+		
	Объемы грузоперевозки агропродовольственной продукции, тыс.тн			+	+	+
	Валовый региональный продукт, млрд.тг					+
	Внешнеторговый оборот, в том числе, экспорт и импорт товаров			+		+
Инфраструктурные и географические	Численность предприятий и цехов по переработке и производству агропродукции		+	+		
	Наличие мощностей для хранения продукции, тн	+	+	+		
	Количество мощностей для хранения агропродовольственной продукции	+	+			
	Расстояние от райцентра до областного центра на автомобильном транспорте, км		+	+	+	+
	Время проезда на автотранспорте, час.	+	+	+	+	+
	Наличие железных дорог в районе (0 -нет, 1 - есть, 0,5 – частично)			+		+
	Густота автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием					+
	Густота железнодорожных путей общего пользования					+
	Обеспеченность инженерной и телекоммуникационной инфраструктурой	+	+	+	+	+
	Доступность и наличие земельных участков	+	+	+	+	+

Производ- ственные	Зерновые	+			+	
	Картофель, тн	+	+	+	+	
	Яйцо, тыс.шт.	+	+	+	+	
	Фрукты и ягоды, тн	+	+	+	+	
	Овощи и бахчевые, тн	+	+	+	+	
	Мясо и молоко, тн	+	+	+	+	
	Полнота ассортимента			+	+	
Примечание: составлены авторами						

На основании анализа научной литературы и личных наблюдений нами предложены критерии оценки торговой инфраструктуры агропродовольственного рынка для сельскохозяйственных кооперативных рынков, оптовых продовольственных рынков, ОРЦ.

Таким образом, исходя из условий функционирования объектов хранения, распределения и торговли отличаются и факторы, влияющие на выбор места размещения и распределения агропродовольственной продукции. В этой связи нами на основе изучения зарубежной литературы обоснованы и предложены критерии выбора и размещения региональной сельскохозяйственной инфраструктуры по хранению и реализации агропродовольственной продукции. Критерии, влияющие на выбор места размещения и распределения агропродовольственной продукции, отличаются для хранилищ и складов, рынков, ОРЦ, торговых центров, логистических распределительных центров (ЛРЦ) сельскохозяйственной продукции.

Критерии, влияющие на выбор места размещения и распределения агропродовольственной продукции, состоят из социально-экономических, инфраструктурно-географических, производственных блоков, каждый из которых имеет комплекс показателей, характеризующих эффективность функционирования объектов инфраструктуры хранения, распределения и торговли.

7.2. Формирование и размещение оптово-распределительных центров агропромышленной продукции

Формирование региональной системы сельскохозяйственных распределительных центров состоит из следующих этапов [13].

1 этап. Изучение зоны обслуживания оптового продовольственного рынка: Исследование показателей объемов производства сельскохозяйственной продукции по муниципальным образованиям; Определение сельскохозяйственной специализации по муниципальным образованиям; Формирование кластер-групп; Система сельскохозяйственных распределительных центров.

2 этап. Изучение транспортной инфраструктуры: Определение размера и конфигурации участка; Изучение транспортной доступности местности; Учет планов местных властей

3 этап. Выбор участка под создание сельскохозяйственного распределительного центра.

Данный подход предназначен для изучения и выбора места размещения оптово-распределительных центров.

В работе [18] при выборе варианта размещения предлагаются следующие действия:

1) выбор факторов, влияющих на принятие решения о размещении оптово-распределительного центра, их стандартизация и определение весовых коэффициентов;

2) расчет рейтинговой оценки каждого района края на возможность расположения ОРЦ согласно выбранным факторам с учетом весовых коэффициентов;

3) уточнение размещения ОРЦ при помощи метода «центра тяжести».

Нами предлагается комплексный подход, позволяющий обеспечивать интегрированный учет всех возможных факторов и условий, исходя из конкретных местных условий.

В связи с этим для изучения территориального распределения сельскохозяйственного производства сельские районы и городские агломерации Казахстана были разбиты на группы с помощью метода К-кластеров).

Методический подход к построению региональной системы сельскохозяйственных распределительных центров проводился в следующей последовательности, включая следующие этапы:

1 этап. Определение потенциальных мест размещения распределительных центров сельскохозяйственной продукции на основе предложенных выше критериев.

На первом этапе определены потенциально возможные места размещения логистических интегрированных распределительных центров сельскохозяйственной продукции, основываясь на вышеизложенных критериях, проведя анализ производства сельскохозяйственной продукции на территории каждого района и городских агломерации, а также сложившейся схемы транспортных путей, размещения объектов логистической инфраструктуры (железнодорожного и автомобильного транспорта).

Данный этап предполагает:

а)определение показателей объемов производства сельскохозяйственной продукции по районам областей; определение сельскохозяйственной специализации по районам; формирование кластер-групп; системы сельскохозяйственных распределительных центров;

б)анализ зоны обслуживания торговой инфраструктуры: изучение транспортной доступности местности; учет планов районов и областей по размещению торговой инфраструктуры;

в)выбор объекта размещения торговой инфраструктуры: сельскохозяйственный кооперативный рынок, оптовый продовольственный

рынок, сельскохозяйственные распределительные центры, логистический центр, склад, торговый центр и пр.;

г)выбор участка под создание сельскохозяйственного распределительного центра, ОПР или ОРЦ.

Построение региональной системы сельскохозяйственных распределительных центров необходимо начать с изучения факторов, влияющих на размещение инфраструктуры (спрос, предложение, конкуренция, цена, объем грузопотока, численность населения, уровень дохода, схем движения грузопотоков определенного объема, экспорт и импорт).

Для этого используются различные экспертные и экономико-математические методы выбора факторов, которые влияют на размещение торговой инфраструктуры.

Далее следует изучить зоны обслуживания, в границах которой будет находиться достаточное количество потенциальных пользователей их услугами.

Построение региональной системы сельскохозяйственных распределительных центров необходимо начать с изучения зоны обслуживания, в границах которой будет находиться достаточное количество потенциальных пользователей их услугами (таблица 7.2).

Потенциальными пользователями услуг сельскохозяйственных распределительных центров могут быть различные категории сельхоз товаропроизводителей: сельскохозяйственные организации, крестьянско-фермерские хозяйства и личные подсобные хозяйства граждан.

Размещение и концентрация сельскохозяйственного производства будет определяться как абсолютными факторами (климатические условия) так и социально-экономическими возможностями (численность населения, наличие инфраструктуры, финансовое состояние и др.).

Таблица 7.2– Количество и структура сельскохозяйственных организаций и крестьянских (фермерских) хозяйств в РК

	2017	2018	2019	2020	2021
Количество предприятий по производству продуктов питания	3 926	3 947	3 936	4 066	4 065
Малые	3 762	3 774	3 767	3 910	3 898
Средние	113	119	119	110	114
Крупные	51	54	50	46	53
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	16 867	17 315	17 917	18 843	19 991
Малые	16 517	16 955	17 581	18 517	19 668
Средние	284	301	281	272	270
Крупные	66	59	55	54	53
Оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов	122 873	129 976	131 578	134 689	137 195
Малые	122 263	129 331	130 965	134 099	136 534
Средние	446	465	439	426	492
Крупные	164	180	174	164	169
всего	287 332	302 476	306 862	315 196	322 502

Выбор потенциальных мест размещения проведем по следующей последовательности:

- 1) анализ факторов, влияющих на выбор и размещение инфраструктуры.
- 2) использование метода главных компонент для формирования переменных;
- 3) проведение кластерного анализа на основе k -средних, формирование кластеров
- 4) расчет интегрального показателя, дифференциация районов по уровню рейтингового значения

2 этап. Уточнение потенциальных мест размещения логистических интегрированных распределительных центров в каждой области, с помощью метода центра тяжести, – исходя из районов концентрации производства сельскохозяйственной продукции, транспортной развязки и других технико-экономических параметров, консолидированных в одном месте.

На втором этапе проведем корректировку потенциальных мест размещения логистических интегрированных распределительных центров на территории областей с помощью метода центра тяжести – исходя из районов концентрации производства сельскохозяйственной продукции, транспортной доступности и других технико-экономических параметров, консолидированных в одном месте.

На данном этапе проведем расчет радиуса действия ОРЦ с использованием метода «центра тяжести».

3 этап. Определение зоны обслуживания ОРЦ (группы сельскохозяйственных районов) в соответствии с потенциальными местами размещения на территории регионов.

На третьем этапе определим состав операционных зон логистического интегрированного распределительного центра сельскохозяйственной продукции в соответствии с потенциальными местами размещения на территории районов и городских агломераций.

1) Анализ факторов, влияющих на выбор и размещение инфраструктуры

Как известно, производители сельскохозяйственной продукции отличаются как по организационно-правовой форме, так и по размерам производства. Отсюда, количественное распределение сельхозтоваропроизводителей не может нести качественной информации о мощности образуемых ими материальных потоков. В связи с этим для изучения территориального распределения сельскохозяйственного производства районные образования областей Казахстана были разбиты на группы с помощью метода кластерного анализа. Исходные данные для анализа получены из материалов Бюро национальной статистики.

Методик анализа определения эффективности функционирования рынков аграрного сектора достаточно много, и все они имеют разнонаправленный характер. Так, для определения уровня развития функционирования рынков конкретного района в сравнении с другими районами нами предложено

использовать кластеризацию и обобщающую рейтинговую оценку. Их применение позволит сгруппировать большое количество критериев в один комплексный экономический показатель, который даст возможность провести оценку состояния эффективности функционирования рынков, определить его рейтинг в соотношении с другими районами и областями РК и осуществить корректировку дальнейшего функционирования.

Начальным этапом данного анализа является определение показателей, характеризующих эффективность функционирования рынков. На основе теоретико-экономического анализа критериев, способных определить уровень состояния и развития его подсистем, а также в связи с ограничениями в статистических данных для проведения эмпирического анализа, были определены 40 показателей.

Объектом применения эконометрического моделирования являются все административно-территориальные районы областей Казахстана, включая города республиканского значения. Всего 204 объектов изучения. Такой подход позволит провести сравнительный анализ по районам и по областям и дифференцировать районы по эффективности применения механизмов развития сбытовой инфраструктуры аграрного сектора, а также выявить средние районные и средние областные положения в осуществлении торговли в аграрном секторе.

В качестве информационной базы исследования использовались данные Бюро национальной статистики АСРП РК за 2016-2021 гг. Инструментом исследования выбран пакет прикладных программ IBM SPSS.

1) Стандартизация показателей эффективности экономического механизма, приведение к однородности значений

На первом этапе выбранные показатели приводятся к сопоставимому виду или стандартизируются, что необходимо для сравнения показателей, имеющих разные единицы измерения. Размерность матрицы определяется как $n * m$, где n – количество объектов наблюдения или 204 – административно-территориальные районы, а m – количество элементарных признаков (в данном случае 40 показателей).

Для этого осуществляют переход от матрицы исходных данных (x) размерности (204 x 23) к матрице стандартизированных показателей (z) размерности (204 x 40). При пересчете всех элементов матрицы в стандартизированный вид используют формулу следующего вида:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{\sigma_j},$$

где x_{ij} – i элемент j наблюдения;

$\bar{x}_j$ – среднее значение i элементов j наблюдения;

σ_j – среднее отклонение i элементов j наблюдения.

Матрица парных коэффициентов корреляции позволила выявить существенность включенных в аналитическую модель показателей (таблица Е.2, приложение Е). При проведении математико-статистического анализа показатели с высоким значением коэффициента корреляции необходимо

исключить из рассмотрения, так как теряется равноценность переменных, искусственно усиливается влияние одних групп переменных и ослабляется - других [8]. В данном случае количество переменных с высоким коэффициентом корреляции (больше 0,7) достаточно, поэтому, чтобы не исключать их из рассмотрения, был применен факторный анализ.

2) Использование метода главных компонент для формирования переменных

Использование метода главных компонент факторного анализа позволило сформировать новые показатели, обобщенные переменные.

В первом блоке показателей главная компонента объяснила 27,38 % вариации x_j , во втором блоке - 20,17 % вариации и 15,95; 11,39; 6,76 % вариации соответственно по компонентам (таблица 7.3).

Таблица 7.3 - Объясненная совокупная дисперсия

Компонент	Начальные собственные значения			Извлечение суммы квадратов нагрузок			Ротация суммы квадратов нагрузок		
	Всего	% дисперсии	Суммарный %	Всего	% дисперсии	Суммарный %	Всего	% дисперсии	Суммарный %
1	4,108	27,387	27,387	4,108	27,387	27,387	3,789	25,260	25,260
2	3,026	20,174	47,561	3,026	20,174	47,561	2,778	18,520	43,780
3	2,393	15,954	63,516	2,393	15,954	63,516	2,452	16,346	60,126
4	1,709	11,393	74,908	1,709	11,393	74,908	2,044	13,628	73,754
5	1,015	6,767	81,675	1,015	6,767	81,675	1,188	7,921	81,675

Использование данного метода позволило в каждом из блоков показателей, характеризующих эффективность функционирования ТПС, выделить главные компоненты путем «сжатия» переменных (таблица 7.4).

Таблица 7.4 - Факторные нагрузки показателей для оценки эффективности функционирования агропродовольственного рынка всех районов Казахстана (повернутая матрица компонент)

	Обозначение главных показателей	Компонента				
		F1	F2	F3	F4	F5
Численность сельскохозяйственных производителей	X1	0,856	-0,027	-0,048	-0,074	0,034
Объем грузоперевозки агропродовольственной продукции	X2	0,854	-0,057	0,315	0,003	0,196
Объем реализации сельскохозяйственной продукции	X3	0,835	-0,085	0,280	0,043	0,378
Производство мяса и молока, тн	X4	0,739	-0,081	0,010	0,164	0,316
Производство овощей и бахчевых, тн	X5	0,728	0,036	-0,158	0,011	-0,166

Объем производства фруктов и ягод, тн	X6	0,700	0,050	-0,044	-0,139	-0,247
Розничный товарооборот продовольственных товаров, млн. тг	X7	-0,076	0,972	-0,047	-0,073	-0,013
Оптовый товарооборот продовольственных товаров, млн.тг	X8	-0,055	0,954	-0,001	-0,008	0,014
Численность населения, чел.	X9	0,058	0,926	-0,087	-0,193	0,014
Мощности хранения сельхоз продукции, тн	X10	-0,083	-0,014	0,924	-0,043	-0,095
Количество хранилищ	X11	0,002	-0,026	0,922	-0,077	-0,081
Объем производства зерновых	X12	0,204	-0,106	0,726	0,044	0,320
Время проезда на автотранспорте, час.	X13	-0,022	-0,088	-0,049	0,979	-0,088
Расстояние от райцентра до областного центра на автотранспорте, км	X14	-0,007	-0,149	-0,036	0,976	-0,077
Объем производства яиц, тыс.шт.	X15	0,062	0,040	-0,012	-0,163	0,828
Объем производства картофеля	X16	0,372	-0,013	0,010	-0,114	0,698
Метод выделения факторов: метод главных компонент Метод вращения: варимакс с нормализацией Кайзера						
а) Вращение сошлось за 5 итераций						

Описательная статистика выбранных показателей для ОПР приведена в таблице 7.5.

Таблица 7.5 - Описательная статистика выбранных показателей для ОПР

	Среднее	Стандартные отклонения	Анализ N
chislennost_nasel	93712,34	196043,583	203
sernobyе	80918,328	107588,154	203
kartofel	19860,009	26803,694	203
yaiso_tys.shtuk	24655,928	59291,934	203
frukty_yagody_tn	3009,268	10930,070	203
Kol_proisvod	9313,17	8623,797	203
Vprois_perevozki_tys.tonn	234,285	224,353	203
oboshi+bakcheb_tn	37127,105	92325,742	203
Vreal.bypysk_selxos_mlntg	35791,682	25323,219	203
Vrosn_prod.prod	21428,395	115444,266	203
Voptov_prod.	21869,531	182786,599	203
fact_Moshnost_xranen_bsego.tn	33444,66	60685,240	203
kol_xranil_bsego	17,67	26,625	203
Расстояние от райцентра до областного центра на автотранспорте, км	212,69	148,494	203
Время проезда на автотранспорте, час.	3,077	1,992	203

В матрице главных компонент условно значимое подмножество весовых коэффициентов определено следующими переменными: F1 (X1, X2, X3, X4, X5, X6), F2 (X7, X8, X9), F3 (X10, X11, X12), F4 (X13, X14), F5 (X15, X16).

Исходя из уравнения линейной функции $F = x \cdot b$,

где b – весовые коэффициенты, характеризующие силы связи между переменными и главной компонентой, представлены обобщающие показатели в таблице К.9.

$F1 = 0,305 \cdot \text{frukty\_yagody\_tn} + 0,282 \cdot \text{Kol\_proisvod} + 0,219 \cdot \text{Vprois\_perevozki\_tys.tonn} + 0,293 \cdot \text{oboshi+bakcheb\_tn}$

$F2 = 0,334 \cdot \text{chislennost\_nasel} + 0,362 \cdot \text{Vrosn\_prod.prod} + 0,365 \cdot \text{Voptov\_prod.}$

$F3 = 0,284 \cdot \text{sernobyte} + 0,397 \cdot \text{fact\_Moshnost\_xranen\_bsego.tn} + 0,392 \cdot \text{kol\_xranil\_bsego}$

$F4 = 0,497 \cdot \text{расстояние} + 0,504 \cdot \text{время проезда}$

$F5 = 0,445 \cdot \text{kartofel} + 0,607 \cdot \text{yaiso\_tys.shtuk} + 0,188 \cdot \text{Vreal.bypysk\_selxos\_mlntg}$

Решением уравнения главных компонент явилось построение матрицы значений факторов, которая стала основанием для проведения кластерного анализа с целью дифференциации регионов по уровню экономического механизма.

С целью определения значимости главных компонент, обуславливающих кластеризацию, используется F -критерий. Чем больше его значение, тем больший вклад вносит главная компонента в кластеризацию (таблица 7.6).

Таблица 7.6 – Значения F -критерия главных компонент

Главные компоненты	Обоз.	Наименование показателей	Значения F критерия показателей
F1- экономико-производственные	X1	Kol_proisvod	468,63
	X2	Vprois_perevozki_tys.tonn	393,74
	X3	Vreal.bypysk_selxos_mlntg	242,40
	X4	myaso+moloko_tn	295,64
	X5	oboshi+bakcheb_tn	305,40
	X6	frukty_yagody_tn	238,10
F2 -торговые показатели	X7	Vrosn_prod.prod	3509,36
	X8	Voptov_prod.	2056,18
	X9	chislennost_nasel	1217,436
F3 -инфраструктурные	X10	fact_Moshnost_xranen_bsego.tn	1084,264
	X11	kol_xranil_bsego	1085,597
	X12	sernobyte	237,7104
F4- пространственно-временные (или стоимостные)	X13	Vremya_proesda	4143,123
	X14	rasstoynie_do_odlast	3644,591
F5-производственные	X15	yaiso_tys.shtuk	341,8453
	X16	kartofel	190,8879

Основными переменными, определяющими группировку, явились те, что относятся к пространственно-временным и торговым блокам. Особенно заметно данное влияние в пространственно-временном и стоимостном показателях. Также кластеризацию определяют результаты переменных инфраструктурного, экономико-производственного блоков главной компоненты. Это отражает государственную политику развития торговой инфраструктуры агропродовольственного рынка в сельских территориях и районах (производство, переработка, производство, хранение, сушка и т.д.).

3) Проведение кластерного анализа на основе *k*-средних, формирование кластеров

В связи с этим для изучения территориального распределения сельскохозяйственного производства районные образования областей Казахстана были разбиты на группы с помощью метода кластерного анализа.

Для проведения кластерного анализа был использован программный комплекс для обработки статистической информации SPSS 21.0.

В качестве метода классификации был выбран иерархический кластерный анализ, в котором каждое наблюдение образует сначала свой отдельный кластер. На первом шаге два соседних кластера объединяются в один. Этот процесс может продолжаться до тех пор, пока не останутся только два кластера.

После обычной общей статистической сводки итогов по наблюдениям было определено оптимальное количество кластеров – шесть.

В качестве метода образования кластеров был выбран метод *Between-groupslinkage* (Связь между группами). В качестве дистанционной меры был установлен квадрат евклидова расстояния (*Squared Euclidean distance*). Кроме того, было установлено *z*-преобразование (стандартизация) значений переменных. Далее был запущен процесс расчета, в результате чего были получены результативные данные. Принадлежность наблюдений к кластерам представлена в таблице 7.7.

В результате исследований были получены шесть кластеров, которые включают в себя муниципальные образования, качественно различающиеся между собой.

В первый кластер вошли 7 районов, которые имеют развитое многоотраслевое сельское хозяйство: Карасайский р-он, Аршалынский р-он, Биржан сал р-он, Абайский р-он, Бухар-Жырауский р-он, Кызылжарский р-он, в нем производится 5% объема сельскохозяйственной продукции (в стоимостном выражении), 11% - картофеля, 36% - яиц, 5,1% - молока, 4,1% мяса (в натуральном выражении).

Во второй кластер вошли районы, которые имеют в большей степени животноводческую направленность, а также развитое растениеводство, картофелеводство и овощеводство. В данный кластер вошли 159 районов со всех областей; в нём производится 67,0% сельскохозяйственной продукции Казахстана (в стоимостном выражении), из них мясо -79,7%, молоко (71,8), картофель -66,2%, 55,5% - зерновые, овощи (49,9%), фрукты и ягоды (54,9%) (в натуральном выражении).

Третий, пятой и шестой кластеры образуют районы и городские округа с низким уровнем развития сельского хозяйства с долей объема производства продукции 2,0; 4,7 и 2,3% соответственно.

В результате компьютерного вычисления из 204 районов РК определены 6 кластеров по объемам производства сельхозпродукции (таблица 7.8).

По данным проведенных исследований в данные кластеры вошли районы: Енбекшиказахский, Жамбылский, Мактааральский, Сарыагашский, Сауранский, Шардаринский, Жетысайский, Шуский.

Таблица 7.7 – Принадлежность к кластерам районов Казахстана

районы	6 кластеров	Код района
7 районов: г.а. Талдыкорган, Карасайский р-он, Аршалынский р-он, Биржан сал р-он, Абайский р-он, Бухар-Жырауский р-он, Кызылжарский р-он	1 кластер	1, 13, 23, 29, 94, 96, 158
Все оставшиеся 159 районов: Алматинская область – 15 районов из 20, Акмолинская область - 6 из 19 районов, Актюбинская - все 13 районов, Западно-Казахстанская – все 21 районов, Жамбылская - 9 из 11 районов, Карагандинская - 14 из 18 районов, Костанайская - 14 из 20 районов, Кызылординская - все 9 районов, Мангистауская - все 7 районов, Павлодарская - 10 из 13 районов, Северо-Казахстанская - 3 из 14 районов, Туркестанская - 12 из 17 районов, Восточно-Казахстанская - 17 из 19 районов	2	
1 район: Енбекшиказахский	3	7
27 районов: Кербулакский, Панфиловский, Астраханский, Атбасарский, Егиндыкольский, Есильский, Зерендинский, Целиноградский, Шортандинский, Нуринский, Костанайский, Мендыкаринский, Узункольский, Федоровский, Железинский, Иртышский, Терекөл, Успенский, Айыртауский, Акжарский, Мамлютский, Шал акына, Аккайынский, Тимирязевский, Бородулихинский, Глубоковский, Шемонаихинский	4	10, 14, 25, 26, 30, 32, 35, 38, 39, 99, 116, 117, 121, 122, 144, 145, 146, 150, 153, 154, 159, 160, 161, 163, 190, 191, 201
5 районов: Жамбылский, Мактааральский, Сарыагашский, Сауранский, Шардаринский	5	76, 173, 177, 178, 182
2 района: Жетысайский, Шуский район	6	170, 84

В третьем кластере (Енбекшиказахский район) преобладают фрукты и ягоды -16,9% всех кластеров, овощи и бахчевые - 4,1%.

В пятом кластере развито растениеводство: фрукты и ягоды -17,9% от всех кластеров, овощи и бахчевые -22,0%, картофель -2,9%, молоко -3,5%, мясо -2,6%, яйца -3,8%. Доля объема производства сельскохозяйственной продукции в стоимостном выражении составляет 4,7%. В данный кластер вошли районы южных областей: Жамбылский, Мактааральский, Сарыагашский, Сауранский, Шардаринский.

В шестой кластере также развиты овощеводство и бахчевые -18,4% от всех кластеров. Доля объема выпуска продукции в стоимостном выражении - 2,3%.

В данный кластер вошли Жетысайский, Шуский районы южных регионов.

В четвертый кластер входят районы с выраженным развитием отрасли растениеводства, особенно производство сои и зерновых культур (37,8%) и картофелеводство (16,3%), а также животноводство мясного и молочного направления: мясо -10,4%, молоко -15,8%, яйца - 7,3%, фрукты и ягоды - 6,4%. Данный кластер образуют районы: Кербулакский, Панфиловский, Астраханский, Атбасарский, Егиндыкольский, Есильский, Зерендинский, Целиноградский, Шортандинский, Нуринский, Костанайский, Мендыкаринский, Узункольский, Федоровский, Железинский, Иртышский, Терекөл, Успенский, Айыртауский, Акжарский, Мамлютский, Шал акына, Аккайынский, Тимирязевский, Бородулихинский, Глубоковский, Шемонаихинский. В нем производится 18,9% сельскохозяйственной продукции Казахстана (в стоимостном выражении).

Таблица 7.8 – Характеристики производства сельскохозяйственной продукции по кластерам, тн

		кластер 1	кластер 2	кластер 3	кластер 4	кластер 5	кластер 6	итого
числен. населения, чел.	Сумма	673405,0	16351817,0	302905,0	897514,0	602836,0	279368,0	19107845,0
	Среднее значение	96200,7			33241,3	37656,4	139684,0	
	Стандарт.от кл.	103674,7			27341,6	201452,0	88295,7	
	Доля кластера	3,5	85,6	1,6	4,7	3,2	1,5	100,0
зерновые, тн	Сумма	636484,7	9108755,4	194839,4	6214188,7	188282,1	83870,3	16426420,6
	Среднее значение	90926,4			230155,1	23315,6	41935,2	
	Стандарт.от кл.	72683,3			52636,4	73273,6	30393,0	
	Доля кластера	3,9	55,5	1,2	37,8	1,1	0,5	100,0
картофель, тн	Сумма	459570,2	2668018,1	90678,5	656377,8	116578,0	40359,2	4031581,9
	Среднее значение	65652,9			24310,3	11067,7	20179,6	
	Стандарт.от кл.	52767,8			18592,9	48583,5	20179,6	
	Доля кластера	11,4	66,2	2,2	16,3	2,9	1,0	100,0
мясо, тн	Сумма	87911,4	1718984,0	39197,0	225066,0	55338,7	30890,3	2157387,4
	Среднее	12558,8			8335,8	42574,4	15445,1	

	значение							
	Стандарт.от кл.	9529,3			6258,7	18519,8	10571,7	
	Доля кластера	4,1	79,7	1,8	10,4	2,6	1,4	100,0
молоко, тн	Сумма	316900,8	4431065,0	141499,1	975581,5	212871,8	90571,8	6168490,0
	Среднее значение	45271,5			36132,6	53642,1	45285,9	
	Стандарт.от кл.	33911,2			15489,2	70788,6	26565,0	
	Доля кластера	5,1	71,8	2,3	15,8	3,5	1,5	100,0
яйца, тыс. шт	Сумма	1807469,8	2594671,1	28142,6	363107,2	192661,9	19100,8	5005153,4
	Среднее значение	258210,0			13448,4	21872,7	9550,4	
	Стандарт.от кл.	93098,2			14578,5	74800,2	5570,6	
	Доля кластера	36,1	51,8	0,6	7,3	3,8	0,4	100,0
фрукты и ягоды, тн	Сумма	14558,9	335437,3	103166,7	39284,6	109363,3	9070,7	610881,4
	Среднее значение	2079,8			1455,0	331530,0	4535,3	
	Стандарт.от кл.	4448,5			5855,9	46539,8	2874,2	
	Доля кластера	2,4	54,9	16,9	6,4	17,9	1,5	100,0
овощи и бахче-вые, тн	Сумма	214459,0	3760583,4	311090,1	207734,4	1657650,2	1385285,3	7536802,4
	Среднее значение	30637,0			7693,9	3951,9	692642,6	
	Стандарт.от кл.	34842,4			9274,6	544900,8	402513,0	
	Доля кластера	2,8	49,9	4,1	2,8	22,0	18,4	100,0
	Итого, тн	4210759,9	40969331,2	1211518,4	9578854,3	3135582,0	1938516,3	61044562,1
объем производства сельхозпрод., млн. тг	Сумма	362418,4131	4864753,901	146549,2056	1376787,362	344594,4	170608,3	7265711,6
	Среднее значение	51774,05			50992,12	22025,4	85304,15	
	Стандарт.от кл.	24765,61			11066,64	114437,57	49842,21	
	Доля кластера	5,0	67,0	2,0	18,9	4,7	2,3	100,0

Источник: Расчеты авторов

Полученные результаты обобщены в итоговой таблице 7.9.

Таблица 7.9 – Состав и характеристика сельскохозяйственных кластеров РК

№ клас-тера	Кол-во районов	Наименование сельских районов и городских агломераций	Характеристика производственного потенциала	Потенциальные характеристики инфраструктуры
1	7	г.а. Талдыкорган, Карасайский р-он, Аршалынский р-он, Биржан сал р-он, Абайский р-он, Бухар-Жырауский р-он, Кызылжарский р-он	растениеводство (картофель) и зерновые, мясо и молоко, яйца	зерно- и картофелехранилища, холодильное оборудование для молока и мяса животных и птиц.
2	159	остальные районы: 159 районов	Животноводство молочного направления, пчеловодство, растениеводство (соя, овес, кукуруза, гречиха), картофелеводство, овощеводство	зерно- и картофелехранилища, холодильное оборудование для молока и мяса животных и птиц, фрукто- и ягодохранилища, овощехранилища.
3	1	Енбекшиказахский	фрукты и ягоды, овощи и бахчевые, картофель, мясо, молоко	картофелехранилища, фрукто- и ягодохранилища, овощехранилища, холодильное оборудование для молока и мяса животных
4	27	Кербулакский, Панфиловский, Астраханский, Атбасарский, Егиндыкольский, Есильский, Зерендинский, Целиноградский, Шортандинский, Нуринский, Костанайский, Мендыкаринский, Узункольский, Федоровский, Железинский, Иртышский, Теренкөл, Успенский, Айыртауский, Акжарский, Мамлютский, Шал акына, Аккайынский, Тимирязевский, Бородулихинский, Глубоковский, Шемонаихинский	Животноводство мясо-молочного направления, птицеводство, растениеводство (соя, пшеница, овес, кукуруза, гречиха), картофелеводство, овощеводство	зерно- и картофелехранилища, холодильное оборудование для молока и мяса животных и птиц, фрукто- и ягодохранилища
5	5	Жамбылский, Мактааральский, Сарыагашский, Сауранский, Шардаринский	растениеводство (соя, овес, кукуруза, гречиха), картофелеводство, овощеводство,	крупные фрукто- и ягодохранилища, овощехранилища, картофелехранилища, а также холодильное

			фрукты и ягоды, птицеводство	оборудование для молока и мяса животных и птиц
6	2	Жетысайский, Шуский	овощеводство и бахчевые	крупные овощехранилища, а также фрукто- и ягодохранилища, холодильное оборудование для молока и мяса животных

Результаты классификации кластеров: 1 кластер - зерно- и картофелехранилища, холодильное оборудование для молока и мяса животных и птиц. Для развития кластера потребуются элеваторы, картофелехранилища, холодильные оборудования для хранения молочной и мясной продукции.

2 кластер - зерно- и картофелехранилища, холодильное оборудование для молока и мяса животных и птиц, фрукто- и ягодохранилища, овощехранилища.

3 кластер – картофелехранилища, фрукто- и ягодохранилища, овощехранилища, холодильное оборудование для молока и мяса животных. Данному кластеру, в первую очередь, необходима инфраструктура растениеводства.

4 кластер - зерно- и картофелехранилища, холодильное оборудование для молока и мяса животных и птиц, фрукто- и ягодохранилища.

5 кластер – крупные фрукто- и ягодохранилища, овощехранилища, картофелехранилища, а также холодильное оборудование для молока и мяса животных и птиц. Районам нужны универсальные ОРЦ для хранения.

6 кластер – крупные овощехранилища, а также фрукто- и ягодохранилища, холодильное оборудование для молока и мяса животных. Данные районы требуют развития инфраструктуры хранения бахчевых и овощей.

Результаты классификации позволяют сделать вывод о том, что размещать универсальные сельскохозяйственные распределительные центры необходимо на территории районов, вошедших в 1-2, 4-5 кластеры.

2 и 3 кластеры - зернохранилища, 1, 2 и 4 кластеры - картофелехранилища, 1, 2 и 4 кластеры – холодильное оборудование для хранения мяса животных и птицы, 2 и 4 кластеры - холодильное оборудование для молока, 2, 3, 4 и 5 кластеры - фрукто- и ягодохранилища, 2, 3, 5 и 6 кластеры - овощехранилища. Данные районы обладают значительным производственным потенциалом и производят 95,7% сельскохозяйственной продукции РК.

3 и 6 кластеры, где преобладают фрукты и ягоды (16,9%), овощи и бахчевые (18,4%) с низкой долей населения, поэтому данные районы следует обеспечить специализированными овощно-фруктовыми ОРЦ.

4) Расчет интегрального показателя, дифференциация районов по уровню рейтингового значения

Выбранные показатели необходимо привести к стандартному виду в связи с неравнозначностью их измерения. Следующим шагом является

определение весовых коэффициентов факторов, позволяющих определить их значимость для формирования рейтинга. Данные действия осуществляются с помощью программы STATISTIKA.

Применение весовых коэффициентов позволило определить, что выбранные показатели являются существенными, так как коэффициент дисперсии равен 79,2% (табл.7.10).

Исходя из уравнения линейной функции, была построена матрица значений факторов, взятая за основу расчета рейтинга места размещения ОРЦ.

Матрица значений показателей для расчета рейтинга определена с помощью факторного анализа с использованием программы SPSS. В результате получены пять группы факторов: F1, F2, F3, F4 и F5 для каждого района.

Таблица 7.10 - Весовые коэффициенты показателей, влияющих на выбор места ОРЦ

Численность населения (chis_nas)	0,978452
Численность сельскохозяйственных товаропроизводителей (Kol_proisvod)	-0,752908
Объем оптового и розничного товароборота продовольственных товаров, млн.тг (Voptov+rosn_prod)	0,754662
Объемы реализации сельхоз.продукции, млн.тг (Vreal_sel.prod)	0,993069
Объемы перевозки грузов сельхоз.продукции, тн (автомоб.тр) (Vgrusoper)	-0,689454
Наличие мощностей для хранения продукций, тн (Mochnosti hranenie)	0,875427
Наличие железной дороги (nalichie_realseti)	0,675213
Общая дисперсия	2,234517
Доля общей дисперсии	0,792745

Исходя из уравнения линейной функции, была построена матрица значений факторов, взятая за основу расчета рейтинга места размещения ОРЦ.

Расчет самого рейтинга проводился по формуле:

$$R_i = \left(\frac{\sum_{i=1}^n F_i}{n} \right),$$

где R_i - интегральный показатель привлекательности расположения ОРЦ i - субъекта региона;

F_i – значение фактора i -субъекта региона;

n – количество факторов.

Рейтинг субъектов региона выделил основные территории, где размещение ОРЦ наиболее благоприятно (Приложение Л.14). Предлагается для формирования крупного ОРЦ с последующим включением в национальную сеть использовать территории, близлежащих к городам республиканского значения (ОРЦ-торговли и распределения) и г. Актобе. Предлагается ОРЦ

торговли разместить в крупных областных центрах, имеющих высокие рейтинги. ОРЦ хранения предлагается разместить в местах сосредоточения сельскохозяйственного производства и переработки продукции – в сельских районах, имеющих высокие рейтинги или в близлежащих городских агломерациях.

2 этап. Уточнение потенциальных мест размещения логистических интегрированных распределительных центров

Для уточнения радиуса действия ОРЦ предлагается использовать метод «центра тяжести», суть которого заключается в поиске места размещения ОРЦ таким образом, чтобы расстояние от сельскохозяйственного товаропроизводителя, привозящего свою продукцию в ОРЦ, и от ОРЦ до потребителя было минимальным. При этом используется формула:

$$S_{ср\text{ед}} = \frac{\sum(Q_{ij} \times S_{ij}) + \sum(Q_{ik} \times S_{ik})}{\sum Q_{ij} + \sum Q_{ik}},$$

где $S_{ср\text{ед}}$ – средневзвешенное расстояние перевозки 1 т груза продукции, км/т;

Q_{ij} – объем перевозки i -го вида сельскохозяйственной продукции от j -го товаропроизводителя до ОРЦ, т;

S_{ij} – расстояние перевозки i -го вида сельскохозяйственной продукции от j -го товаропроизводителя до ОРЦ, км;

Q_{ik} – объем перевозки i -го вида сельскохозяйственной продукции от ОРЦ до k -го потребителя, т;

S_{ik} – расстояние перевозки i -го вида сельскохозяйственной продукции от ОРЦ до k -го потребителя, км.

Проведенные расчеты позволили уточнить степень влияния выбранных точек формирования ОРЦ на близлежащие территории и создать круг потребителей услуг ОРЦ. В целом сложилось 18 оптово-распределительных центров хранения, 8 ОРЦ торговли и 4 ОРЦ распределения, при этом все они были определены рейтингом территорий.

Потенциальные места размещения и расчет центра тяжести для выбора радиуса действия ОРЦ представлены в таблице 7.11.

3 этап. Определение зоны обслуживания ОРЦ

Логистическая сеть сельскохозяйственных распределительных центров в РК будет представлена следующим образом:

1. сельскохозяйственные распределительные центры должны обслуживать от 142 километровую зону (Атырауская) до 424 километровую зону (Акмолинская);

2. сельскохозяйственные распределительные центры хранения в сельских районах (18 штук), кроме выполнения основных функций, должны стать перевалочной базой для крупных районов областей. Поток сельскохозяйственной продукции и сырья могут быть направлены на перерабатывающие предприятия в городских агломерациях.

Таблица 7.11 - Потенциальные места размещения и расчет центра тяжести для выбора радиуса действия ОРЦ

Регионы/район	Общий рейтинг – по факторным нагрузкам (F1-F5)	Объем перевозки от районного центра до областного центра	Центр тяжести, тыс.тн*км	Сумма центра тяжести, км	Рейтинг для ОРЦ хранения (по F1+F3+F5)	Количество и место размещ. ОРЦ хранения	Рейтинг для ОРЦ торговли по F2	Количество и место размещ. ОРЦ торговли	ОРЦ распределения
Алматинская:	1,425	4054,0	1447523,4	357,0	6,177	3	-0,665	1	
Енбекшиказахский	1,123	800,8	161504,2		2,286	1	0,391		
Карасайский	0,879	254,7	12312,8		1,281	1	0,378		
Илийский	-0,661	406,5	77243,9		1,159	1	0,310		
Акмолинская:	-0,665	3085,505	1308932,609	424,2	6,635	2	-1,511	0	
Астраханский	-0,224	260,621	122926,391		0,803	1	-0,088		
Есильский	0,536	203,124	118488,839		0,806	1	0,051		
Актюбинская:	2,019	716,4	177641,3	248,0	-4,410	0	-1,754	0	1
г. Актобе	0,981	81,4	135,6		0,430		1,112		1
Атырауская	-3,400	242,9	34541,5	142,2	-4,662	0	-1,292	1	0
Атырау қ.э.	-0,504	71,3	118,8		-0,387		0,717	1	
ЗКО	0,323	509,5	105824,4	207,7	-6,219	0	-2,194	1	0
Уральск г.а.	-0,673	40,4	0,0		-0,245		0,748	1	
Жамбылская	1,271	2578,0	1002831,3	388,9	0,475	2	-0,748	0	
г.Тараз	0,687	49,5	82,5		-0,600		0,567		
Кордайский район	-0,543	410,5	225767,1		1,010	1	0,116		
Шуский район	0,584	833,6	362622,7		1,047	1	0,131		
Карагандинская	3,325	1377,2	443908,3	322,3	-2,667	2	-0,350	1	
Караганда г.а.	0,662	35,0	58,3		-0,470		1,678	1	
Абайский	0,863	207,7	26652,7		1,129	1	-0,241		
Бухар-Жырауский	0,615	204,8	38573,2		1,105	1	-0,196		
Костанайская	3,497	2514,1	665015,2	264,5	3,306	2	-2,252	0	
г. Костанай	0,591	20,5	34,2		-0,540		0,408		

Аркалык г.а.	-0,259	84,5	64800,1		-0,032		0,013		
Карасуский	0,111	317,5	101056,2		1,406	1	0,008		
Костанайский	-0,487	305,7	3566,6		1,521	1	0,062		
Кызылординская	1,000	633,3	178857,2	282,4	-2,569	0	-0,636	1	
Кызылорда г.а.	0,465	50,5	84,2	264,5	-0,438		0,620	1	
Мангистауская	-1,304	25,2	8567,1	340,6	-4,770	0	-0,750	0	
Актауская г.а.	0,673	1,0	1,6		-0,752		0,239		
Павлодарская	-1,454	1984,8	397675,3		0,935	2	-2,440	1	
Павлодар г.а.	-0,892	61,8	103,0	340,6	0,041		0,671	1	
Железинский	-0,356	213,9	65953,1		0,598	1	-0,195		
Павлодарский	-0,521	328,7	16436,6		0,654	1	-0,352		
СКО	-1,503	3678,7	1138718,5	309,5	6,694	1	-3,145	0	
г.Петропавловск	-0,306	59,8	99,7	200,4	-0,359		0,063		
Тайыншинский	-0,649	481,9	145361,3		1,613	1	-0,155		
Туркестанская	0,976	3952,8	1553670,8	393,0	2,033	2	-0,959	0	0
г.Туркестан	-0,469	31,4	52,3	309,5	-0,688		-0,052		
Сайрамский	0,436	417,0	130665,9		1,118	1	0,136		
Сарыагашский	-0,798	481,8	203146,8		1,281	1	0,219		
ВКО	-1,242	3077,7	1397588,3	454,1	-0,391	2	-0,969	2	
г. Усть-Каменогорск	0,292	75,7	126,1	393,1	-0,298		0,744	1	
г. Семей	-0,230	129,2	46959,9		0,113		0,583	1	
Бородулихинский	-0,341	396,2	132723,3		0,541	1	-0,188		
Урджарский	-0,384	372,0	297560,8		0,883	1	0,040		
Нур-Султан	0,979				-0,601		4,417		1
Алматы	0,571				-0,204		12,638		1
Шымкент	0,611				0,238		2,611		1
Итого						18		8	4

7.3 Размещение торговых рынков агропродовольственной продукции в сельских районах и городских агломерациях Казахстана

В современных условиях на агропродовольственном рынке Казахстана на республиканском и на уровне регионов развиваются разнообразные розничные и мелкооптовые торговые структуры. Наибольшее распространение получают сетевые торговые магазины различных форматов, которые ориентированы на покупателей с разным уровнем доходов. Однако наилучшим образом сетевая розничная торговля продовольственными товарами развивается в крупных областных и районных центрах. В отдаленных от центра населенных пунктах такая торговля, если и развивается, то медленно, и в основном присутствуют такие ее форматы, которые ориентированы на покупателей со средними и высокими доходами. Население с низким уровнем доходов (пенсионеры, многодетные семьи и т.п.) не имеет возможности в полной мере удовлетворить свои потребности в продовольственной продукции посредством таких магазинов.

При этом подавляющее большинство отечественных производителей продовольственной продукции не имеют доступа в такие магазины. Розничные сетевые магазины имеют в ассортименте продовольственной продукции немалую долю импортных товаров. В сложившейся ситуации проигрывает население с невысоким уровнем доходов и сельскохозяйственные производители.

В данных условиях для максимального удовлетворения запросов населения (с невысокими доходами) в продовольственной продукции и создания наиболее благоприятных условий сельскохозяйственным товаропроизводителям для сбыта произведенных товаров получили определенное развитие специализированные сельскохозяйственные рынки и сельскохозяйственные кооперативные рынки. Однако, создание таких рынков в сельских районах областей осуществляется медленными темпами.

Оптовые продовольственные рынки необходимо размещать в населенных пунктах, имеющих максимальные объемы прохождения грузопотоков продовольствия, а также элементы инфраструктуры, которые можно приспособить для нужд оптовых рынков. Такими пунктами являются города, а также районные центры сельских административных районов. В этой связи грузопотоки рассматривались нами в привязке к центральным населенным пунктам соответствующего района.

Важная особенность функционирования сельскохозяйственных кооперативных рынков заключается в ориентации, в основном, на продукцию местных производителей.

Большое значение имеет оптимальное размещение сельскохозяйственных кооперативных рынков в рамках определенных территориальных образований. Учеными разработаны рекомендации относительно размещения сельскохозяйственных кооперативных рынков на территории области [16].

В этой связи для планирования размещения кооперативных сельскохозяйственных рынков (позволяющих максимально учитывать запросы покупателей и поддерживать доходность участников снабженческо-сбытовых кооперативов) выступают следующие критерии: число жителей территориального образования (где планируется возведение сельскохозяйственного кооперативного рынка), плотность населения, емкость рынка, коэффициент самообеспечения территориального образования, производственный потенциал и коэффициент его использования.

В соответствии с данными критериями для размещения сельскохозяйственных кооперативных рынков учеными предлагается следующий подход:

- в районах с численностью населения до 50 тысяч жителей создавать межрайонный кооперативный рынок;
- в районах с численностью жителей более 50 тысяч человек формировать районные сельскохозяйственные кооперативные рынки;
- на территории областных центров можно организовать один сельскохозяйственный кооперативный рынок.

Таким образом, согласно рассматриваемой методике на территории Казахстана предлагается организовать 23 рынков областного уровня, 67 – районного и 54 – межрайонного территориального размещения.

Для выполнения расчета использованы статистические данные, собранные из материалов Бюро статистики РК.

Укрупненный расчет рейтинга районов и определение места размещения рынков показаны в таблице 7.12.

Таблица 7.12 – Укрупненный расчет рейтинга районов и определение места их размещения

Область	Численность населения, тыс.чел.	Абсолютное значение индекса рейтинга	Количество кооперативных рынков и ОПР		
			областной	районный	межрайонный
Алматинская	2107900	9,3086	3	7	5
Акмолинская	733970	8,0327	1	5	6
Актюбинская	894893	3,9989	1	3	5
Атырауская	668240	3,5492	1	3	3
Зап.-Казахстанская	660136	5,4222	1	2	4
Жамбылская	1150057	4,6083	2	5	4
Карагандинская	1372115	8,7173	1	8	6
Костанайская	857905	7,7667	1	4	5
Кызылординская	827997	3,0511	1	4	2
Мангистауская	741023	3,9327	1	3	2
Павлодарская	747091	4,7942	1	2	4
Сев.-Казахстанская	537061	5,6663	1	2	2
Туркестанская	2075404	8,6629	3	11	2
Вост.-Казахстанская	1356439	7,4956	2	8	4

Нур-Султан	1239886	0,9847	1		
Алматы	2024989	0,9181	1		
Шымкент	1112739	0,5846	1		
Итого: 144 рынков	19107845	87,4941	23	67	54

Сельскохозяйственные кооперативные и оптовые продовольственные рынки ориентированы преимущественно на отечественных производителей продовольственной продукции. Посредством таких рынков производители имеют возможность гарантированного сбыта произведенной продовольственной продукции, за счет чего происходит существенная экономия на трансакционных издержках.

Создание сельскохозяйственных кооперативных рынков и оптовых продовольственных рынков позволяет в максимальной степени удовлетворить запросы всех субъектов продовольственного рынка и повысить уровень развития его торговой инфраструктуры.

Заключение

1. Обоснованы и предложены критерии выбора и размещения региональных сельскохозяйственных инфраструктур по хранению и реализации агропродовольственной продукции. Критерии, влияющие на выбор места размещения и распределения продовольственной продукции в зависимости от факторов функционирования и эксплуатации отличаются для хранилищ и складов, ОПР, ОРЦ, торговых центров, логистических распределительных центров (ЛРЦ).

2. Реализация концептуальных положений механизма функционирования рынка сбыта агропродовольственной продукции требует изменения традиционных подходов к оценке его выбора и размещения. На региональном уровне критерии оптимальности и эффективности размещения целесообразно измерять с использованием интегрального мультипликативного показателя.

Методика его расчета состоит в формировании системы показателей, характеризующих оптимальность и эффективность использования элементов распределительной инфраструктуры, определении индексов, свидетельствующих об их изменении во временном интервале, вычислении агрегированного показателя, представляющего собой среднее значение индексов.

Сравнительную оценку эффективности функционирования торгово-распределительной инфраструктуры территориальных регионов следует проводить - путем проведения кластеризации и построения рейтинга.

Проведение анализа с использованием данной методики позволило разделить исследуемые районы на 6 кластеров, в зависимости от специализации производства и инфраструктуры сбыта сельскохозяйственной продукции.

Рейтинговая оценка, определенная на основе интегрального показателя, выделила регионы-лидеры.

Результаты классификации позволяют сделать вывод о том, что размещать универсальные сельскохозяйственные распределительные центры необходимо на территории районов, вошедших в 1, 2, 4, 5 кластеры.

В 3 и 6 кластерах, где преобладают фрукты и ягоды (16,9%), овощи и бахчевые (18,4%), низкая доля населения, поэтому данные районы следует обеспечить специализированными овощно-фруктовыми ОРЦ.

3. Определена методика выбора места размещения ОРЦ, включающая рейтинг территории на основе факторного анализа и метода «центра тяжести», позволившая выделить на территории Казахстана 18 ОРЦ хранения, 4 ОРЦ распределения и 8 ОРЦ торговли.

Оптимальное размещение и эффективное функционирование торгово-сбытовой инфраструктуры должно строиться на дифференцированном подходе к сельскохозяйственным товаропроизводителям с целью осуществления адресной аграрной политики и государственной поддержки, включая и развитие инфраструктуры хранения и сбыта. Для этого целесообразно проведение типизации территорий со сходными производственными, инфраструктурными и социально-экономическими условиями.

Проведение типизации основано на расчете интегрального показателя, позволяющего выявить территории, относящиеся к неблагоприятным для ведения сельскохозяйственного производства.

К районам, определенным как наиболее благоприятные для развития растениеводства (картофель) и зерновых, мяса и молока, яиц (кластеры 1, 3, 5 и 6), также должны быть предъявлены особые условия, заключающиеся не только в повышенной государственной помощи в построении специализированных зерно- и картофелехранилищ, фрукто- и ягодохранилищ, овощехранилищ, холодильного оборудования, но и в разработке для данных районов программных документов, развивающих предпринимательскую инициативу с учетом повышенных рисков ведения сельскохозяйственного производства, а также особые условия взаимодействия данных районов с торговыми сетями. Это может касаться в плане быстрой и бесперебойной доставки в течение года, финансирования торговыми сетями хозяйственных субъектов по выращиванию сельскохозяйственной продукции.

К районам, определенным как наиболее благоприятные для развития животноводства молочного направления, пчеловодства, растениеводства (кластеры 2 и 4), также должны быть представлены условия построения и развития универсальных сельскохозяйственных распределительных центров. В районах, входящих в данные кластеры, должны быть созданы условия для совместного использования торгово-сбытовой инфраструктуры ввиду их многочисленности (159 районов).

4. Существующие проблемы в сфере ТПС должны быть устранены за счет создания сельскохозяйственных кооперативных рынков, ОРЦ и ОЦР, где основным ядром в данных структурах должен быть сельскохозяйственный товаропроизводитель.

На основе полученных результатов расчета определены количество, потенциальные места размещения ОРЦ хранения, ОРЦ распределения, ОРЦ торговли, а также сельскохозяйственных кооперативных рынков и оптовых продовольственных рынков.

Литература главы 7

1. Государственное регулирование деятельности торговых сетей: основы и противоречия: сб. науч. ст. [Текст] / отв. ред. сер. В. В. Радаев; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики»: Лаб. экон.-социол. исслед. - М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011. - С.77-78.
2. Reaching Higher Productivity Growth in France and Germany. 2002. McKinsey Global Institute Report. October.
3. Cliquet G. 1998. Integration and Territory Coverage of the Hypermarket Industry in France: A Relative Entropy Measure // International Review of Retail Distribution and Consumer Research. 8 (2): 205-224.
4. Пучкова Е.М. Трансформация структуры торговых процессов на современном этапе // Региональная экономика: теория и практика. – 2010. - №22 (157). - С.57-61.
5. Дудакова И.А. Маркетинговый аспект региональной инфраструктуры розничной торговли // Маркетинг.- 2010. - №6 (115). - С.76-91.
6. Голубин Е. Дистрибуция. Формирование и оптимизация каналов сбыта. - М.: 2005. - С. 21-23
7. Пронин С.А. Методологические подходы к размещению производственных объектов в современной рыночной экономике / Экономика и управление преобразованиями сложных социально-экономических систем: сборник научных трудов Института системного анализа РАН. Под ред. А.Н. Швецова. - М.: Едиториал УРСС, 2004. -112 с.
8. В.С. Лукинский. Модели и методы теории логистики. Санкт-Петербург, 2007.
9. Ж.С. Раимбеков, Б.У. Сыздыкбаева. Развитие логистической системы Казахстана. Монография. – Нур-Султан: ТОО «Мастер-ПО», 2019. - 260с.
10. Гаврилов Д.А. Управление производством на базе стандарта MRP II. - СПб.: Питер, 2003. – 416 с.
11. Д.С.Бухаров. Определение оптимального количества и расположения логистических центров: математическая модель и численный метод. Вестник ИрГТУ №4 (63) 2012. С.8-14
12. Кайгородцев А.А. Проблема выбора места размещения логистического распределительного центра. Существующие подходы к решению [Текст] / А.А. Кайгородцев, А.Н. Рахмангулов // Современные проблемы транспортного комплекса России. – 2011. – № 1. – С. 39-48.
13. Горлова Е.Е. Методический подход к размещению сельскохозяйственных распределительных центров в регионе / Е.Е. Горлова //

Электронный научный журнал «Экономика и экологический менеджмент»
Электрон. – Санкт - Петербург: СПбГУНиПТ, – 2012. – №1(март).
[Электронный ресурс] - URL: <http://www.open-mechanics.com/journals>
свободный.

14. Куприй Е.И. Организация взаимодействия промышленных предприятий на основе товаропроводящих сетей: автореф. дис ... канд.экон.наук. – Краснодар, 2006. -28с.

15. Петрова И.В. Формирование стратегии развития инфраструктуры продовольственного рынка //- Вестник Саратовского госагроуниверситета им. Н.И. Вавилова. – 2011. – № 6. – С. 64–67.

16. Методические рекомендации по развитию сельскохозяйственных кооперативных рынков для представителей агробизнеса / И.Л. Воротников, И.П. Глебов, К.А. Петров, С.С. Игнатьева, А.А. Лексина, А.В. Никулин; ФГОУ ВПО «Саратовский ГАУ». - Саратов, 2010. - 48 с.

17. Петрова И.В. Разработка модели стратегического плана формирования и развития торговой инфраструктуры агропродовольственного рынка // Вестник Саратовского госагроунивер-та им. Н. И. Вавилова. – 2012. – № 1. – С. 90–93.

18. Озерова М.Г. Оптово-распределительные центры как основа формирования логистической инфраструктуры АПК/М.Г. Озерова, В.З. Мазлоев // Экономика сельского хозяйства России. – 2015. - №9. – С. 57-64.

19. Минаков И.А. Экономика отраслей АПК [Текст] / И.А. Минаков, Н.И. Куликов, О.В. Соколов и др.; Под ред. И.А. Минакова. – М.: Колос, 2004. – 464 с.

20. Шакиров Ф.К. Организация сельскохозяйственного производства [Текст] /Ф.К. Шакиров, В.Н. Ариничев, В.В. Бердников и др.; под ред. Ф.К. Шакирова. – М.: Колос, 2003. – 504 с.

21. Шайкин В.В. Сельскохозяйственные рынки [Текст] / В.В. Шайкин, Р.Г. Ахметов, Н.Я. Коваленко и др. – М.: Колос, 2001.- 264 с.

22. Логистика [Текст]: учеб. Пособие / Б.А. Аникин [и др.]; под ред. Б.А. Аникина, Т.А. Родкиной. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. – 408 с.

23. Методические рекомендации по теме: «Развитие сети оптово-распределительных центров для сбыта сельскохозяйственной продукции, включая создание необходимой инженерной и транспортной инфраструктуры и обеспечение функционирования автоматизированных информационных логистических и расчетных систем». Москва, ФГБУ «НИФИ». - 2014. - 229с.
[Электрон. ресурс] – URL: https://www.nifi.ru/images/FILES/Reports/Metodicheskie_recomendacii_ORC.pdf

24. Чепурной М.Ю. Классификация транспортно-логистических центров и методы определения их оптимального месторасположения. TRANSPORT BUSINESS IN RUSSIA. 2010(184). С.146-147

8.1 Организационно-экономический механизм регулирования и развития оптовой торговли агропродовольственной продукцией

8.1 Меры регулирования и поддержки оптовой торговли агропродовольственной продукцией

Государственное регулирование развития агропромышленного комплекса и сельских территорий осуществляется согласно закона РК «О государственном регулировании развития агропромышленного комплекса и сельских территорий» [1] посредством субсидирования, кредитования, реализации механизмов стабилизации цен на социально значимые продовольственные товары; создания специализированных организаций; регулирования экспорта и импорта товаров агропромышленного комплекса; информационно-маркетингового обеспечения агропромышленного комплекса и т.д.

Методами государственного регулирования торговой деятельности в РК являются [2]: 1) таможенно-тарифное регулирование внешнеторговой деятельности; 2) нетарифное регулирование внешнеторговой деятельности; 3) приостановление продажи и (или) запрет на продажу товаров в порядке, установленном законодательством РК; 4) применение специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер; 5) участие в международных экономических санкциях; 6) применение ответных мер; 7) применение особых видов запретов и ограничений; 8) применение компенсирующей меры.

Перспективы развития продовольственного рынка во многом зависят от выявления и устранения негативных последствий влияния макроэкономических факторов на процессы формирования и регулирования экономических связей, учета особенностей современного этапа их развития, необходимости оперативного реагирования на изменения ситуации на мировом рынке и своевременной корректировки основных принципов формирования и регулирования этих отношений.

Необходимость государственного регулирования экономических связей между различными участниками рынка обусловлена тем, что в условиях рынка более сильный диктует слабому выгодные для себя условия с целью получения сверхприбыли. Государственная политика при этом предусматривает устранение ценовых диспропорций, ограничение влияния монополий и создание условий для развития отечественного АПК в условиях глобализации.

Отсутствие эффективной системы государственной поддержки и регулирования цен является также одним из факторов снижения конкурентоспособности отечественного продовольствия на внутреннем и внешнем рынках.

Необходимо отметить, что уровень государственного регулирования экономики, характеризуемый отношением внутреннего валового продукта,

перераспределяемого через совокупный бюджет к общему объему ВВП, в большинстве стран с развитой рыночной экономикой сегодня выше, чем в РК. Если в РК этот показатель составляет 26-30%, то в Японии и США уровень государственного регулирования составляет 35-40%, в Германии, Франции, Великобритании, Италии и Канаде – около 50%, в Швеции и Норвегии - свыше 60%.

Это свидетельствует о низком уровне государственного регулирования экономических связей в РК по сравнению с этими странами, хотя в условиях переходного периода требуется усиление государственного влияния на процессы развития и регулирования рынка.

Низкий уровень эффективности государственного регулирования отразился на состоянии продовольственного обеспечения населения, уровне потребления продуктов питания и качестве жизни (см. таблицу 4.2).

Важнейшим условием обеспечения продовольственной безопасности и реализации Государственной программы развития АПК на 2017-2021гг., Государственной программы развития торговли на 2021-2025гг. является создание эффективной системы сбыта продукции АПК, основанной на формировании и развитии отечественной товаропроводящей инфраструктуры и, прежде всего, создание многоформатной торгово-распределительной инфраструктуры, формирование комфортной потребительской среды, обеспечение доступности рынков сбыта и развитие экспорта.

Существующая система формирования и функционирования экономических связей на продовольственном рынке страны свидетельствует о необходимости регулирования рынка государством. Представляется целесообразным устанавливать экономические связи на основе формирования эффективного механизма взаимодействия государственного регулирования и саморегулирования.

Непосредственными организационными структурами, призванными реализовать эти нормы и правила, являются центральные и региональные органы государственной власти, которые практически устранились от выполнения функций мониторинга за субъектами экономических отношений.

Необходимым условием реализации этой задачи является создание организационно-экономического механизма взаимодействия различных форм и методов государственного регулирования и саморегулирования, основанных, с одной стороны, на государственной поддержке устойчивого развития АПК, а с другой стороны – на развитии рыночной конкуренции.

Решение данных задач не должно исключительно базироваться на принципе саморегулирования экономики или регулирования только директивными методами, напротив, их решение должно осуществляться при помощи комбинирования экономических и административных методов с учетом требований социально-политической ситуации в стране.

Основными субъектами продовольственного рынка также являются потребители, розничные торговцы, операторы оптового рынка, предприятия

пищевой промышленности и непосредственно сельскохозяйственные товаропроизводители, а также государство.

В этой связи наиболее широкая система экономических отношений подразумевает следующие формы взаимодействия субъектов агропродовольственного рынка:

1. интеграция перерабатывающих предприятий с сельскохозяйственными товаропроизводителями, в том числе, через аренду сельскохозяйственных земель и организацию производства сельскохозяйственной продукции;

2. контрактные отношения операторов рынка с перерабатывающими предприятиями;

3. контрактные отношения операторов рынка с сельскохозяйственными товаропроизводителями;

4. установление контроля операторами рынка над финансовыми товарными потоками перерабатывающих предприятий, через приобретение пакетов акций или создание собственных производственных мощностей;

5. кооперация на всех уровнях агропродовольственного рынка [3].

На современном этапе приоритетным способом регулирования товародвижения агропродовольственного рынка должно стать создание конкурентных условий на каждой стадии движения продукции и особенно в сфере распределения конечной продукции. В рамках данной концепции государство может обеспечить конкуренцию в той отрасли, где это необходимо ввиду сложившихся обстоятельств. На региональном рынке не должно быть искусственно созданных монополий, способных, пренебрегая экономическими законами, влиять на рынок. В отличие от других методов реализация данного метода требует наибольшей финансовой поддержки, подразумевающей создание параллельных производственных или перерабатывающих мощностей в сегменте, где это необходимо.

Несмотря на этот недостаток, данный метод позволит не только обеспечить устойчивое развитие региона, но и снизит риски непредвиденного колебания агропродовольственного рынка.

Важным аспектом для государственного регулирования должно стать поддержание торгово-закупочных структур в количестве, необходимом для создания условий снижения издержек на продвижение продукции.

Функцию организации межрегиональных поставок вполне способен выполнить *государственный региональный агропродовольственный оптовый рынок*. В большей степени он должен быть подчинен региональным органам государственной власти и должен обеспечить следующие функции.

1. Обеспечение конкуренции на основе установления общих правил торговли, открытости торгов и рыночных цен, что позволит сократить значительную часть «теневых сделок», обеспечит «прозрачность» налоговых расчётов, позволит упорядочить взаимодействие между контрагентами.

2. Региональный оптовый агропродовольственный рынок по своим объемам способен создать большую ликвидность для агропродовольственной

продукции за счет ее объема и в достаточной степени позволит обеспечить доступ к реализации даже мелким товаропроизводителям.

3. Создание регионального оптового агропродовольственного рынка даст возможность оптимизировать логистику в самом регионе и снизить величину издержек продукции, что в конечном счете позволит обеспечить снижение цен на агропродовольственную продукцию.

4. Региональный оптовый агропродовольственный рынок может стать подходящим местом для реализации механизма централизованных госзакупок агропродовольствия.

Регулирование товародвижения на продовольственном рынке региона может осуществляться путем воздействия на спрос. Воздействие на спрос может выражаться как непосредственным воздействием на предпочтения потребителей, путем упорядоченной агитационной политики, так и финансовыми методами, подразумевающими увеличение выплат социально незащищенным слоям населения. Увеличение доходов населения с наименьшим уровнем достатка способно в наибольшей степени отразиться на потреблении продуктов питания и соответственно, положительно отразиться на степени оживления товародвижения.

Данный метод регулирования периодически используется в некоторых странах мира для улучшения системы обеспечения незащищенных слоев населения. Так, доля населения с доходами ниже установленного прожиточного минимума (уровень бедности) в Казахстане в 2021 году составила 5,2%, что составляет весомую часть рынка.

Реализация данной концепции позволит решить следующие задачи:

1. переход к адресной системе поддержки населения с низким уровнем доходов;
2. поддержание рынка в условиях перепроизводства и сглаживание ценовых и сбытовых проблем;
3. расширение доверия населения к внутренней политике в регионе и поддержание положительной социально-политической атмосферы.

Основной фактор, который способен в той или иной степени повлиять на реализацию всех вышеописанных механизмов поддержания и регулирования товародвижения на агропродовольственном рынке, - это наличие оперативной, достоверной и полной информации о состоянии самого рынка. На основе этой информации будет формироваться как программный пакет развития региона, так и должны строиться модели для снижения рисков и внесения определенности в динамику развития рынка.

Развитие сельскохозяйственного производства во многом зависит от уровня развития оптовой торговли и эффективности ее взаимодействия с сельскохозяйственными товаропроизводителями.

Проведенный анализ состояния развития оптовой торговли на продовольственном рынке страны показал, что в этой сфере накопилось достаточно много проблем, которые в конечном итоге отражаются на

конкурентоспособности отечественной продукции. Если в странах с развитой рыночной экономикой инфраструктура оптовой торговли формировалась в основном государством, то в Казахстане за годы реформ торговая инфраструктура на агропродовольственном рынке развивалась в большей степени за счет средств зарубежных и отечественных частных компаний. Это в конечном итоге привело к проблеме взаимодействия сельскохозяйственных товаропроизводителей с торговыми сетями и проблеме сбыта продукции отечественных товаропроизводителей через эти компании.

Здесь важным направлением решения проблемы сбыта сельскохозяйственной продукции является совершенствование законодательства.

К примеру, в Белоруссии законом предусмотрено, что удельный вес продукции белорусских товаропроизводителей в общем объеме товарооборота любого торгового предприятия должен быть не менее 80%. Такие меры, на наш взгляд, являются более эффективными, их легче контролировать.

Продовольственная независимость РК по видам продовольственных товаров считается не обеспеченной, если их годовое производство в республике составляет менее 80% годовой потребности населения в соответствии с физиологическими нормами потребления [1, п.5 статья 19-3].

В связи с этим представляется целесообразным предусмотреть в казахстанском законодательстве меры по поэтапному увеличению удельного веса продукции отечественных товаропроизводителей в общем объеме товарооборота на период до 2030 года с 50 до 80%.

На наш взгляд, настало время для принятия нового закона об оптовых и розничных рынках РК.

В Законе необходимо предусмотреть, что функции по выработке и реализации государственной торгово-экономической политики в сфере обращения сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия должен осуществлять Минсельхоз РК, а не Министерство торговли и интеграции РК, поскольку Минсельхоз является более заинтересованным в решении проблемы сбыта сельскохозяйственной продукции и, соответственно, в развитии сельскохозяйственного производства.

В этом Законе необходимо предусмотреть, что оптовые продовольственные рынки по торговле, в первую очередь, необходимо создавать в крупных городах и промышленных центрах, то есть в местах массового потребления продуктов питания, то есть в городах и крупных промышленных центрах, а в местах массового производства предусмотреть создание инфраструктуры для хранения и переработки.

Такая концепция формирования и развития отечественной системы оптовой торговли способствует снижению транзакционных издержек и является одним из важнейших механизмов косвенной поддержки развития отечественного агропродовольственного комплекса.

В законопроекте представляется также целесообразным предусмотреть вопросы развития и регулирования оптовой торговли продовольственными

товарами. Для отечественного товаропроизводителя оптовая торговля является важным направлением в работе, поскольку, реализовав продукцию оптовыми партиями, он получает возможность сосредоточить свои финансовые и трудовые ресурсы на развитии сельскохозяйственного производства.

Как показывает мировой опыт, достижение такого положения возможно при условии структурной перестройки каналов товародвижения на основе использования современных информационно-маркетинговых технологий и логистических систем, внедрения новых форм и прогрессивных технологий в системе сбыта продукции АПК, модернизации действующих предприятий оптовой торговли продовольственными товарами.

Создание новых оптовых продовольственных рынков и модернизация действующих предприятий оптовой торговли, как ключевого звена в системе распределения продовольствия, предусматривает *принятие государственной программы развития товарных рынков*, которая должна способствовать консолидации усилий всех заинтересованных участников рынка в реализации агропродовольственной политики с учетом особенностей казахстанских регионов и зарубежного опыта [4].

На наш взгляд, такой подход позволит, с одной стороны, обеспечить максимальное использование интеграционных экономических эффектов, а с другой - дать государству в руки инструмент экономического контроля и воздействия на систему распределения продовольствия в стране. Представляется целесообразным предусмотреть в этой программе создание оптовых рынков и распределительных центров в крупных городах и промышленных центрах, где формируется основной спрос на продовольствие.

Наряду с крупными оптовыми рынками важное значение отводится сельскохозяйственным рынкам регионального уровня, которые способствуют сельскохозяйственным предприятиям малых форм хозяйствования и домашним хозяйствам сельских территорий в организации сбыта сельскохозяйственной продукции на основе тесного взаимодействия с сельскохозяйственными сбытовыми кооперативами.

Согласно закону РК [1] в компетенции местных представительных органов (маслихатов) и местных исполнительных органов (акиматов) в области государственного регулирования развития агропромышленного комплекса и сельских территорий входит организация оптовых рынков по торговле продукцией агропромышленного комплекса.

Здесь важно, на наш взгляд, дать возможность участия государства в реализации ОРЦ или оптовых продовольственных рынков в рамках ГЧП с возможностью участия как акционера с контрольным пактом акции.

Кроме того, представляется целесообразным определить оптовые продовольственные рынки, которые могли бы участвовать в формировании межгосударственных продовольственных связей с целью продвижения продукции товаропроизводителей на внешний рынок и развития экспортно-импортных операций, как это практикуется в Китае, Японии, Франции, Германии, Польше и в других странах.

Во многих странах, наряду с оптовыми рынками, широкое распространение получили распределительные центры продовольствия и торговые комплексы. Такая конкуренция требует модернизации оптовых продовольственных рынков, повышения качества оказываемых услуг как товаропроизводителям, так и предприятиям розничной торговли.

Другим важным направлением повышения конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции на внутреннем рынке является внедрение электронной формы оптовой торговли.

Эта форма оптовой торговли продовольственными товарами способствует ускорению процесса организации документооборота между всеми участниками торгового процесса и сокращению транзакционных издержек в сфере обращения сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на основе использования современных информационных технологий.

Создание электронной торговой площадки органами государственной власти и саморегулируемыми организациями в виде отраслевых союзов и ассоциаций будет способствовать сельскохозяйственным товаропроизводителям, предприятиям перерабатывающей промышленности и оптовой торговли более эффективной организации оптовой торговли продовольственными товарами.

Одним из важнейших условий развития электронной торговли является формирование единой базы данных товаров и информационной инфраструктуры, включающей республиканскую систему информационно-маркетинговых центров. Информационно-маркетинговый центр должен быть создан в каждом областном и городском управлении предпринимательства или сельского хозяйства.

Формирование эффективной системы сбыта отечественного продовольствия должно строиться на следующих принципах [5]:

- тесном взаимодействии предприятий оптовой торговли продовольствием с сельскохозяйственными товаропроизводителями и с предприятиями розничной торговли;
- сочетании механизмов государственного регулирования и саморегулирования оптовой торговой деятельности, направленной на защиту интересов отечественных товаропроизводителей;
- комплексном подходе к регулированию оптовой и розничной торговли продовольствием, сочетающим меры административного и экономического характера;
- программно-целевом подходе к развитию и регулированию сферы обращения сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.

Реализация этих принципов требует совершенствования и координации товарных потоков со стороны центральных и региональных органов государственной власти. Представляется необходимым органам исполнительной власти на республиканском уровне подготовить методические материалы информационного и рекомендательного характера, направленные на организацию эффективного взаимодействия сельскохозяйственных

товаропроизводителей с предприятиями оптовой и розничной торговли продовольственными товарами.

На региональном уровне функции оперативного взаимодействия с оптовыми продовольственными рынками по привлечению производителей, оптовых торговцев и потребителей следует возложить на соответствующие территориальные органы управления АПК, при которых создаются информационно-вычислительные центры.

В законе РК [1] предусмотрен мониторинг состояния продовольственной безопасности в отношении объема производства продовольственных товаров, их товародвижения и наличия запасов; цен на социально значимые продовольственные товары. Принятие необходимых упреждающих мер государственного регулирования оптовой торговли требует наличия полной и объективной информации о ее состоянии. Для получения объективной оперативной информации необходимо разработать и создать государственную межведомственную систему учета, действующую в режиме информационного пространства на основе товаросопроводительных документов, отражающих конкретное событие, имевшее место в процессе импорта, экспорта, производства и товародвижения.

Механизм государственного регулирования оптовой торговли должен способствовать развитию системы сбыта продукции АПК и исключить бесконтрольное и нерациональное использование выделяемых ресурсов на формирование отечественной товаропроводящей системы. При таком подходе поставленные цели реализуются через адресное выделение средств тем регионам и, соответственно, оптовым продовольственным рынкам, которые могут обеспечить их наивысшую отдачу в ближайшее время.

За последние годы на мировых товарных рынках произошли серьезные изменения, связанные с глобализацией и развитием информационных технологий. В этой связи в программных документах необходимо предусмотреть учет влияния этих факторов на развитие и регулирование оптового продовольственного рынка с целью защиты интересов отечественных товаропроизводителей и повышения конкурентоспособности их продукции на внутреннем рынке.

Эти меры должны способствовать оптимизации схемы размещения оптовых продовольственных рынков, городских плодоовощных баз и других объектов рыночной инфраструктуры с учетом особенностей современного этапа экономического развития.

Нами предлагаются следующие основные направления развития оптовой торговли на основе анализа особенностей формирования и функционирования системы оптовой торговли продовольственными товарами [4, 6-9].

Первым важнейшим направлением развития оптовой торговли продовольственными товарами является программно-целевой подход к обеспечению продовольственной безопасности на-основе совершенствования нормативно-правовой базы регулирования торговой деятельности.

Вторым направлением развития оптовой торговли является проведение активной имущественно-земельной политики в развитии оптового звена торговли, которая предусматривает обеспечение и поддержку процессов структурной реорганизации системы товародвижения продовольствия.

Концептуальные подходы реализации этого направления состоят в следующем:

- на предприятиях, обслуживающих страховые запасы и резервы, контрольный пакет акций должен находиться в собственности акимата области (города);

- на оптовых продовольственных рынках доля города должна быть не ниже блокирующего пакета, что позволит избежать в дальнейшем их перепрофилирования.

Третье направление развития оптовой торговли основано на совершенствовании организованных закупок продовольствия, которое исходит из необходимости решения двух взаимосвязанных задач в сфере организованных закупок продовольствия. С одной стороны, необходимо повысить эффективность воздействия организованных закупок на ценовую конъюнктуру и развитие оптового продовольственного рынка города, а с другой - снизить нагрузки на бюджет региона по финансированию и кредитованию закупок для формирования и обслуживания региональных (областных, городских) стабилизационных фондов продовольственных товаров.

Для реализации этого направления представляется целесообразным перейти от кредитования конкретных договоров поставки к кредитованию годовых объемов закупок основных социально значимых видов продовольственных товаров предприятий оптовой торговли, пищевой и перерабатывающей промышленности, прошедшими конкурсный квалификационный отбор, на основе ежегодно открываемых кредитных линий, оформляемых и используемых в установленном бюджетным законодательством порядке.

Долевое участие города в финансовом обеспечении годовых объемов поставок основных социально значимых видов продовольственных товаров предприятиями оптовой торговли представляется необходимым осуществлять в форме льготных бюджетных кредитов на закупки в пределах установленных лимитов и компенсации объективно возникающих накладных расходов при выполнении предприятиями своих функций в интересах города.

Введение такого порядка кредитования потребует существенного повышения эффективности конкурсного отбора исполнителей государственных контрактов и получателей бюджетных кредитов на закупки продовольствия для нужд предприятий оптовой торговли, пищевой и перерабатывающей промышленности, хозяйств-поставщиков сельхозпродукции, а также совершенствования финансового механизма организованных закупок продовольствия, усиления контроля за целевым использованием и своевременным возвратом бюджетных средств.

Актуальными направлениями снижения нагрузок на бюджет региона являются:

- привлечение внебюджетных источников финансирования закупок, в том числе на основе развития схем финансового лизинга;
- формирование гарантированных объемов товарных ресурсов сельскохозяйственной продукции на основе кооперации и интеграции сельскохозяйственных производителей и предприятий оптовой торговли, пищевой и перерабатывающей промышленности города;
- оптимизация объемов резерва продовольственных товаров и заказа на сельхозпродукцию.

Приобретение социально значимых продовольственных товаров в региональные стабилизационные фонды продовольственных товаров осуществляется в соответствии с законодательством РК [10]. В частности, установлено, что при формировании регионального стабилизационного фонда приобретение социально значимых продовольственных товаров осуществляется непосредственно у производителей, в том числе, путем заключения форвардных договоров и офтейк-контрактов. В случае, если производителем напрямую не осуществляется реализация продукции, приобретение социально значимых продовольственных товаров осуществляется у оптовых поставщиков (дистрибьютеров), специализирующихся на реализации продовольственных товаров [11].

В части формирования городского заказа картофеля и овощей представляется необходимым снизить до минимально необходимого уровня объемы осенней закладки продукции на предприятиях города с одновременным увеличением объемов закупок в весенний период и формировать объемы продукции на основе внедрения товарного кредита в соответствии с потребностями социальной сферы.

Важными составными частями формируемого механизма организованных закупок в регионах в перспективе могут быть:

- практика проведения стабилизационных операций на оптовом продовольственном рынке с использованием страховых запасов и резерва продовольствия в целях эффективного регулирования и поддержания стабильной ценовой конъюнктуры рынка;
- система финансового гарантирования и страхования в оптовой торговле продовольствием, включая страхование товарных запасов продукции на складах поставщиков и гарантирование обязательств по фьючерсным контрактам на поставки продукции для формирования и обслуживания городского продовольственного фонда.

Для оптимизации объемов страховых запасов и резерва и их эффективного использования для регулирования оптовых и розничных цен важно наличие объективной информации о рынке, что потребует создание системы мониторинга и прогнозирования конъюнктуры оптового продовольственного рынка.

Четвертое направление развития оптовой торговли основано на обеспечении эффективной инвестиционной политики в оптовом звене, которая направлена, в первую очередь, на использование внебюджетных источников финансирования, то есть средств частных инвесторов, арендаторов на оптовых предприятиях, владельцев розничных торговых сетей, а также банковских кредитов.

Для этого представляется необходимым предусмотреть комплекс мер по повышению инвестиционной активности и привлечению инициативного капитала в развитие инфраструктуры оптовой торговли продовольствием. Эти меры должны быть направлены на:

- развитие организационно-экономического механизма привлечения средств инвесторов-застройщиков и арендаторов на оптовых предприятиях для финансирования проектов развития и реконструкции объектов оптовой торговли;

- развитие кооперации и интеграции предприятий оптовой и розничной торговли с предприятиями пищевой и перерабатывающей промышленности по осуществлению совместных инвестиционных проектов;

- привлечение крупных производителей сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольственных товаров из регионов к реализации проектов развития инфраструктуры оптовой торговли продовольствием в крупных городах Казахстана.

Также перспективным направлением реализации инвестиционной политики является создание лизингового фонда в крупных городах страны для поддержки сельскохозяйственных производителей в регионах. Источниками формирования лизингового фонда могут быть прямые ассигнования, выделяемые из бюджета городов на возвратной основе, средства лизинговых компаний, привлекаемых на конкурсной основе, и заемные средства и/или другие источники в соответствии с законодательством РК.

Пятое направление развития оптовой торговли основано на реализации активной научно-технической политики, что предусматривает осуществление комплекса научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в сфере комплексного развития системы оптовой торговли продовольствием, реализации инновационных проектов по внедрению новых форм организации оптовой торговли и в сфере развития информационных технологий и т.д.

Для повышения эффективности взаимодействия оптового и розничного звеньев торговли, сокращения числа посредников целесообразно внедрить информационно-сбытовую систему для оптового продовольственного рынка.

Шестое направление развития оптовой торговли предполагает осуществление профессиональной кадровой политики. Кадровое обеспечение в оптовой торговле включает следующие вопросы подготовки и повышения квалификации кадров работников органов исполнительной власти и оптовых предприятий: подготовка специалистов органов исполнительной власти по современным системам товародвижения и организации оптовой торговли продовольствием, мониторингу товарных рынков; обучение специалистов

хозяйств-участников производственно-торговых объединений по вопросам использования интенсивных технологий возделывания сельскохозяйственной продукции.

Организационно-экономический механизм развития оптовой торговли предусматривает совершенствование основных направлений взаимодействия соответствующих отраслевых органов управления, местных органов управления с крупными предприятиями оптовой торговли продовольствием и устранение дублирования деятельности контролирующих и надзорных органов и служб.

В оптовом звене торговли должны быть разграничены функции государственного регулирования и хозяйственного управления. Одним из путей решения этой задачи является организация агрохолдингов, торгово-промышленных объединений в крупных секторах продовольственного рынка региона.

Для обеспечения действенного государственного регулирования системы товародвижения продовольствия представляется целесообразным введение системы добровольной сертификации услуг и реестра складских помещений в городах Казахстана по хранению сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольственных товаров.

Стратегическим направлением развития оптовой торговли является обеспечение контроля качества и безопасности продуктов питания.

Реализация этих основных направлений развития оптовой торговли продовольствием должна обеспечивать баланс интересов всех ее участников в процессе производства, переработки и обращения продуктов питания. С одной стороны, оптовая торговля должна полностью удовлетворять запросы розничной торговли и общественного питания на продовольственные товары по ассортименту, качеству, ценам и условиям их поставки, а с другой стороны, оптовая торговля должна быть активным, экономически выгодным коммерческим посредником для товаропроизводителей (в первую очередь, отечественных), организующим продвижение товаров по каналам реализации.

8.2 Рекомендации по организации и государственной поддержке, механизму функционирования и взаимодействия участников товаропроводящей сети

8.2.1 Совершенствование мер государственной поддержки торговли продукцией АПК и сельского хозяйства

В настоящее время действуют меры финансовой и нефинансовой поддержки развития внешней и внутренней торговли, как возмещение части затрат, сервисная поддержка, финансирование торговых операций и программы поддержки предпринимателей. Для субъектов внутренней торговли предусмотрено субсидирование ставки вознаграждения по кредитам при строительстве торговых объектов, кредитование акиматами торговых объектов

при гарантировании неповышения цен на социально-значимые продовольственные товары, а также подведение недостающей инфраструктуры до границ торгового объекта. Также предусмотрены меры государственной поддержки в виде субсидирования процентных ставок по кредитам, выдаваемым на строительство ОРЦ по хранению и реализации продовольственной продукции.

Вместе с тем, с 1 января 2020 года субъекты микро и малого бизнеса (применяющие специальные налоговые режимы) освобождены от налогов на доходы на 3 года [8].

Согласно Постановлению Правительства Республики Казахстан от 11 декабря 2018 года № 820 «О некоторых вопросах обеспечения долгосрочной тенговой ликвидности для решения задачи доступного кредитования» создание ОРЦ по хранению и реализации продовольственной продукции включено в перечень приоритетных отраслей для кредитования [13].

Также предусмотрены меры государственной поддержки в виде субсидирования процентных ставок по кредитам, выдаваемым на строительство ОРЦ по хранению и реализации продовольственной продукции.

Субъектам индустриально-инновационной деятельности возмещается до 50% затрат по продвижению ими отечественных обработанных товаров, работ, услуг на внутреннем рынке: проведение оценки, связанной с подтверждением соответствия отечественных обработанных товаров, работ и услуг; проведение сертификационных и лабораторных испытаний выпускаемой продукции; проведение инспекционного аудита и контроля; регистрация, переоформление и продление сертификатов.

Согласно ДКБ-2025 предусмотрено субсидирование ставки вознаграждения по кредитам на сумму не более 100 млн тенге на пополнение оборотных средств в сфере торговой деятельности (данная норма введена в действие с апреля 2020 года).

Однако в указанных документах не предусмотрены субсидирование части затрат на строительство объектов ОРЦ, развитие производства и товаропроводящей инфраструктуры системы социального питания в рамках ОРЦ.

Немаловажную роль для развития внутренней и внешней торговли играет поддержка инфраструктурного и регионального развития: использование условий, предоставляемых в рамках свободных экономических и индустриальных зон, поддержка и развитие услуг и т.д.

Внутренняя поддержка сельского хозяйства в рамках ВТО разделяется на три типа, получивших название «корзин». Классификация данных «корзин» отражает степень «искажающего» воздействия на торговлю. Выделяют «зеленую», «голубую» и «янтарную» корзины [5].

«Зеленая корзина» включает меры поддержки, не оказывающие «искажающее» воздействие на торговлю, в частности:

-совершенствование инфраструктуры (строительство дорог, сетей электросвязи, мелиоративных сооружений), за исключением операционных

расходов на поддержание ее функционирования;

- содержание стратегических продовольственных запасов, внутренняя продовольственная помощь;
- ветеринарные и фитосанитарные мероприятия, контроль за безопасностью продуктов питания;
- содействие сбыту сельхозпродукции, включая сбор, обработку и распространение рыночной информации и др.

Очевидна потенциальная вовлеченность ОРЦ в реализацию мер поддержки из «зеленой корзины». При этом часть мер поддержки может быть использована для стимулирования развития самих ОРЦ – например, совершенствование инфраструктуры (строительство дорог, сетей электросвязи, мелиоративных сооружений).

Другие меры могут рассматриваться как «сервис» ОРЦ в пользу местных сельскохозяйственных производителей:

- содействие сбыту сельхозпродукции, включая субсидии на транспортировку и хранение продукции, сбор, обработку и распространение рыночной информации;
- содержание стратегических продовольственных запасов, внутренняя продовольственная помощь;
- научные исследования, подготовка и повышение квалификации кадров, информационно-консультационное обслуживание – ОРЦ при определенных условиях заинтересовано в том, чтобы эффективность поставщиков возрастала, поэтому ОРЦ может взять на себя часть указанных функций (например, подписка на научные журналы, практические семинары с участием ведущих ученых и специалистов отраслевых НИИ, обмен опытом с участием поставщиков соседних ОРЦ и т.п.).

К мерам косвенного государственного регулирования, сопряженным с деятельностью ОРЦ, также можно отнести:

- поддержку (регулирование) внутренних цен на сельскохозяйственную продукцию;
- компенсацию издержек сельхозпроизводителей на приобретение средств производства путем предоставления субсидий на приобретение удобрений, ядохимикатов и кормов, выплату процентов по полученным кредитам, выплаты по страхованию имущества.

Важные для развития новых мер поддержки аспекты:

- необходимо проводить поддержку цепочек создания стоимости, а не отдельных субъектов, в т.ч. необходимо стимулирование межрегиональных цепочек создания стоимости (например, строительство мини-молокоперерабатывающих заводов в районных центрах позволяет: а) стабилизировать и создать условия для расширения местных молочных хозяйств; б) стабилизировать цены за счет появления конкуренции с крупными МПК; в) обеспечить более высокое качество продукции (свежая продукция с малым сроком хранения); г) обеспечить рабочие места; д) обеспечить молоко производящему району возможность «экспорта» готовой продукции на

соседние территории);

- формирование отдельных цепочек создания стоимости с включением их в ОРЦ (прежде всего, в плодоводстве и овощеводстве);

- программы развития производства конкретных видов продукции с методологией цепочек создания стоимости, с выводом поддержки предприятий-участников в меры «зеленой корзины».

Таким образом, потенциально наиболее востребованным на ОРЦ могут быть различного рода субсидии на услуги ОРЦ, увязанные с произведенной продукцией, соответствующей по требованиям качества для закладки или реализации через ОРЦ. Среди них могут рассматриваться:

- субсидии на хранение продукции;
- субсидии на услуги по подработке продукции;
- субсидии на фасовку и упаковку продукции.

Существующая практика предоставления субсидий [14], затрагивающая эти же функции, ориентирована на то, чтобы снизить издержки сельскохозяйственных производителей на приобретение необходимого оборудования и, тем самым, сделать эти функции более доступными.

Распределение субсидий производится в пределах средств, предусмотренных в государственном бюджете на соответствующий финансовый год в размере, необходимом для выполнения мероприятий.

Однако недостатком такой формы поддержки является искажение условий конкуренции, так как не все участники рынка имеют возможность получить рассмотренные средства. Предоставление субсидии, привязанной к функциям подработки и переработки продукции крупным оператором представляется более справедливым, так как не ограничивает круг участников.

Создание ОРЦ способно дать толчок для кооперации сельскохозяйственных производителей. Коллективный доступ к инфраструктуре ОРЦ даст аграриям более низкие тарифы на хранение и переработку, чем для отдельных предприятий.

Нужно учитывать, что в соответствии с требованиями ВТО необходимо переходить к мерам поддержки так называемой «зеленой корзины». Появление ОРЦ решает и эту задачу, так как становится возможным предоставление субсидий на подработку, хранение и упаковку продукции, а в отдельных случаях – и авансирование сельскохозяйственных производителей в счет будущего урожая.

Учитывая потребность в скорейшем развитии качественного оптового звена, предлагается предусмотреть распространение мер поддержки на всех участников проекта по созданию ОРЦ, а не только на сельхозпроизводителей.

Согласно действующему Государственному классификатору видов экономической деятельности (ГКВЭД), оказываемые специализированным логистическим комплексом услуги относятся к двум отраслям: услуги по предпродажной подготовке/обработке свежей плодоовощной продукции – мойка, сортировка, упаковка, – относятся к отрасли сельского хозяйства, а услуги хранения традиционно относятся к отрасли транспорта и связи.

При этом, учитывая большой объем инвестиций, вполне вероятно, что инвестором строительства ОРЦ может выступать не только сельскохозяйственный производитель или кооператив, но и инвестор, имеющий опыт создания и управления логистическими проектами. Более того, именно логистические и инвестиционные компетенции являются одним из факторов успеха при эксплуатации ОРЦ. Поэтому целесообразно рассматривать ОРЦ как объект инфраструктуры АПК вне зависимости от организационно-правовой формы и статуса сельскохозяйственного производителя инвестора, реализующего этот проект.

Необходимо отметить, что аналогичная ситуация возможна с такими объектами АПК как:

- а) плодохранилища;
- б) картофелехранилища и овощехранилища;
- в) тепличные комплексы;
- г) животноводческие комплексы молочного направления;
- д) селекционно-генетические центры в животноводстве и селекционно-семеноводческие центры в растениеводстве.

Эти объекты также могут создаваться не сельскохозяйственными производителями, но при этом выполнять важные функции в развитии сельского хозяйства.

Размер субсидий при возмещении части капитальных затрат может определяться по формуле 20% от фактически понесенных прямых затрат инвестора ОРЦ, но не более, чем установленный нормативный показатель, учитывающий удельные издержки на создание единицы мощности.

ОРЦ является комплексом зданий и сооружений, в составе которого находятся не только складские, но и производственные (подработка и первичная переработка продукции), и логистические мощности (прием продукции, складская логистика, обслуживание транспортных средств), и оптовая торговля. Поэтому при выборе универсального показателя для возмещения может использоваться удельная стоимость строительства 1 кв.м площади зданий и сооружений ОРЦ (при задании четких ограничений по плотности застройки и функционалу строений, чтобы исключить недобросовестное поведение инвесторов).

Косвенную поддержку для создания сети ОРЦ в РК может оказать принятие изменений в статью 97 Закона Земельного кодекса РК, согласно которому в состав земель сельскохозяйственного назначения включаются земли, занятые зданиями, строениями, сооружениями, используемыми для реализации произведенной сельскохозяйственной продукции, и, таким образом, формируются дополнительные стимулы для развития сети ОРЦ. В первую очередь, это даст стимул для небольших объектов, которые формируют товарные партии для загрузки региональных и межрегиональных ОРЦ.

Кроме того, необходимо предусмотреть формы региональной поддержки проектов строительства ОРЦ. В первую очередь, речь идет об обеспечении проектов инфраструктурными объектами (строительство дорог, сетей

электросвязи, водоснабжения и водоотведения, газификация). Данные меры могут быть включены в План создания инвестиционных объектов и необходимой транспортной, энергетической, социальной, инженерной, коммунальной и телекоммуникационной инфраструктуры региона, разрабатываемый в соответствии со требованиями Закона «О местном государственном управлении и самоуправлении в Республике Казахстан», а также включен в Перечень приоритетных видов деятельности для реализации инвестиционных проектов согласно Постановления Правительства РК от 14 января 2016 года № 13 «О некоторых вопросах реализации государственной поддержки инвестиций».

Следующий аспект – участие в софинансировании государственных программ, позволяющее привлечь в регионкратно большие суммы инвестиций по сравнению с теми средствами, которые он направляет на софинансирование. Со стороны государства также может быть предоставлен льготный налоговый режим, который может распространяться на земельный налог, налог на прибыль и имущество.

Целесообразность предоставления таких форм поддержки обусловлена достаточно высоким социально-экономическим эффектом от реализации проекта ОРЦ, о чем уже упоминало выше. Но и бюджетный эффект, несмотря на потенциальные налоговые льготы по отдельным налогам, может быть достаточно значимым.

Так, совокупное финансирование подпрограммы строительства ОРЦ составляет порядка 273 млрд тг. При этом в случае единовременного начала строительства тех объектов, которые по прогнозу планируются к вводу до 2023 года, их совокупные налоговые отчисления за 10 лет могут превысить 350 млрд тг, в т.ч. 65% из них - в республиканский бюджет, 35% - в региональный (расчеты без дисконтирования).

8.2.2. Рекомендации по совершенствованию механизма взаимодействия участников агропродовольственного рынка с субъектами розничной и оптовой торговли

Специфика современной экономики сельского хозяйства, состоящая в его неоднородности (специализированные хозяйства, крестьянские и фермерские хозяйства, личные подсобные хозяйства) предполагает структурные изменения в их взаимодействии. Способом такого взаимодействия могут стать в том числе локальные сбытовые зоны, в которых происходит формирование тесных производственно-экономических взаимосвязей между предприятиями сельского хозяйства и пищевой промышленности и созданной для этих целей собственной сбытовой сети региона.

В работах [9-10] предлагается методика построения локальной сбытовой зоны, содействующей сбыту сельскохозяйственной продукции в сфере маркетинговых услуг и продвижения товаров на рынках сбыта. Локальные сбытовые зоны могут выступать способом взаимодействия специализированных хозяйств, крестьянских и фермерских хозяйств, личных

подсобных хозяйств, поскольку в них происходит формирование тесных производственно-экономических взаимосвязей между предприятиями сельского хозяйства и созданной для этих целей собственной сбытовой сети региона.

Локальные сбытовые зоны в качестве основных целей предполагают закуп сырья у малых и крупных сельскохозяйственных товаропроизводителей всех форм собственности, предпродажную подготовку продукции, которая не требует дополнительной промышленной переработки, в зависимости от категории потребителей, транспортировку товара от сельскохозяйственного производителя до мест первичной обработки и переработки, а также транспортировку товара в соответствии с договорами поставки – до потребителя – оптовых покупателей, крупных перерабатывающих предприятий, торговых организаций, поиск потребителей в республике и за ее пределами.

Для организации сбыта продукции сельского хозяйства в локальной сбытовой зоне необходимо разработать механизм эффективного взаимодействия между поставщиками продукции, производителями и потребителями.

Взаимоотношения производителей сельскохозяйственной продукции и перерабатывающих предприятий в локальной сбытовой зоне строятся по определенным схемам. Крупные товаропроизводители могут выступать в качестве интеграторов в кооперативных формированиях, поставлять производителям сырье, оборудование в счет последующего погашения его стоимости готовым продуктом, предоставлять кредит, товары по лизингу, закрепив, таким образом, за собой продуктовую сырьевую зону на длительный срок.

Производители, скооперировавшись, могут защищать свои интересы, выступать солидными продавцами на рынке. Отношения тесно взаимосвязаны с экономическими интересами, выступающими генератором побудительных мотивов совместной деятельности партнеров по кооперации.

Перерабатывающее предприятие предлагается рассматривать в качестве инициатора внедрения вексельной системы взаиморасчетов путем заключения соглашений между банком, производителем готовой продукции, перерабатывающим предприятием и производителем сырья. Под залог будущего товара оно может получать в банке векселя, которые затем выдавать первичным сельхозтоваропроизводителям с учетом объемов реализации, главным образом, на закупку сырья. Первичный производитель (например, молока) может передавать эти векселя поставщику сырья (например, комбикормовому заводу) с минимальным дисконтом или без него, а поставщик сырья для первичного производителя на сумму сданных векселей может отпускать свое сырье для сельхозтоваропроизводителей.

Такой механизм взаимодействия будет положительно влиять на экономические и финансовые результаты деятельности участников локальной сбытовой зоны.

Центральным звеном во взаимоотношениях участников локальной сбытовой зоны должен выступать маркетинговый центр, занимающийся обслуживанием последовательных стадий процесса производства и реализации продукции, анализом емкости внутреннего и внешнего рынков. Также центр выполняет функции юридического, а затем и физического перемещения, хранения, переработки, передачи сырья, готовой продукции по мере их продвижения от производителя к потребителю.

При этом совершенствование механизма государственной поддержки производственно-сбытовой системы АПК региона связано с двумя факторами:

- концентрацией производства внутри локально-сбытовых зон, которая обеспечивает комплексное обоснованное использование средств государственного бюджета;

- направлениями сбытовой деятельности этих зон:

- а) при ориентации сбытовой деятельности на внутренний рынок маркетинговый центр взаимодействует с крупными предприятиями пищевой промышленности, оптовыми посредниками, торговыми сетями, магазинами мелкой розничной торговли. Механизм их поддержки со стороны государства должен быть направлен на регулирование закупочных цен и создание благоприятных условий для продвижения их продукции конечному потребителю;

- б) при ориентации на внешний рынок они развивают связи с республиканской Торгово-промышленной палатой, торговыми представительствами за рубежом и т.п., поэтому им требуется поддержка со стороны государства в вопросах организации внешнеэкономической деятельности.

Исходя из этого, на наш взгляд, должны быть обоснованы направления государственной поддержки производственно-сбытовой системы АПК региона.

Первым из этих направлений является реализация стратегии адаптивной системы интенсификации сельского хозяйства в регионах Казахстана.

Реализация этого направления позволяет повысить эффективность сельскохозяйственного производства. Однако, поддержка в данном случае должна осуществляться не только с учетом возможности того или иного экономического субъекта участвовать в реализации программы, а еще и (прежде всего) с учетом заинтересованности государства в развитии производства того или иного вида продукции. А такие приоритеты обозначены в стратегических документах развития АПК страны.

Второе приоритетное направление воздействия государственного регулирования и поддержки устойчивости развития АПК – создание условий для адаптации его товаропроизводителей к рыночным отношениям. Роль государства должна быть выражена в рациональном размещении и специализации производства в хозяйствах АПК.

Для этого целесообразно:

- формировать государственный заказ на конкурентной основе в республиканские и региональные стабилизационные фонды продовольствия;

– устанавливать гарантированную цену на продукцию, реализуемую в эти фонды;

– определять системы получения сельскохозяйственной техники по лизингу, дотационных и компенсационных выплат при покупке горюче-смазочных материалов, электроэнергии, минеральных удобрений, выплате страховых платежей;

– создавать преимущества при формировании рыночной инфраструктуры, особенно информационного, научно-консультативного, маркетингового и других видов обслуживания;

– формирование эффективной кооперативной системы, особенно кредитных, снабженческо-сбытовых, перерабатывающих кооперативов, оказания им необходимой поддержки;

– создание кредитных фондов, осуществляющих кредитование субъектов АПК с учетом специфики воспроизводства в этом комплексе и т.д.

Третье ключевое направление государственного регулирования и поддержки устойчивого функционирования АПК – создание условий для материально-технического обеспечения структур, ориентированных на адаптированное к природно-климатическому потенциалу и рыночным отношениям хозяйствования.

Меры государственного регулирования агропроизводственной системы должны основываться на платежеспособном заказе со стороны органов управления сельского хозяйства регионов: в правовом обеспечении, в финансовой поддержке сельскохозяйственных предприятий, в налоговой политике, в тарифной политике, в страховой политике, во внешнеэкономической политике, в земельных отношениях, в государственном контроле над качеством продукции.

Деятельность государства на внутреннем рынке будет сосредоточена, прежде всего, на организации продвижения продукции, полученной на реализацию от сельхозтоваропроизводителей – взаимодействии с ближайшими перерабатывающими предприятиями и торговыми организациями, создании собственных торговых точек в действующих торговых организациях, организации рекламы, создании собственных брендов для продукции региона и т.п.

Деятельность государства по сбыту зерна на международных рынках предполагает тесное взаимодействие с республиканской торговой палатой, торговыми представительствами республики в других странах и участие в международных альянсах и соглашениях.

В зависимости от направления деятельности локальных сбытовых зон требуется усиление тех или иных инструментов государственного регулирования. Если локальная сбытовая зона в большей степени ориентирована на внешний рынок сельскохозяйственной продукции, то на первый план должны выходить такие инструменты, как правовое обеспечение производственно-сбытовых процессов, государственный контроль за качеством

продукции, внешнеэкономическая политика государства, осуществление государственных и фьючерсных закупок.

Объем импорта продовольствия в Казахстан с каждым годом лишь увеличивается, варьируя от 30 до 80 %, в зависимости от вида продовольствия. В Казахстан завозятся преимущественно продукты первой необходимости и в меньших количествах – дорогие деликатесы. Такое положение опасно для экономики страны: зависимость от внешнего рынка лишь увеличивается, конкуренция, как на внутреннем, так и внешнем рынках усиливается. Казахстан обеспечивает себя и близлежащие страны по немногим позициям, в основном хлебом и хлебопродуктами. Хотя производство многих из импортируемых товаров может осуществляться и в стране (мясные консервы, макаронные изделия, маргарин, йогурты, колбасы, кондитерские изделия, растительные масла и др.).

По мнению ученых, продовольственная независимость может быть сохранена в случае не превышения 20%-ой доли импорта во внутреннем потреблении. А уровень продовольственной независимости в 20-30%, по оценкам западных специалистов, является пороговым.

Государственное регулирование при формировании производственно-сбытовой системы заключается в использовании таких инструментов, как правовое обеспечение производственно-сбытовых процессов, государственный контроль за качеством продукции, регулирование земельных отношений, материально-техническое обеспечение сельскохозяйственных товаропроизводителей и переработчиков сырья, страховая, налоговая и тарифная политика в агропромышленном комплексе региона, финансовая поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей и переработчиков сырья, контроль качества сельскохозяйственного сырья и продовольствия, в том числе, качества и безопасности условий их производства и хранения.

Необходимо отметить, что во всех развитых странах товаропроводящая система имеет высокую инвестиционную привлекательность со стороны государственных и частных компаний, а также жесткую конкуренцию и динамичное развитие.

Из-за жесткой конкуренции в этой сфере многие западные торговые компании начали объединяться с целью монополизации рынка и вытеснения конкурентов.

Из-за отсутствия эффективной законодательной базы на государственном уровне в настоящее время такие крупнейшие зарубежные торгово-сбытовые компании, как «Рамстор», «Метро», ТОО «Прима Distribution» и другие компании, создали и создают собственные торговые сети в Казахстане, нацеленные в основном на продвижение импортного продовольствия на казахстанский рынок.

Отечественная товаропроводящая система еще не сформировалась и не может конкурировать с такими зарубежными компаниями, у которых хорошее финансовое состояние и значительный опыт работы на мировом рынке.

Многие организованные оптово-посреднические структуры, не

выдерживая такой жесткой конкуренции, либо уходят с рынка, либо вынуждены оказывать новые, не свойственные для таких специализированных предприятий услуги.

Проблема взаимодействия казахстанского товаропроизводителя с этими торговыми компаниями с каждым годом все больше обостряется. Для решения этой проблемы нужна четкая государственная политика, которая в законодательном порядке должна регулировать деятельность этих компаний.

Особенностью функционирования казахстанского продовольственного рынка является то, что значительная часть продукции на оптовом рынке реализуется частными оптовыми компаниями и предприятиями смешанных форм собственности, а доля продукции реализуемой предприятиями государственной собственности остается незначительной. Из общего объема оборота оптовой торговли предприятиями государственной собственности реализуется всего лишь около 0,1% в 2021 году, предприятиями частной собственности – 67,1% и иностранной формой собственности – 32,8%.

Удельный вес оборота оптовой и розничной торговли предприятий частной собственности Акмолинской, Западно-Казахстанской, Карагандинской, Кустанайской, Кызылординской, Петропавловской, Туркестанской областей составляют свыше 90%. Наибольшая доля иностранной формы собственности в оптовой торговле в Атырауской - 90,5%, в гг. Нур-Султане – 22,8% и Алматы – 39%.

Построение стратегии развития оптовой торговли продовольственными товарами и модернизации товародвижения должно исходить от органов государственной власти.

Стратегия должна предусматривать формирование и развитие новой товаропроводящей системы, нацеленной на минимизацию издержек в сфере обращения, повышение конкурентоспособности продукции, увеличение объемов реализации и улучшение качества оказываемых услуг.

Организация такой системы требует совершенствования не только оптовой и розничной торговли, но и модернизации складских комплексов в соответствии с современными требованиями.

Эффективная система взаимодействия сельхозтоваропроизводителей с предприятиями розничной и оптовой торговли продовольственными товарами на современном этапе основывается на использовании современных информационно-маркетинговых и цифровых технологий, а также логистических систем. Она обеспечивается гармонизацией интересов продавцов и покупателей, внедрением новых форм и прогрессивных технологий в системе сбыта сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.

С учетом этого предлагается совершенствовать систему оптовой торговли продовольственными товарами **по трем основным** направлениям или организованным рыночным каналам реализации [9]:

- *реализация скоропортящейся продукции* через модернизированные оптовые продовольственные рынки и логистические распределительные

центры. Эта система основывается на возможностях информационных технологий и постоянно растущих требованиях рынка в удовлетворении спроса на товары и услуги;

- *реализация стандартизированной продукции* через модернизированные товарные и фьючерсные биржевые структуры. Модернизация биржевой торговли основывается на развитии конкуренции между государственными и негосударственными структурами, снижении и перенесении рисков, связанных с реализацией продукции будущего урожая на негосударственные и коммерческие структуры;

- *развитие электронной торговли* продовольственными товарами на основе использования современных информационных технологий и средств связи. Для реализации этого направления представляется целесообразным создание республиканской электронной торговой площадки.

Все эти организованные формы оптовой торговли продовольственными товарами должны способствовать снижению роли неорганизованных посредников, более рациональному использованию существующих складских площадей, модернизации инфраструктуры продовольственного рынка и повышению заинтересованности всех субъектов рынка в объединении финансового и экономического потенциала для обеспечения эффективного функционирования продовольственного рынка.

Ведущая роль в этом вопросе отводится органам государственной власти и саморегулируемым организациям, которые придают этим преобразованиям программный характер и создают необходимые экономические условия для повышения эффективности инвестиций, реализации интересов по обеспечению продовольственной безопасности и развитию цивилизованной системы оптовой торговли продовольственными товарами.

Оптовые продовольственные рынки и их взаимодействие с сельскохозяйственными товаропроизводителями и предприятиями розничной торговли. Формирование оптовой торговли продовольственными товарами рынка в стране началось с изучения зарубежного опыта. Наиболее приемлемым для Казахстана был признан опыт работы организованных оптовых структур Испании, где для реализации государственной политики в области оптовой торговли продуктами питания в 60-е годы XX века было создано государственное предприятие «Меркаса», учредителями которой выступили Минсельхоз Испании (60%) и Минэкономики Испании (40%).

Все оптовые продовольственные рынки созданы и функционируют в форме акционерного общества с контрольным пакетом акций либо в государственной, либо в муниципальной собственности, а доля акций частного капитала во всех оптовых рынках незначительна.

Жесткий государственный контроль и регулирование деятельности предприятий оптовой торговли осуществляется также в Японии, Франции, США и других странах с развитой рыночной экономикой. В Японии существует жесткая система лицензирования деятельности оптовых продовольственных рынков. Причем деятельность поставщиков

продовольствия лицензируется Минсельхозом Японии, а деятельность оптовых покупателей – местными органами государственной власти, что дает возможность регулировать и защищать продовольственный рынок страны от неконтролируемого ввоза импортного продовольствия.

Оптовая торговля через такие структуры во всех странах с рыночной экономикой поддерживается государством. Крупные национальные и межрегиональные оптовые рынки, как правило, являются либо полностью государственными структурами, либо акционерными обществами, где основная доля акций принадлежит государству, а местные оптовые продовольственные рынки являются либо муниципальными, либо частными. Наиболее распространенной формой организации оптового продовольственного рынка в зарубежных странах являются акционерные общества.

Важнейшими задачами оптового рынка и распределительного центра остается своевременное информирование сельскохозяйственных товаропроизводителей о ситуации и ценах на основные виды продовольствия, а также создание им необходимых условий для организации сбыта продукции по рыночным ценам.

Поэтому государственное регулирование процессов формирования и развития оптовой торговли продуктами питания на основе эффективного механизма функционирования оптовых продовольственных рынков и распределительных центров в условиях отсутствия государственной поддержки аграрного сектора является одним из важнейших элементов развития продовольственного рынка страны.

Оптовая торговля не только остается крупным источником снабжения розничной сети и общественного питания крупных городов, но зачастую сохраняет свое значение и как форма реализации сельскохозяйственного сырья.

Государственная политика в формировании и развитии оптовых продовольственных рынков должна быть направлена на развитие эффективной отечественной системы оптовой торговли продовольственными товарами, снижение транзакционных издержек в системе товародвижения, совершенствование межрегионального товарообмена и решения проблемы продовольственного обеспечения.

Наибольший интерес представляет разработка и реализация концепции и программы развития оптовой торговли сельскохозяйственной продукцией сырьем и продовольствием предполагает дальнейшее ее развитие по трем основным направлениям [16].

Оптовая торговля реальным товаром по образцам через оптовые продовольственные рынки. Это направление является предпочтительным для крупного оптового покупателя и основано на отборе товара по образцам в офисе торговой компании, затем формирование и получение заказа осуществляется на складе этой компании, что позволяет существенно рационализировать процесс закупки товара и сократить общее время обслуживания клиента.

Оптовая торговля по заказам через распределительные центры продовольствия, которая является одним из перспективных направлений функционирования предприятий отрасли.

Оптовая торговля, основанная на модернизации оптовых рынков и создании логистических центров. Эта форма оптовой торговли максимально отвечает современным требованиям и является наиболее эффективной и привлекательной для всех участников рынка.

Модернизация оптовой торговли сельскохозяйственной продукцией, сырьем и продовольствием по этим направлениям позволит значительно снизить издержки в системе товародвижения, повысит конкурентоспособность отечественного продовольствия на внутреннем рынке и обеспечит устойчивое развитие агропродовольственного комплекса.

Биржа является одним из видов оптовых рынков, которая предназначена в основном для организации оптовой торговли определенными группами товаров по установленным биржевым правилам в соответствии с действующим законодательством.

В связи с этим и с учетом анализа отечественного и зарубежного опыта биржевой торговли предлагаются *два варианта* организации и функционирования механизма биржевой торговли продовольственными товарами.

Первый вариант основан на функционировании биржи в форме акционерного общества и проведении так называемых биржевых аукционов или торговли натуральным товаром с поставкой против платежа. По этой схеме на биржевые торги выставляются стандартные лоты товара, соответствующие определенной специфике. В торгах могут участвовать только специально аккредитованные на бирже брокеры (агенты производителей и потребителей), а также уполномоченный представитель республиканского органа государственной власти.

В основе этой схемы лежит использование государственного механизма регулирования биржевой торговли и биржевой деятельности. В этом случае биржа создается в форме акционерного общества с контрольным пакетом акций в государственной собственности. Участники торгов (брокеры, дилеры) аккредитуются на бирже и проводят свои операции только на ней. Все производители и покупатели товара выставляют соответствующие заявки только через этих участников торгов.

Организация работы по такой схеме позволит усилить контроль за ходом торговли со стороны государственных регулирующих и контролирующих органов, а также повысить эффективность взаимодействия региональных производителей и потребителей продукции с центральными брокерскими и дилерскими компаниями. В биржевой торговле по этой схеме наряду с государством могут участвовать также и отраслевые структурные объединения.

Второй вариант основан на создании биржи в форме некоммерческого партнерства и организации биржевой торговли будущего урожая, позволяющего обеспечить процесс прогнозирования объемов и цен. Такая

технология позволяет товаропроизводителям и потребителям прогнозировать свои расходы на будущие периоды и соответственно сглаживать ценовые колебания путем заключения фьючерсных контрактов и страхования ценовых рисков. Следовательно, товаропроизводители получают гарантию поставки продукции на рынок, что позволит им привлекать банковские кредиты под залог будущего урожая.

В основе второй схемы лежит механизм саморегулирования на основе взаимодействия региональных удаленных биржевых терминалов.

Этот вариант в большей степени основан на механизме прогнозирования рынка, возможных при этом рисках и переключении этих рисков с государства на коммерческие структуры и саморегулируемые организации.

Государство может участвовать в биржевой торговле в обоих вариантах и как организатор и как агент, который покупает продукцию для государственных нужд и проведения товарных и закупочных интервенций. Региональные органы государственной власти, продавая и покупая такие контракты через биржу, способствуют межрегиональному товарообмену и стабилизации цен. Особо важным является то, что предлагаемая схема не нарушает уже наработанные в регионах механизмы, а органически сочетается с ними.

Электронная торговля продовольственными товарами. Задачей государства является создание необходимых условий для всех участников рынка по обеспечению информационной прозрачности функционирования оптового продовольственного рынка. Электронная торговля продовольственными товарами способствует реализации этих задач и позволяет объединиться участникам рынка, предпочитающим заниматься легальным бизнесом.

Она предлагает всем участникам торгового процесса полный набор услуг для обеспечения прозрачности и оперативности товародвижения на продовольственном рынке. При этом участники системы электронной торговли получают доступ не только к реальному обслуживанию торговых сделок, но и к финансированию, страхованию и информационному обеспечению предпринимательской деятельности.

Система электронной торговли, являясь инструментом конструирования цивилизованного рынка, успешно применяется во многих странах мира и в некоторых регионах страны, где на деле поняли ее возможности и перспективы. Наиболее активно и эффективно эта система применяется между оптовыми продовольственными рынками Франции, Германии, Польши и других стран, входящих в состав Всемирного Союза оптовых рынков.

Электронная торговля позволит ускорить процессы закупок продовольствия для государственных нужд и значительно уменьшить издержки при проведении конкурсов, сократить потери и злоупотребления в этой сфере. При этом государственные заказчики должны быть обеспечены программными средствами, необходимыми для проведения электронной торговли.

Электронная торговля продовольственными товарами предполагает совершенствование работы предприятий и организаций за счет установления более тесных взаимоотношений с клиентами в проведении маркетинговых исследований на продовольственном рынке. Она оказывает существенное влияние на эффективность работы предприятий оптовой торговли и системы товародвижения, сокращает сроки поставок продукции, снижает затраты и повышает качество предоставляемых услуг.

Электронная торговая площадка (ЭТП) обеспечивает выход участников системы на межрегиональные поставки продовольственных товаров, способствует увеличению поступлений в государственный бюджет за счет прозрачности сделок и доступа к этой информации большого количества потребителей продукции и товаропроизводителей. Важной задачей ЭТП является упорядочивание закупок продовольствия для государственных нужд.

Организаторами ЭТП являются органы государственной власти и некоммерческие саморегулируемые организации в виде отраслевых союзов и ассоциаций, а участниками торговли - сельскохозяйственные товаропроизводители, предприятия перерабатывающей промышленности и оптовой торговли. К торговле на ЭТП допускаются только оптовики, официально зарегистрированные в регистре и осуществляющие оптовую торговлю продовольственными товарами.

8.3 Разработка организационно-экономического механизма развития эффективной товаропроводящей системы (на примере РЦ и ОРЦ)

Процесс формирования и развития товаропроводящей инфраструктуры целесообразно проводить поэтапно. В стратегии и программе развития регионов Казахстана необходимо предусмотреть элементы развития оптовой торговли, в частности, логистической инфраструктуры.

В государственных, отраслевых и региональных программах и стратегиях развития инфраструктуры товаропроводящей системы должно быть предусмотрено решение целого ряда стратегических задач, а именно:

- создание региональных (межрегиональных) логистических центров - обеспечивающих складирование, хранение (с соблюдением требуемых режимов влажности и температуры) и комплектование заказов продукции для других регионов;
- разработка нормативно-правовой базы, позволяющей устанавливать приоритетность местных производителей продукции, что позволит успешно конкурировать с импортными производителями.

Следующие мероприятия заключаются в создании единого информационного пространства на территории регионов, позволяющего обмениваться нормативными, справочными и текущими данными с производителями продукции, как внутри округа, так и в межрегиональном масштабе.

Нами был организован сбор сведений о хозяйствующих субъектах, которые ведут торговлю на территориях муниципальных образований, а также о хозяйствующих субъектах, осуществляющих поставки продуктов (за исключением производителей) в этих районах и принадлежащих им объектах.

Полученная информация дала возможность выявить проблемные зоны с целью создания равномерного расположения торговых объектов. Это первый шаг к созданию современной логистической инфраструктуры: строить новые, модернизировать старые или перепрофилировать действующие объекты, что позволит нивелировать дисбаланс в развитии торговой сферы.

В результате исследования разработаны этапы развития логистической инфраструктуры продовольственной товаропроводящей сети Казахстана, которые представлены в таблице 8.1.

Таблица 8.1 - Развитие инфраструктуры продовольственной товаропроводящей сети Казахстана

	Этапы	Необходимый функционал	Направления развития
1	Формирование новых типов оптовых торговых и распределительных организаций	Распределительные центры; оптово-розничные объединения; магазины – склады; логистические центры; оптовые продовольственные рынки	Ревизия существующих торговых объектов; модернизация действующих, восстановление разрушенных; строительство новых на основе современных технологий; создание системы ИТ – коммуникаций и алгоритма взаимодействия органов местной и центральной власти, ресурсоснабжающих организаций
2	Развитие рынка логистических услуг	Определение для оптовых компаний экономических показателей роста, введение системы рейтингов на основе интегрального показателя, учитывающего число обслуживаемых клиентов, качество оказываемых услуг	Увеличение потребительского спроса и динамики роста товарооборота; постоянный рост объемов экспортно-импортных операций в регионах ; развитие транзитных грузопотоков; привлечение иностранных розничных сетей, транснациональных компаний, производящих и реализующих продовольственные товары; расширение рынков сбыта
3	Организация взаимодействия между торговыми предприятиями и производителями, местными органами самоуправления	Создание единой базы данных; автоматизация планирования производства товаров и их доставки; контроль за выполнением принятых решений	Автоматизация сбора, обработки данных; стандартизация программного обеспечения; автоматизация коррекции плановых параметров в соответствии с фактическими результатами формирования системы стимулов участникам ГЧП
4	Развитие складской	Построение современных	Ревизия складских площадей;

	инфраструктуры	складов с учетом задач формирования и развития транспортно-логистической инфраструктуры	разработка единого плана строительства с выделением земельных участков; согласование плана строительства складов с существующей программой развития инфраструктуры; концентрация на строительстве складов классов «А» и «В», модернизация действующих складов до уровня класса «В»; выстраивание комплексной программы поддержки новых проектов: инвестор получает право на пользование полным пакетом помощи от предоставления (без торгов) земельного участка до получения налоговых льгот и инвестиционных займов
5	Развитие овоще- и картофелехранилищ	Модернизация существующих и построение новых инфраструктур хранения вблизи мест производства и потребления на основе ГЧП	Выстраивание комплексной программы поддержки новых проектов: инвестор получает право на пользование полным пакетом помощи от предоставления (без торгов) земельного участка до получения налоговых льгот и инвестиционных займов
6	Построение интегрированной информационно-аналитической системы	Создание интегрированной логистической информационной системы в масштабах регионов, формирование специализированных планов развития (с конкретными проектами и ответственными за их реализацию) для каждой территории	Принятие нормативных актов, стимулирующих использование ИС; организация дистанционного обучения руководителей оптовых компаний и рядовых сотрудников работе в информационной логистической системе; стандартизация оборудования и программного обеспечения, поддерживающих ЛИС
7	Цифровизация продовольственных рынков	Обеспечить доступ к цифровым платформам и автоматизация бизнес-процессов	Внедрение цифровых технологий и блокчейнов в продаже и распределения товаров, обеспечение прослеживаемости и контроля за их перемещением
Примечание: Составлено авторами			

Развитие и формирование современных логистических центров в регионах должно стать одним из главных направлений развития продовольственного рынка за счёт создания инфраструктуры в ближайшие годы.

Целесообразно разработать комплекс организационно-экономических мероприятий на платформе ГЧП, который будет учитывать новейшие разработки информационных технологий, опыт развитых зарубежных стран.

В настоящее время в РК реально запущен проект строительства ОРЦ и развития ТЛЦ, связанных с развитием транспортной инфраструктурой.

Главный принцип отбора проектов состоит в создании благоприятных условий для привлечения представителей малого и среднего бизнеса, который привлечет инвестиции, окажет содействие в создании дополнительных рабочих мест, уменьшит нагрузку на бюджет.

Изучение мирового и отечественного опыта в области формирования товаропроводящей инфраструктуры позволило сделать следующие выводы: создание частно-государственного товарищества как наиболее оптимальной формы организации; предоставление торговым предприятиям различного рода привилегий; создание необходимой привлекательности для частного капитала, инвестируемого в развитие объектов инфраструктуры.

Учитывая наличие объектов на территории региона, которым нужна модернизация или восстановление с одной стороны, проектирование и строительство новых, с другой стороны, проанализированы варианты использования ГЧП с учётом возможных рисков (табл.Ж.1, приложение Ж).

Использование выбранных форм ГЧП, показанных в таблице Ж.1, создаст благоприятные условия для привлечения инвестиций не только со стороны отечественных предпринимателей, но и заинтересует иностранных инвесторов.

Нами выделены основные направления приложения усилий по развитию логистической инфраструктуры в Казахстане:

- целевое кредитование по низким процентным ставкам (не более 5-7%);
- предоставление гарантий БВУ по кредитам;
- субсидирование процентных ставок по уже привлеченным кредитам на строительства логистических объектов;
- льготное выделение земельных участков под строительство элементов логистической инфраструктуры;
- подведение коммуникаций к строящемуся объекту;
- новые формы взаимодействия государства и бизнеса: масштабное применение ГЧП, внедрение риск-ориентированного подхода.

Все вышеперечисленные мероприятия повысят инвестиционную привлекательность создания логистических центров, позволят вывести территорию на траекторию устойчивого роста. Опыт, полученный при создании современной инфраструктуры, даст возможность оценить экономические (материальные, финансовые, временные) преимущества при дальнейшем планировании новых объектов.

Самыми эффективными механизмами, с помощью которых осуществляется ускоренное развитие инфраструктуры торговли, согласно мнению независимых экспертов, являются механизмы, связанные, прежде всего, с долгосрочным финансированием:

- предоставление, по возможности, некоторых льгот при кредитовании строительства объектов торговли и товаропроводящей инфраструктуры;
- гарантии государства в отношении кредитов, предоставляемых сфере торговли и организациям, формирующим товаропроводящую инфраструктуру;
- частно-государственное товарищество, в пределах структуры которого государство отводит землю под товаропроводящий объект, инвестирует финансовые средства в строительство необходимых и достаточных коммуникаций.

В свою очередь, при реализации указанных выше программ должен быть проведен ряд конструктивных мероприятий, к которым относятся следующие:

- обеспечение механизма «одного окна», с целью снижения времени предпринимателей по организации поиска недвижимого имущества, оформлению документов на предпринимательскую деятельность, снижение времени лицензирования и согласования места расположения строящегося объекта и оформление проектов строительства;
- финансовую поддержку для организации малого и среднего предпринимательства, путем предоставления государственного финансирования по части затрат по разработке организационной документации, предоставления поручительств организациям малого бизнеса за счет специального фонда, предоставления организациям возможности приобретения транспортных средств, складского и торгового оборудования, технических устройств различного назначения по договору лизинга;
- поддержку в приобретении имущества, в аренде помещений, отвечающих современным требованиям по качеству, технологичности и функциональности, с возможностью предоставления определенных льгот при приобретении и дальнейшей эксплуатации торговых и вспомогательных помещений;
- обеспечение эффективной системой информационной поддержки предпринимательской деятельности, в частности, торговой, посредством проведения учебных мероприятий в области финансовой грамотности начинающих и уже работающих на рынке кадров компаний (конференции, участие в СМИ, круглые столы).

Меры, включающие государственное финансирование, например, создание инфраструктуры, ее строительство за счет государства, являются самыми затратными для государственного бюджета. В сложившихся экономических условиях увеличивать финансирование строительства инфраструктурных объектов за счет государственного финансирования не предоставляется возможным. В связи с этим подобные инструменты не будут включены в основной план реализации стратегии развития региональной торговли.

Далее по степени финансовой нагрузки на бюджет государства выступают принципы ГЧП. В настоящее время данные меры активно предпринимаются в Казахстане в процессе экономического развития при

создании особых экономических зон, где государство строит различные объекты коммуникаций, а также представляет инвесторам налоговые льготы.

Для этого, с целью оптимизации процесса государственного участия в развитии розничной торговли на мало населенных и отдаленных территориях, необходимо вести классификацию областей по степени экономической заинтересованности инвесторов в розничных компаниях.

Их возможно разделить на три типа территорий:

- привлекательный для инвесторов в развитии торговли — владельцы торговых точек могут получают дивиденды от инвестированного капитала, открывая магазины на этих территориях;

- достаточно привлекательный - компании могут получить некоторую сверхприбыль, однако полного возврата на инвестированный капитал не будет;

- инвестиционно непривлекательный - в существующем варианте при отсутствии государственных привилегий владельцы торговых точек могут достигнуть только точки безубыточности.

Области, относящиеся к привлекательным, наиболее продвинутые с точки зрения развития товаропроводящей инфраструктуры, имеют возможность получать довольно высокие доходы, благодаря высокому числу и плотности населения на территории.

Данные области Казахстана являются привлекательными для розничных компаний с экономической точки зрения, поэтому нецелесообразно проводить дополнительные государственные мероприятия по развитию розничной торговли, помимо мероприятий, включенных в общую региональную стратегию развития.

Относительно привлекательные для развития торговли территории с развитой товаропроводящей инфраструктурой, средними душевыми доходами населения, средневысокой численностью и плотностью населения вынуждены прилагать дополнительные усилия для получения той минимальной прибыли, которую можно получить на данной территории. Эта прибыль может быть получена за счет различных налоговых льгот, скидок на оптовую продажу, снижения тарифов на грузовые перевозки, а также за счет обязательства по передаче торговых площадей на данных территориях на условиях тендера.

Особые требования к обеспеченности таких территорий торговыми площадями необходимо сформулировать в градостроительной документации (учитывающей особенности стратегии социально-экономического развития территории). В итоге наиболее оптимальные из представленных трех подходов, описанных здесь, будут выбирать местные власти, которые определяют направления реализации программ развития и градостроительную деятельность.

Для территорий, которые не являются привлекательными для бизнеса, государство должно организовывать снабжение товарами или наделить прямыми полномочиями торговые компании по организации и доставке товаров потребительского назначения на территории такого типа.

Для реализации данных подходов целесообразно в каждой области определить «паспорт области», отражающий различные местные объекты, характеризующие соответствующий тип территории областей. С целью определения оптимального инструмента государственного воздействия на развитие розничной торговли на малонаселенных и отдаленных территориях предлагается вести классификацию регионов по двух параметрам: плотности населения и среднедушевым доходам населения (табл.8.2).

Таблица 8.2 - Доходы и плотность населения в Казахстане (по данным 2022 г.)

Регионы	Денежный доход, всего в среднем на душу населения в год, тенге	Площадь, кв.км	Плотность, чел/кв.км
Республика Казахстан	829 333	2725000	7,0
Акмолинская	863 424	146219	5,0
Актюбинская	807 659	300629	3,0
Алматинская	705 633	223911	9,4
Атырауская	730 117	118631	5,6
Западно-Казахстанская	822 801	151339	4,4
Жамбылская	623 119	144264	8,0
Карагандинская	1 078 984	427982	3,2
Костанайская	980 528	196001	4,4
Кызылординская	690 497	226019	3,7
Мангистауская	913 099	165642	4,5
Павлодарская	871 829	124755	6,0
Северо-Казахстанская	919 668	97993	5,5
Туркестанская*	517 428	117249	17,7
Восточно-Казахстанская	939 168	283226	4,8
г. Нур-Султан	1 171 546	722	1717,1
г. Алматы	1 005 882	682	2969,0
г. Шымкент	626 766	1170	950,8

Низкая плотность и доходы ниже среднереспубликанского значения имеют большинство областей и городов южных, западных и северных областей Казахстана, что требуется учитывать при финансировании в рамках программы развития регионов.

Внедрение программы государственной поддержки и финансирования развития эффективной товаропроводящей системы включает в себя создание логистической организации с полным или частичным государственным управлением, что позволит обеспечить следующие преимущества для участников каналов товародвижения для производителей по республике:

- повысить степень рыночной перспективы малых и средних производителей и предоставлять им более благоприятные условия у торговых организаций;

- вступление в новые области и цепи товародвижения (в том числе приблизиться к требованиям больших розничных компаний по ритмичности и объемам поставок, соответствию качеству, наличию маркировки);

- сократить риск, связанный с деятельностью небольших производителей и, как результат, снизить уровень финансового бремени для данных организаций.

Для региональных предприятий оптовой и розничной торговли:

- получение льготных условий у поставщиков, как за счет эффекта масштаба, так и в обмен на льготные условия со стороны республиканской программы развития;

- сокращение посреднических звеньев в цепочке поставок и выход напрямую на производителей;

- создание эффективной системы дистрибуции, позволяющей снизить удельные издержки, в том числе, построить склады;

- в соответствии со стратегией развития области создание и продвижение единого бренда, способного соперничать с престижным имиджем крупных торговых компаний;

- внедрение современных IT-систем, слишком дорогих для одного малого или среднего предприятия;

- снижение рисков, связанных с бизнесом малых и средних торговых компаний и, следовательно, снижение стоимости финансовых ресурсов для данных предприятий.

Сложившийся опыт функционирования торговли описывает многообразные формы участия органов управления в процесс продвижения товаров. Среди прочих одним из более эффективных решений является создание консорциума с участием местного исполнительного контроля.

В случае введения данной формы управления с участием логистического консорциума в регионах подобная ассоциация может включать в свой состав местные контролирующие органы, существующие организации оптовой торговли, объекты, реализующие продукцию в розницу, транспортные компании, банки, страховые компании и прочие. Целью логистического консорциума является поддержка и развитие розничной торговли, малых предприятий в малонаселенных районах. Главной задачей - формирование товаропроводящей системы данного региона. Механизм функционирования - за счет формирования программы поддержки при условии льготной политики развития, а также финансовое участие в формировании и развитии объектов оптовой и мелкооптовой торговли.

На рисунке 8.1 представлена модернизированная форма поставок продукции в регионах с низкой плотностью и малонаселенным населением с учетом организации работы логистического консорциума.

Организационная регистрация организаций в деятельности консорциума может быть реализована прямым участием в формировании организации теми или другими компаниями на правах соучредителей.

Данная форма взаимодействия имеет место в соответствии с заключением соглашения о сотрудничестве и предполагает проведение следующих работ: разработка основы для объединенных программ маркетинга; подготовка высококвалифицированного штата; введение и функционирование однородных информационных требований; развитие и внедрение однородных стандартов партий (размер, упаковка); формирование консолидированных заказов; продвижение продукции на другие областные товарные рынки (межрегиональный масштаб); координация рекламной деятельности; организация и интеграция транспортирования и складирования товаров; осуществление перераспределения и маневрирования потоками товаров.

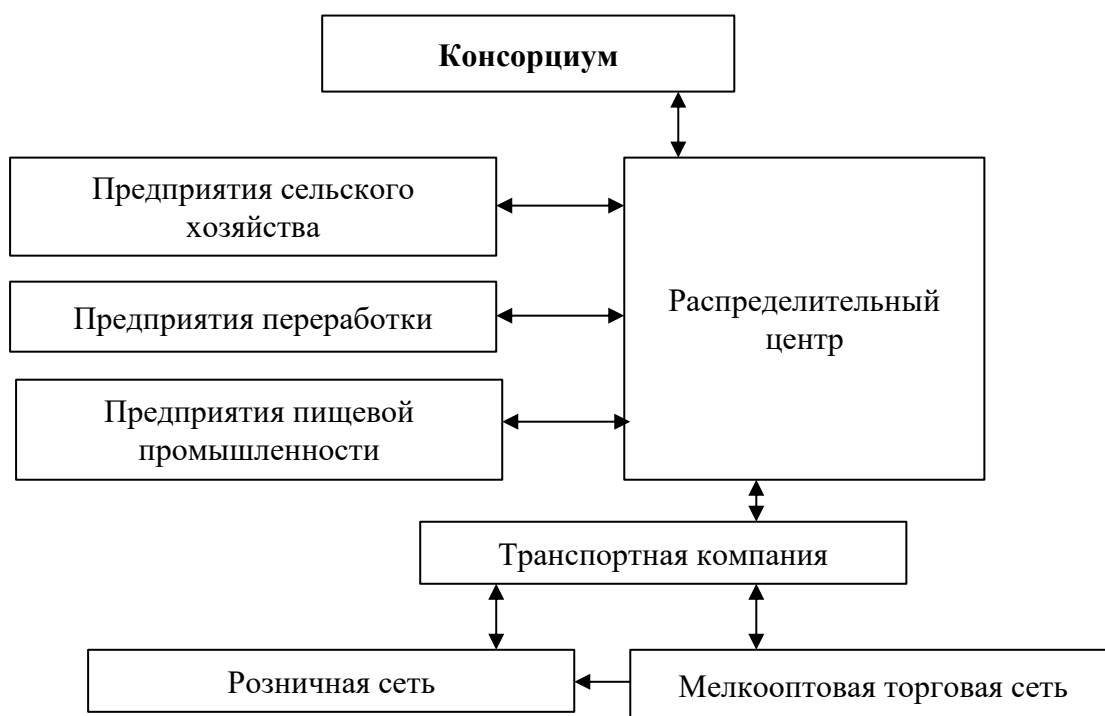


Рис. 8.1 - Форма поставок товаров внутри регионов Казахстана

Для реализации координации действий партнеров могут быть созданы единые информационные центры, обеспечивающие информационную интеграцию.

Мировая практика подтверждает преимущества распределения товаров через товаропроводящие логистические системы, в основе которых лежит распределительный центр. При этом экономия осуществляется за счет сокращения объемов товаров на складе вне потребителя и за счет транспортных расходов путем осуществления крупной партии завоза товаров.

При создании регионального распределительного центра необходимо решить ряд первостепенных задач организационного, экономического, технико-технологического характера, к которым относятся:

1. обеспечение торговой точки техническими средствами;
2. достижение комплексности в обслуживании клиента;
3. внедрение дополнительных объемов перевозок;

4. оптимизация схем взаиморасчетов внутри логистической товаропроводящей системы;

5. оптимизация загрузки транспортных и логистических инфраструктур;

6. сокращение времени грузов в пути за счет снижения периодов простоя на стыковых участках, а также использования более совершенных транспортных средств и транспортного оборудования.

В структуре регионального распределительного центра предлагается создать центр распределения, который подразделен на пять основных подсистем, практически им соответствует пять отделов системы: отдел регионального обслуживания, отдел внешних коммуникаций, транспортный отдел, склад и итоговый аналитический отдел.

Создание и управление информационными потоками будут делегированы в системе центра распределения к отделу внешних коммуникаций, отдел регионального обслуживания - к итоговому аналитическому отделу.

Обслуживание материальных потоков выполняется транспортными и складскими подсистемами.

Централизованная организация может быть возложена на руководящую компанию, включенную в работу или привлеченную, имеющую возможности по реализации всего спектра инфраструктурной поддержки. Вовлеченные организации могут принять на себя функции по централизации планирования, координации и регулирования процесса товародвижения.

Выбирая руководящую компанию, желательно найти такого поставщика, который готов обсудить потребности клиентов организации, наряду с собственными потребностями. Необходимо установить стандарты для ключевых параметров деятельности. Профессиональные поставщики могут поддержать несколько программ усовершенствования качества и на практике включить их выполнение в контракт. Они должны быть готовы обсудить соглашения на основе участия в разделении прибыли, в случае получения сверхприбыли, и готовы заплатить штраф, если не могут решить задачу.

При создании консорциума необходимо организовать работу центра распределения, а также подразделения мелкооптовой торговли с их размещением в областях. Вероятна организация работы мелкооптовых центров, торгующих на принципе *cach&carry*.

В ходе работы с розничными операторами предлагается использовать следующие подходы.

Тип групп клиентов:

- розничные предприятия,
- оптовые клиенты - киоски, аптеки, заправки;
- гостиничный и ресторанный бизнес - отели, рестораны, кафе.

Первостепенной задачей остается определение географии распределения влияния государственной поддержки и финансирования, в том числе путем выбора места размещения структурных, единиц логистического консорциума. В регионах, которые являются наиболее привлекательными для ведения

предпринимательской деятельности, предлагается создать программу развития инфраструктуры торговли, базирующиеся на государственном финансировании.

На территории регионов, относящихся к достаточно привлекательный, также предлагается построить или перепрофилировать организации под центры мелкооптовой торговли, работающие по принципу *each & carry*. В итоге структура логистической системы будет характеризоваться рациональным построением звеньев логистической цепи и оптимальной организацией самого центра.

В соответствии с особенностью географического расположения областей распределительный центр целесообразно разместить в областных центрах, т.к. они имеют более развитую инфраструктуру оптовой торговли.

Региональные оптово-распределительные центры продовольственной продукции

Оптово-распределительный центр может существовать в рамках различных форм, в зависимости от того, кто будет являться инициатором проекта. Выбор формы правового поля предприятия зависит, прежде всего, от организационно-правовой формы субъектов хозяйствования, входящих в ОРЦ, а также от интенсивности товарооборота. Несомненно, в местах размещения, где преобладающим числом участников ОРЦ являются малые формы хозяйствования, приемлемым выбором становится его организация на базе сельскохозяйственного потребительского кооператива.

Виды деятельности такого кооператива будут состоять в сбыте, переработке, снабжении и обслуживании предприятий малого бизнеса – членов кооператива. Трудности, с которыми может столкнуться ОПР, созданный подобным образом, состоят в отсутствии инициаторов реализации подобного проекта, начального капитала, земельного участка под ОРЦ, а также возможности привлечения высококвалифицированных работников. Для решения вопроса места организации ОРЦ целесообразным видится формирование потребительского кооператива на площадях уже имеющихся перерабатывающих предприятий или малых цехов, складских помещений с дальнейшим расширением под полный спектр оказываемых услуг.

Либо в зависимости от территориального расположения кооперативные ОРЦ могут арендовать помещения близлежащих складов, сдавать на переработку находящимся поблизости предприятиям пищевой промышленности закупленную продукцию. Очевидно, что создание такого кооператива требует достаточных финансовых вложений, которыми не располагает малый аграрный бизнес. Участие государства с применением финансовой поддержки становится необходимым условием существования кооперативного оптово-распределительного центра, что потребует уточнения отдельных положений по субсидированию подобных формирований.

Согласно Государственной программы развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017 – 2021 годы расширение

возможностей по сбыту сельскохозяйственной и переработанной продукции работа будет проводиться в двух направлениях.

Первое – создание ОРЦ для формирования крупных партий продовольствия и распределения их на внутренний рынок и экспорт.

Второе – создание системы электронной торговли продукцией АПК. Примером внедрения цифровых технологий может являться создание электронной площадки для торговли продукций АПК, которая позволит преодолеть географические ограничения, снизить затраты на содержание торговых площадей и т.д.

Кроме того, для решения проблемы по дефициту мощностей транспортировки при экспорте зерновых культур и продуктов их переработки планируется разработка карты логистики АПК и планов мероприятий по строительству терминалов, перевалочных складов, обновлению специализированного парка техники.

В существующем программе необходимо предусмотреть статью на субсидирование затрат на строительство ОРЦ.

В районах с постоянно высоким спросом и предложением организация ОРЦ может осуществляться девелоперскими компаниями при условии высокой инвестиционной привлекательности региона. Задача девелопера сводится к сопровождению процесса создания и реализации проекта, то есть проектирования ОРЦ, выкупу земли под строительство, выполнению строительных работ, подводу инженерных коммуникаций, организации работы центра и решение вопросов по его содержанию. Главная проблема состоит в том, чтобы формируемые через девелоперские компании ОРЦ не завышали цены на предлагаемые услуги, так как главная их задача – это повышение доходности своего бизнеса и ценности объекта недвижимости, иначе государство встанет перед необходимостью возмещения части затрат сельскохозяйственному товаропроизводителю за работу через ОРЦ.

Привлечение девелоперских компаний возможно при создании определенных привлекательных условий в регионе для вложения инвестиций. К ним можно отнести предоставление местными органами власти на льготных условиях в долгосрочную аренду с правом последующего выкупа земельной территории под ОРЦ; нулевую ставку налога на имущество (до 7 лет); снижение ставки налога на прибыль (до 8 лет); льготный режим по налогу на землю; содействие привлечения товаропроизводителей для работы в ОРЦ.

В остальных случаях предлагается формирование ОРЦ крупными компаниями, занимающимися сбытом или переработкой сельскохозяйственной продукции. В случае организации ОРЦ перерабатывающими предприятиями и компаниями по оптовому сбыту используется имеющаяся у них инфраструктура и земельная территория, что облегчает построение оптово-распределительного центра, но приводит к необходимости считаться со сложившимися условиями хозяйствования сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Исходя из задач ОРЦ, его основные функции должны строиться на принципе получения услуг в едином месте:

1) закупочная функция - закуп сельскохозяйственной продукции; 2) складская - сдача в аренду складских помещений; приемка, разгрузка-погрузка и ответственное хранение поступающей от сельскохозяйственного товаропроизводителя продукции; 3) перерабатывающая - предпродажная подготовка сельскохозяйственной продукции; переработка сельскохозяйственной продукции (изготовление полуфабрикатов, готовой продукции и их фасовка); 4) обслуживающая - приобретение сельскохозяйственными товаропроизводителями необходимых товаров; предоставление услуг ветеринарно-санитарной экспертизы, фитосанитарного контроля; оказание финансовых и других услуг (кредитование, страхование); предоставление услуг стоянки автотранспорта; техническое обслуживание автомобилей; 5) транспортная - оформление транспортных документов; сопровождение грузов; контроль движения грузов; планирование транспортной работы; 6) маркетинговая - реализация сельскохозяйственной продукции (формирование базы поставщиков, покупателей); аренда торгового места; предоставление маркетинговой информации; управление товарооборотом; реализация сельскохозяйственной продукции (формирование базы поставщиков, покупателей); 7) социальная - организация социальных столовых; производство готовых рационов для социальных учреждений; организация общественного питания (кафе, закусочные); оказание гостиничных услуг.

На сегодняшний день за решение вопроса строительства крупных ОРЦ в Казахстане и их объединение в национальную сеть взялись государство, где курирующим органом выступает Министерство торговли и интеграции РК. В их планах строительство 24 ОРЦ. Главная концепция включения ОРЦ в республиканскую сеть – это объединение их под единой структурой управления с общей информационной системой. Это позволит осуществлять их деятельность на основе единых стандартов и правил, использовать единое информационное пространство, даст возможность государству для мониторинга продовольственных ресурсов и цен, организации государственных закупок сельскохозяйственной продукции.

Региональные органы власти при строительстве ОРЦ должны содействовать выделению земельных участков, проведению инженерной и транспортной инфраструктур, предоставлять налоговые льготы.

Независимо от выбора организационно-правовой формы и размеров в рамках деятельности ОРЦ необходимо предусмотреть возможность оказания государственной поддержки в виде субсидирования процентной ставки по инвестиционным кредитам, по краткосрочным кредитам на переработку продукции сельскохозяйственным товаропроизводителям, компенсации части затрат на строительство ОРЦ.

Эффективность деятельности ОРЦ зависит от схемы взаимоотношений, сформированных между организаторами проекта. Для создания крупного ОРЦ, входящего впоследствии в состав республиканской сети и влияющего на рынок

сельскохозяйственной продукции, приемлемым является наличие тесных связей с государством, так как именно совместная работа позволит осуществить столь крупномасштабный проект и создаст условия для его дальнейшего существования. При формировании ОРЦ в форме потребительского кооператива наибольшая доля участия в его организации и деятельности принадлежит членам кооператива – малым формам хозяйствования.

Экономические взаимоотношения между сельскохозяйственными товаропроизводителями и ОРЦ строятся на выполнении договорных отношений. Так, при закупке сельскохозяйственной продукции используются договора-контрактации или договор финансирования под уступку денежного требования (факторинг).

В случае факторинга при поставке продукции сельскохозяйственным товаропроизводителем в ОРЦ, последний получает краткосрочный кредит в банке для выплаты аванса. После реализации продукции ОРЦ рассчитывается с товаропроизводителем полностью за минусом выплаченного аванса. В случае получения крупного заказа ОРЦ от перерабатывающих предприятий на поставку сельскохозяйственного сырья с товаропроизводителями могут быть заключены договора субконтрактации. С участниками ОРЦ в лице транспортных предприятий, перерабатывающих предприятий могут быть заключены договора подряда, перевозки грузов, транспортной экспедиции. Сбыт продукции ОРЦ осуществляет в соответствии с договором комиссии. В случае аренды помещений и оборудования сельскохозяйственными товаропроизводителями, ОРЦ должен заключить договор аренды или договор доверительного управления имуществом.

Цена проданной продукции через ОРЦ будет строиться на условиях франко-склад, что приведет к привлекательности ОРЦ для потребителей сельскохозяйственной продукции, так как затраты на перевозку груза, погрузочно-разгрузочные работы включаются в расходы центра. Закупочные цены определяются на уровне себестоимости продукции, сложившейся у сельскохозяйственного товаропроизводителя, и нормальной нормы прибыли, предполагающей расширенное воспроизводство.

Стоимость строительства ОРЦ варьируется исходя из функций, специализации, масштабов деятельности.

На первом этапе, в 2021-2022 годах, будет создано 7 ОРЦ, которые будут иметь свою специализацию:

- 3 ОРЦ по распределению в гг. Нур-Султан, Шымкент и Алматы;
- 4 ОРЦ по хранению в п. Мичурино и г. Аксу Павлодарской области; г. Капшагай, Шенгельдинский сельский округ, Алматинской области; г. Шу Жамбылской области.

Ввод в эксплуатацию ОРЦ не только позволит решить вопрос со сбытом сельскохозяйственных товаропроизводителей, но и даст возможность расширения рабочих мест на сельских территориях.

Таким образом, функционирование ОРЦ является своевременным и необходимым условием реализации политики импортозамещения при условии

содействия региональных властей поиску инвесторов и заинтересованных лиц для реализации подобного проекта.

8.4 Управление развитием торговли в регионах Казахстана

Практика стратегического управления торговлей в РК показывает, что оно осуществляется на основе использования следующих инструментов:

- 1) установление требований к ее организации и осуществлению;
- 2) антимонопольное регулирование в сфере торговли;
- 3) информационное обеспечение торговой деятельности;
- 4) государственный контроль.

Данный инструментарий применяется на основе совокупности полномочий органов государственной власти РК и органов местного самоуправления в сфере регулирования торговли.

Местные исполнительные органы области, города республиканского значения, столицы, района, города областного значения осуществляют следующие полномочия в сфере стратегического управления торговой деятельностью:

- 1) обеспечивают проведение торговой политики;
- 2) осуществляют в пределах своей компетенции регулирование деятельности субъектов внутренней торговли;
- 4) разрабатывают предложения по минимальным нормативам обеспеченности населения торговой площадью;
- 5) разрабатывают и реализуют меры по достижению минимального норматива обеспеченности населения торговой площадью;
- 6) осуществляют организацию выставок и ярмарок;
- 7) осуществляют государственный контроль за соблюдением размера предельно допустимых розничных цен на социально значимые продовольственные товары.

Органы местного самоуправления на основе законодательства призваны создавать условия для обеспечения населения в соответствующих административно-территориальных единицах услугами торговли.

Особого внимания заслуживает еще один программный документ, имеющий самое непосредственное отношение к объекту нашего исследования, - Государственная программа развития торговли Республики Казахстан на 2021-2025 годы.

Целью названной программы является создание и развитие современной торговой системы, обеспечивающей насыщение рынка качественной продукцией и конкурентоспособность экспортных товаров и услуг. Состав задач, с решением которых сопряжено достижение указанной цели, включает следующие: 1)Повышение качества и безопасности продукции; 2)Формирование качественного человеческого капитала в торговой сфере; 3)Обеспечение оптимизированного цифрового торгового процесса; 4)Создание многоформатной торгово-распределительной инфраструктуры;

5)Формирование комфортной потребительской среды; 6)Качественная диверсификация импорта и экспорта несырьевых товаров/услуг; 7)Создание благоприятных условий для отечественных товаропроизводителей на внутреннем и внешних рынках.

Указанный документ определяет фокус внимания государственных органов республиканского и местного уровня управления к процессам развития торговли.

В то же время из сферы его действия выведены взаимосвязи торговли с другими видами экономической деятельности (обрабатывающая промышленность, сельское хозяйство и др.), что, на наш взгляд, не позволяет адекватно охарактеризовать нынешнюю и планируемую роль торговли, как комплексного и системообразующего комплекса экономики регионов страны.

Рассмотрим стратегические направления государственного управления социально-экономическими подсистемами регионов, имеющие непосредственное отношение к торговле, реализуемые в данной программе.

Основные целевые индикаторы Программы соответствуют Стратегическому плану развития Республики Казахстан до 2025 года.

1)создание эффективной многоформатной торговой инфраструктуры включающее:

- строительство ОРЦ, специализированных на распределении, торговле и хранении -24 единиц в 2023г.;

- увеличение доли модернизированных нестационарных универсальных рынков (в городах с численностью свыше 100 тыс. чел.) от 49,2% в 2019 г. до 100% к 2025 г.;

2)качественная диверсификация импорта и экспорта несырьевых товаров/услуг:

- увеличение количества участников программы экспортной акселерации от 30 в 2019 г. до 150 к 2025 г.;

- увеличение доли экспорта переработанной сельскохозяйственной продукции в общем объеме экспорта продукции АПК от 33,8% в 2019 г. до 45% к 2025 г.;

- увеличение доли экспорта обработанной промышленной продукции в общем объеме экспорта промышленной (обработанной) продукции от 25,7% в 2019 г. до 34,0% к 2025 г.;

3)обеспечение оптимизированного цифрового торгового процесса:

- увеличить количество созданных объектов инфраструктуры для развития цифровой торговли с 3-х в 2020 г. до 9-ти в 2025 г.;

- увеличить долю биржевой торговли в общем объеме оптового товарооборота с 5,5% в 2020 г. до 8% в 2025г.;

4) создание благоприятных условий для отечественных товаропроизводителей (ОТП) на внутреннем и внешних рынках с увеличением доли товаров ОТП на торговой площади и (или) полочном пространстве торговых сетей в РК: от 35% в 2021 г. до 60% в 2025 г. продовольственных товаров и от 10% до 20% - непродовольственных товаров.

Особого внимания заслуживают запланированные меры развития торговли в данной программе относительно задач, к примеру.

Задача: Обеспечение оптимизированного цифрового торгового процесса: Развитие и продвижение национальных B2B электронных платформ, в том числе B2B маркетплейсов; Создание информационно-аналитической платформы мониторинга цен на социально значимые товары; Расширение сети фулфилмент центров; Открытие E-commerce центров во всех областных центрах РК; Создание интегрированной автоматизированной информационной системы Национальной товаропроводящей системы; Запуск национального портала по упрощению торговых процедур в РК и т.д.

Задача: Создание эффективной многоформатной торговой инфраструктуры:

Проработка вопроса субсидирования сельхозтоваропроизводителей и сельскохозяйственных кооперативов, реализующих продукцию через систему ОРЦ; Проработка вопросов по интегрированию инфраструктур ОРЦ Казахстана и Узбекистана; Создание при Правительстве Республики Казахстан консультативно-совещательного органа по вопросам развития торговли и разработка механизма взаимодействия со всеми заинтересованными министерствами и ведомствами; Выработка предложений по стимулированию запуска торговыми сетями собственных торговых марок (private label) совместно с региональными производителями; Законодательное внедрение понятий магазинов с низкими ценами в формате «hard discounter» и магазинов собственного производства и торговой марки в формате «private labels» и т.д.

В составе направлений развития внутренней и внешней торговли особого внимания также заслуживают следующие направления развития.

1. Улучшение технического регулирования: Автоматизация и оптимизация бизнес-процессов в сфере технического регулирования и метрологии; Внедрение новых направлений аккредитации; Внедрение новых национальных стандартов; Совершенствование системы государственного контроля; Модернизация эталонной базы; Повышение компетенций предпринимателей в сфере технического регулирования.

2. Развитие внутренней торговли: Совершенствование государственного регулирования торговой деятельности; Создание благоприятных условий для развития малого и среднего бизнеса в торговле; Развитие цивилизованных форматов торговли; Развитие торгово-логистической инфраструктуры (ОРЦ); Развитие биржевой торговли; Расширение электронной торговли (Создание единой информационно-аналитической системы мониторинга и анализа развития торговли, Совершенствование статистического учета, аналитических и маркетинговых исследований рынка электронной торговли, Развитие и расширение электронных платформ форматов B2B³ и B2C⁴, Расширение сети

³ B2B («Business to business») - коммерческие взаимоотношения в направлении от одного юридического лица к другому юридическому лицу;

⁴ B2C («Business to consumer») - коммерческие взаимоотношения в направлении от бизнеса к розничному потребителю

фулфилмент центров, Развитие e-grocery⁵, Открытие e-commerce центров по обучению предпринимателей); Маркировка товаров средствами идентификации; Подготовка кадров для торговой отрасли; Выстраивание эффективного взаимодействия с центральными государственными органами, местными исполнительными органами и организациями.

3. Внешняя торговля и экономическая интеграция. Взаимная торговля в рамках ЕАЭС; Расширение географии экспорта в рамках ЕАЭС на внешние рынки; Устранение препятствий в рамках ЕАЭС; Усиление торгового сотрудничества в рамках ВТО; Расширение торгово-экономического сотрудничества со странами Центрально-Азиатского региона; Усиление межрегионального сотрудничества

4. Развитие и продвижение несырьевого экспорта товаров и услуг. Разработка изменений и дополнений в законодательство по вопросам развития и продвижения экспорта несырьевых товаров и услуг казахстанского происхождения на внешние рынки; Дальнейшее усиление институциональных основ поддержки экспортеров; комплексный целевой пакет финансовых и нефинансовых мер государственной поддержки для отечественных экспортеров от идеи до поставки продукции на новые рынки; Меры по развитию экспорта услуг и т.д.

5. Совершенствование системы защиты прав потребителей. Стимулирование бизнеса к добровольной регистрации в Единой информационной системе приема жалоб в сфере защиты прав потребителей; Поощрение добросовестной и эффективной конкуренции; Повышение роли общественных объединений потребителей; Осуществление межотраслевой координации деятельности государственных органов по обеспечению реализации государственной политики в сфере защиты прав потребителей.

Приведенные выше направления развития торговли позволяют зафиксировать достаточно ограниченный спектр общих направлений, которые должны быть в фокусе стратегического управления развитием торговли.

На наш взгляд, в составе направлений должны иметь особое внимание следующие: создание на базе региональных дистрибьюторских и оптовых компаний макрорегиональных и национальных операторов; создание торговых кластеров (например в г. Алматы и Алматинской области,); противодействие теневой экономике; формирование межрегиональных торгово-экономических центров, выполняющих функции торгового обслуживания ряда регионов, входящих в состав макрорегиона (южного, восточного, северного и центрального); развитие инфраструктурного обеспечения (дорожной сети, транспортных коридоров).

В задачи государственного управления развитием торговли в регионах Казахстана, на наш взгляд, дополнительно должны быть включены следующие направления:

- равномерное размещение предприятий торговли на территориях городов и населенных пунктов и обеспечение доступности услуг торговли на всей

⁵ e-grocery - продажа товаров повседневного спроса в сети Интернет

территории региона;

- повышение товарной обеспеченности, преимущественно за счет продукции местных товаропроизводителей;
- совершенствование финансово-кредитных и организационных механизмов внешнеэкономической деятельности;
- облегчение доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к объектам инженерной инфраструктуры;
- обеспечение одинаковых возможностей по предоставлению продукции покупателю для крупных и малых форм торговли;
- обеспечение информационной поддержки и пропаганда продукции региональных производителей высоких экологических стандартов;
- развитие выставочно-ярмарочной деятельности;
- совершенствование товарной структуры экспортно-импортных операций.

В стратегии развития торговли основными инструментами государственного управления должны быть следующие:

- информационное обеспечение предпринимателей (доступ к информации о состоянии спроса на отдельные виды товаров);
- организационная поддержка проведения отраслевых выставок-ярмарок продукции;
- создание системы взаимной информации о потребностях как казахстанских, так и зарубежных региональных рынков;
- создание необходимой инфраструктуры для развития торговли (регионального транспортно-сервисного узла для обработки и транзитной перевалки грузов);
- информационно-образовательные программы для различных категорий субъектов малого и среднего бизнеса;
- информационный портал для малого и среднего бизнеса;
- центр бизнес-информации и организации дистанционного образования предпринимателей;
- интегрированные структуры, объединяющие оптовых операторов с производством, особенно в сфере переработки сельхозпродукции, логистическими и транспортными подразделениями, розничными сетями;
- упрощенный порядок прохождения проектных согласований при реализации типовых проектов в розничной торговле маркетинговый центр для хозяйствующих субъектов потребительского рынка;
- программы развития сельских и городских районов с использованием механизмов поддержки деятельности хозяйствующих субъектов, осуществляющих обслуживание населения в сельской местности, в отдаленных местностях;
- кластеры с участием производителей и организаций торговли;
- система подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров с привлечением отраслевых учебных заведений, в том числе, учреждений начального и среднего профессионального образования.

Как показали наше исследование, в большинстве случаев региональные практики стратегического управления развитием торговли, как правило, 1) включают традиционные, и в силу этого, широко тиражируемые формы и инструменты (информационное обеспечение предпринимателей; организационная поддержка проведения выставок ярмарок, подготовки и повышения квалификации кадров и др.);

2) оказываются значимым для многих регионов процессы повышения инвестиционной привлекательности торговли; формирования и развития сетей с участием крупного, среднего и малого бизнеса, выхода на новые географические сегменты мирового рынка товаров;

3) в практике государственной поддержки такой перспективной формы пространственной организации бизнеса, как кластеры, участниками которых становятся торговые организации, не фокусируются ресурсы и действия на развитие процессов интеграции торговли.

В составе инструментов стратегического управления и интеграции торговли особого внимания заслуживают следующие:

- стимулирование деловой интеграции малых предприятий со средними и крупными предприятиями;
- реализация проектов диверсификации и вертикальной интеграции малых предприятий розничной и оптовой торговли, обеспечивающих их доведение до размеров среднего бизнеса и создание на их базе собственных производств;
- содействие в формировании торговых кластеров;
- координация работы кластеров потребительского сектора;
- стимулирование процесса интеграции товаропроизводителей сельскохозяйственной продукции, перерабатывающей и пищевой промышленности с организациями торговли.

Одним из таких направлений является формирование специализированных кластеров по производству продовольствия и их торговля. Альтернативой формой интеграции в торговой сфере Казахстана может стать формирование территориальных кластеров, стержневыми участниками которых могли бы выступить региональные интегрированные торговые сети (ИТС), возможно – хозяйственно самостоятельные филиалы торговых компаний в регионах, так или иначе встроенные в местный рынок. Эти объединения следует рассматривать как форму реализации социального заказа, согласования долгосрочных бизнес-интересов торговли, поставщиков с интересами регионов и потребителей, использования научно – технического и производственного потенциала территории, ее административного и экономического ресурсов; обеспечения вертикальных технологических взаимосвязей при сохранении участниками хозяйственной независимости.

Еще одним направлением реализации потенциала регионов Казахстана (гг. Алматы, Нур-Султан, Алматинской, Актюбинской и др. областей) может быть развитие транспортно-логистического кластера, который будет играть значительную роль в обеспечении экономического роста и обеспечении

конкурентоспособности агропродовольственной продукции регионов, создании благоприятных условий для ведения бизнеса, производства и экспорта транспортных услуг, повышения эффективности транспортной деятельности, интеграции региона в мировую транспортную систему, развитии межрегиональной кооперации и международного сотрудничества.

Транспортно-логистический кластер позволит сгенерировать все грузопотоки в одном месте, обрабатывать грузы, доставляемые разными видами транспорта, минимизировать время обработки товаров, увеличить спектр предлагаемых услуг.

Таким образом, несмотря на активную государственную поддержку, увеличивающиеся масштабы сельскохозяйственного производства, удовлетворение потребности в основных видах продовольствия и участие в мировой торговле, в сельском хозяйстве Казахстана по сей день остаются значимые проблемы. Поэтому для дальнейшего качественного развития сельского хозяйства в РК необходимо:

1.усиление интеграционных процессов между сельскохозяйственными и перерабатывающими организациями и торговлей;

2.совершенствование инфраструктуры сбыта сельскохозяйственных товаров, а именно, увеличение количества районных и городских оптовых продовольственных рынков, льготное кредитование строительства объектов инфраструктуры продовольственных рынков;

3.создание разветвленной сети заготовительных пунктов во всех сельских населенных пунктах республики и отдаленных районах с высокой концентрацией источников сельскохозяйственного сырья и возведение дополнительных объектов складской инфраструктуры;

4.детальный пересмотр и оценка действующих мер по субсидированию отрасли с учетом всех рисков и возможностей, тем самым минимизировав влияние различного рода лоббирования.

Сформулируем предложения по развитию интегрированного сектора торговли РК, которые было бы целесообразно включить в Государственную программу развития торговли Республики Казахстан на 2021-2025 годы (табл.8.3).

Таблица 8.3 - Направления и инструменты интеграции в развитии внутренней торговли

Задачи развития	Рекомендации для реализации в сфере интегрированной торговли	Достигнутые результаты
1.Развитие механизмов саморегулирования, прежде всего, в сетевой розничной торговле	1.1.Развитие механизмов отраслевого саморегулирования с ограниченным вмешательством государства 1.2.Стимулирование создания региональных отраслевых ассоциаций и межотраслевых кластеров	Формирование отраслевой ассоциации и союзов по торговле; ряда ассоциаций поставщиков
2.Создание благоприятных	2.1.Принуждение интегрированных торговых систем к осуществлению децентрализованной	Сокращение доли

условий для развития малого и среднего бизнеса в торговле	закупки и продажи региональных / местных товаров в местах их производства на условиях консигнации, с установлением торговой надбавки не выше среднего по товарной категории значения и запретом на получение маркетинговых сборов 2.2. Делегирование регионам права устанавливать для интегрированных торговых систем экономически обоснованные нормы локализации закупки товаров (дифференцированные по товарным категориям), с размещением их в интернет сети и указанием возможных источников товарных ресурсов 2.3. Нормирование условий допуска продукции малых предприятий в торговые каналы региональные ИТС	малого бизнеса
3. Поддержка социально-ориентированных форматов	3.1. Стимулирование торговых систем к выделению торговых площадей в магазинах под продукцию фермерских и промысловых хозяйств (за счет государственной компенсации затрат)	Сетевое размещение ярмарок выходного дня
4. Развитие современного оптового продовольственного звена	4.1. Поддержка преференциями развития оптово-логистических интегрированных торговых систем, ориентированных на обслуживание малого торгового и производственного бизнесов, их региональных объединений, зарегистрированных в форме публичного акционерного общества	Поддержка регионами создания систем много-функциональных оптовых центров
5. Развитие современных сетевых торговых форматов	5.1. Запрещение распространения в РК франшиз, имеющих признаки дискриминации отечественных предпринимателей, а также регионального субфранчайзинга 5.2. Законодательное обеспечение преимущественных прав малых отечественных предпринимателей в применении распространяемых в РК франшиз, формирование условий развития интегрированных торговых систем на кооперативных началах 5.3. Регулирование местными органами власти размещения системных торговых объектов, предоставление земельных участков и преференций под строительство новых объектов 6.1. Разработка единых подходов региональных властей к вопросу размещения магазинов и регулирования их деятельности, вне зависимости от специализации и регионов присутствия	Неравномерное развитие, отсутствуют в ряде регионов и сельской местности
6. Установление единообразных подходов к торговой политике в регионах	Разработка единых подходов региональных и муниципальных властей к вопросу размещения магазинов республиканских систем и регулирования их деятельности, вне зависимости от специализации и регионов присутствия	Допускаются региональные и сегментарные отличия в регулировании

Основные задачи и рекомендации по развития интегрированной торговли [17].

1. Развитие механизмов саморегулирования, прежде всего в сетевой розничной торговле (отраслевой ассоциации и союзы).

2. Поддержка социально-ориентированных форматов (Сетевое размещение ярмарок на выходные дни).

3. Развитие современного оптового продовольственного звена.

Поддержка преференциями развития оптово-логистических интегрированных торговых систем республиканского значения, ориентированных на обслуживание малого торгового и производственного бизнесов, их региональных объединений, зарегистрированных в форме публичного акционерного общества

4. Развитие современных сетевых торговых форматов. В настоящее время происходят неравномерное развитие, отсутствуют в ряде регионов и сельской местности.

5. Законодательное обеспечение преимущественных прав малых отечественных предпринимателей в применении распространяемых в стране франшиз, формирование условий развития интегрированных торговых систем на кооперативных началах. Регулирование муниципальными органами власти размещения системных торговых объектов, предоставление земельных участков и преференций под строительство новых объектов.

6. Установление единообразных подходов к торговой политике в регионах.

Государство регулирует проникновение торговой системы на рынок, при этом реализует одновременно два методических подхода. В рамках межотраслевого антимонопольного законодательства торговая система ограничивается в развитии на региональном товарном рынке порогом присутствия не более 35%.

Местные исполнительные органы области, городов республиканского значения, столицы утверждают [2]: 1) пороговые значения розничных цен на социально значимые продовольственные товары; 2) размер предельно допустимых розничных цен на социально значимые продовольственные товары.

В случае превышения пороговых значений розничных цен на социально значимые продовольственные товары на территории области местный исполнительный орган, после проведения консультаций с субъектами внутренней торговли, вправе устанавливать размер предельно допустимых розничных цен на них на территории области, города республиканского значения, столицы на срок не более чем девяносто календарных дней.

Однако, регулирование ценообразования в условиях интеграции торговли лишь поддерживает «иллюзию» условий справедливой конкуренции, не обеспечивает эффективной защиты малого бизнеса, создает напряженность в

отношениях контрагентов, замедляет товарооборачиваемость, мешает внутрибрендовой конкуренции и не может остановить олигополизацию рынка.

Еще одним методологическим подходом регулирования системной торговли нужно рассматривать нормирование операционной деятельности. Анализ показывает, что он не нашел широкого применения в мире и сводится преимущественно к ограничениям в режиме работы торговых объектов, устанавливаемым государственным или региональным регулятором в целях социальной защиты занятых, преимущественно в интегрированном секторе торговли, перераспределения трафика во времени в пользу автономного сегмента [10]. В странах СНГ, наоборот, данный подход используется все чаще.

Сложившаяся методология регулирования торговли не способствует выравниванию условий конкуренции на потребительском рынке, защите малого бизнеса, улучшению предпринимательской среды, обеспечивая преимущества для ускоренной интеграции торговой сферы. Малый торговый бизнес не в состоянии без помощи государства выдержать силовое давление со стороны торговых систем. Законодатель не учитывает дифференциации субъектов рынка по потенциалу развития, используемые им инструменты сохраняют асимметрию в отношениях торговых систем и их поставщиков, а применяемые нормы являются своеобразным компромиссом в противостоянии двух ключевых контрагентов рынка - интегрированных торговых систем (ИТС) и крупных поставщиков. В стране отсутствуют условия для эффективного саморегулирования торговли, поскольку закупочная мощь ИТС уравнивается лишь потенциалом производителей известных брендов.

Проблема проникновения ИТС на местные рынки становится ключевой. Размещение торговых объектов, принадлежащих системам республиканского, межрегионального, а возможно и регионального значения, должно регулироваться органами власти с обязательным учетом общественного мнения, а также интересов местных предпринимателей [11]. В этих целях необходимо:

- 1) выносить проекты строительства новых торговых объектов на публичные слушания уже на стадии выделения торговым системам земельного участка или выставления земельных участков на торги, причем с указанием существенных параметров застройки и будущих операторов. Та же процедура могла бы предварять решения органов власти о заключении договоров аренды на земельные участки под строительство подобных объектов;

- 2) оформление решения должно быть делегировано представительному органу власти муниципального образования, на территории которого объект будет расположен, при условии непротиворечия результатам публичных слушаний;

- 3) местные предприниматели, занятые как в торговой сфере, так и в производстве товаров, должны иметь возможность донести до участников слушаний свою позицию по рассматриваемому вопросу;

- 4) публичные слушания должны предполагать форму заочного участия граждан в обсуждении.

Регулировать необходимо только развитие торговых систем мезоуровня, а поскольку это организации системообразующие, то процесс должен носить принудительно-добровольный характер. Обратимся к зарубежному опыту. Прежде всего, следует отметить, что власти Великобритании весьма осторожно вмешиваются в отношения между торговыми организациями и поставщиками, считая, что те должны регулироваться договорными отношениями, а при невозможности достижения консенсуса – инструментами арбитража и антимонопольного законодательства [10].

Важнейшей задачей становится согласование интересов ИТС и поставщиков, защиты отечественного предпринимательства.

Если обратиться к зарубежному опыту, то мы увидим переосмысление методологии регулирования взаимоотношений ИТС и поставщиков в направлении сужения сферы вмешательства государства, развития отраслевого саморегулирования и оптимизации области воздействия. Так, антимонопольная комиссия Великобритании на основе проведенного в начале XXI в. расследования выявила ряд действий торговых систем на рынке, которые трактовала как «недобросовестные практики» или область регулирования [22]:

- манипулирование розничными ценами на локальных рынках вне связи с реальным изменением уровня издержек компаний;

- давление на поставщиков с помощью снижения закупочных цен, без учета реальной себестоимости товара и логистических затрат;

- взимание платы за подключение поставщика к многоканальной сети, ввод новых позиций ассортимента в действующие контрактные соглашения, истребование ретроспективных бонусов;

- изменение соглашений в одностороннем порядке, нарушение сроков и условий договора, перенос хозяйственных рисков на поставщиков.

Важно отметить, что на основе мониторинга антимонопольный регулятор Великобритании пришел к выводам, что сравнительно низкие закупочные цены, получаемые крупными ИТС, негативного воздействия на конкуренцию в отрасли не оказывают, скорее наоборот, стимулируют рыночную конкуренцию, а сложившийся механизм ценообразования в целом устраивает контрагентов 263 [23]. К схожим результатам пришла Федеральная торговая комиссия США еще в 90-х гг. XX века, признав, что «плата за полку» выгодна потребителям, обеспечивая снижение цен, повышение качества обслуживания и расширение ассортимента.

На основе этих выводов за рубежом складывается методология регулирования отношений ИТС с поставщиками через принудительно - добровольное обременение первых ограничительными нормами в рамках отраслевых кодексов поведения, инициируемых государственными регуляторами с помощью прямого давления на торговые системы или в обмен на преференции.

Выделим важную методологическую особенность: документы нацелены преимущественно на регулирование отношений ИТС и малых (средних) поставщиков.

Выводы

1. Эффективный механизм развития и регулирования системы оптовой торговли продовольственными товарами предполагает формирование собственной товаропроводящей системы, разработку и реализацию государственной программы по организации сбыта сельскохозяйственной продукции на основе модернизации действующих предприятий оптовой торговли.

Модернизация действующих предприятий оптовой торговли, как основного звена в системе товародвижения, предполагает максимальное использование возможностей современных информационных технологий и логистики с тем, чтобы ускорить процесс доставки товара до потребителя с минимальными затратами и максимальным сохранением качества продукции для удовлетворения спроса и потребностей населения в товарах и услугах.

2. Анализ продовольственного рынка и оптовой торговли продовольственными товарами показывает, что существуют огромные резервы для снижения затрат и расширения объемов поставок продовольствия. Условием реализации задач обеспечения агропродовольственными товарами является оптимизация товарных потоков, сокращение количества неорганизованных посредников и регулирование деятельности зарубежных торговых компаний на продовольственном рынке.

Торговая инфраструктура в Казахстане за годы рыночной экономики создавалась за счет средств казахстанских частных и иностранных компаний без участия государства. Это привело к таким проблемам как рост численности неорганизованных посредников в сфере обращения продукции АПК, проблема сбыта продукции АПК через торговые сети этих компаний.

Причиной такого положения явилось отсутствие на государственном уровне эффективной торгово-сбытовой политики, направленной на поддержку отечественной товаропроводящей системы и механизма регулирования торговой деятельности компаний на казахстанском рынке, отсутствие четкой стратегии и обоснованной программы формирования экономических отношений между субъектами рынка привело к таким проблемам.

3. Предложены рекомендации по внедрению новых мер государственной поддержки сельскохозяйственных производителей в рамках сети ОРЦ, включающие перечень возможных мер государственной поддержки, в привязке к механизму создаваемой сети ОРЦ.

Рекомендации по организации взаимодействия участников рынка сельскохозяйственной продукции с субъектами розничной и оптовой торговли представляют собой предложения по формированию хозяйственных связей между участниками рынка в производстве и сфере обращения сельскохозяйственной продукции.

Одним из эффективных механизмов повышения конкурентоспособности отечественного продовольствия на внутреннем рынке для решения проблемы продовольственного обеспечения населения страны является разработка и

реализация мер по формированию эффективной системы товародвижения, направленная на снижение транзакционных издержек.

Рациональная система товародвижения основана на формировании организованной и регулируемой отечественной товаропроводящей системы, выборе оптимальных форм и направлений продовольственных потоков от товаропроизводителя к потребителю. Государственная политика поддержки и развития этого сектора услуг направлена на развитие отечественной сбытовой системы и регулирование деятельности зарубежных торговых компаний на казахстанском рынке.

Регулирование деятельности предприятий оптовой и розничной торговли продовольственными товарами предполагает разграничение функций и задач между республиканскими, региональными и местными органами власти на законодательном уровне и принятие соответствующей программы развития сбыта продукции АПК на перспективу.

Перспективы развития продовольственного рынка основываются на тесном взаимодействии и интеграции всех участников рынка и более эффективном использовании существующих предприятий оптовой и розничной торговли, что должно способствовать снижению издержек в системе товародвижения.

4. Интеграционные процессы в торговле выступают наиболее важной составной частью новой парадигмы развития торговли.

Управление интеграционными процессами в торговле с целью обеспечения эффективного пространственного развития даст возможность создать интегрированные каналы товародвижения, инициировать и поддерживать активное импортозамещение в товарном предложении, рост качества торгового обслуживания в регионах, сдерживание, а затем и снижение розничных цен.

В условиях ограничения финансовых ресурсов для Казахстана важным является переход от стратегии всеобъемлющего госрегулирования торговой сферы к стратегии точечного воздействия на системный бизнес. Предложены рекомендации для такого перехода.

Литература главы 8

1. О государственном регулировании развития агропромышленного комплекса и сельских территорий. Закон Республики Казахстан от 8 июля 2005 года № 66. https://adilet.zan.kz/rus/docs/Z050000066_

2. О регулировании торговой деятельности. Закон Республики Казахстан от 12 апреля 2004 года № 544-III. https://adilet.zan.kz/rus/docs/Z040000544_

3. Шанина, Е.Н. Система товародвижения агропродовольственной продукции на региональном рынке и возможности ее регулирования / Е.Н.Шанина // «Вестник Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова. Вступление. Путь в науку», 2012. - №4 (4). - С. 73.

4. Раимбеков Ж.С., Сыздыкбаева Б.У. Совершенствование механизма регулирования товародвижения в сфере распределения конечной продукции // Материалы Международной научно-практической конференции КазУЭФМТ «Актуальные направления и новые возможности совершенствования экономики, финансов и бухгалтерского учета в контексте устойчивого развития и цифровизации» // Международная научно-практическая конференция. – Нур-Султан: ИПЦ КазУЭФМТ, 2022. – с.140-143.
5. Развитие сети оптово-распределительных центров для сбыта сельскохозяйственной продукции, включая создание необходимой инженерной и транспортной инфраструктуры и обеспечение функционирования автоматизированных информационных логистических и расчетных систем. Методические рекомендации. Москва: ФГБУ НИФИ -2014. –с.229.
6. Раимбеков Ж.С., Сыздыкбаева Б.У., Амирбекулы Е. Роль государства в развитии и регулировании логистических процессов. Central Asian Economic Review, 2017, №4. С.81-93
7. Раимбеков Ж.С., Сыздыкбаева Б.У. Развитие логистики товародвижения в городских агломерациях Казахстана. Монография. – Нур-Султан: ТОО «Мастер-ПО», 2020. – 255 с.
8. Ж.С. Раимбеков, Б.У. Сыздыкбаева Развитие логистической системы Казахстана. Монография. – Нур-Султан: ТОО «Мастер-ПО», 2019. - 260с.
9. Сыздыкбаева Б.У., Раимбеков Ж.С., Сейдуалин Д.А., Муканов А.Х., Жуматаева Б.А. Развитие торгово-складской инфраструктуры в системе товародвижения городских агломераций (на примере Казахстана). Бюллетень науки и практики. 2019. Т. 5. №10. С. 146-158
10. Закон Республики Казахстан «О закупках отдельных субъектов квазигосударственного сектора» от 8 июня 2021 года № 47-VII ЗРК. <https://adilet.zan.kz/rus/docs/Z2100000047>
11. Приказ Министра сельского хозяйства Республики Казахстан от 1 июля 2022 года № 210 «О внесении изменений и дополнений в приказ Министра сельского хозяйства Республики Казахстан от 29 июля 2019 года № 280 «Об утверждении Типовых правил реализации механизмов стабилизации цен на социально значимые продовольственные товары» (не введен в действие)
12. Государственная программа развития торговли Республики Казахстан на 2021-2025 годы. https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=37333562
13. О некоторых вопросах обеспечения долгосрочной тенговой ликвидности для решения задачи доступного кредитования. Постановление Правительства Республики Казахстан от 11 декабря 2018 года № 820. <https://adilet.zan.kz/rus/docs/P18000000820>
14. Правил субсидирования по возмещению части расходов, понесенных субъектом агропромышленного комплекса, при инвестиционных вложениях. Приказ и.о. Министра сельского хозяйства Республики Казахстан от 23 июля 2018 года № 317.
15. Т.Т. Каскин. Методика формирования системы локальных сбытовых зон агропродовольственной продукции на территории западно-казахстанской

области Республики Казахстан. Вестник Алтайского государственного аграрного университета № 3 (125), 2015. –с.180-185

16. Дербенева Е. В., Полушкина Т. М. Локальные сбытовые зоны: решение проблемы реализации сельскохозяйственной продукции // Вестник НГИЭИ. 2018. № 9 (88). С. 38–49.

17. Методические рекомендации по организации взаимодействия участников рынка сельскохозяйственной продукции с субъектами розничной и оптовой торговли. Коллективная монография. - М. – 2009. – 160 с.

18. Чеглов, В.П. Интеграция торговли в России: теория и практика: монография / В.П.Чеглов. Изд-во Проспект. 2016, - 176 с.

19. Poole R., Clarke G., Clarke D. Growth, Concentration and Regulation in European Food Retailing / European Urban&Regional Studies, 2009, 9 (2), p/ 175

20. Направление обосновано учеными института экономики РАН. См, например, Виленский А.В. Децентрализация в государственной политике развития и поддержки малого и среднего предпринимательства в России. Вестник ИЭ РАН. 2015. № 1. С. 81 – 96.

21. Чеглов В.П., Чеглов А.В. О практике и путях развития саморегулирования торговли в России. В сб. Современная торговля: теория, практика, перспективы развития. МосГУУ. 2016. – с. 112-117

22. Supermarkets: A Report on the Supply of Groceries from Multiple Stores in the United Kingdom. Competition Commission. 2000

23. The Supply of Groceries in the UK Market Investigation. Competition Commission. 2008. URL Электронный ресурс www.competition-commission.org.uk

24. Райт Дж. Закон о торговле: американский опыт. Ведомости. № 2534 01.02.2010

Приложения

Приложение А

Таблица А.1 - Сравнительная характеристика организации товародвижения через товаропроводящей системы, товаропроводящей сети и логистических систем

Ключевые характеристики	Товаропроводящая система (системная форма)	Товаропроводящая сеть (сетевая форма)	Логистическая интегрированная товаропроводящая система или сеть
Единый субъект, осуществляющий проектирование, управление системы физического продвижения товаров	отсутствует	отсутствует	имеется
Задача оптимизации траекторий материальных потоков в товаропроводящей системе	не ставится и не решается	ставится на уровне отдельных сетей	ставится и решается
Запасы в звеньях цепи товародвижения накапливаются в соответствии с решениями	системы управления соответствующего звена	единого субъекта управления системой физического продвижения товаров	единого субъекта управления системой физического продвижения товаров
Запасы в цепи товародвижения	не оптимизированы	Частично оптимизированы	оптимизированы
Единая система планирования движения сквозного материального потока	отсутствует	отсутствует	имеется
Информационные системы отдельных звеньев, обеспечивающие продвижение материальных потоков	не интегрированы	не интегрированы	интегрированы
Функционирование с использованием	менеджмента, маркетинга, аутсорсинга, аутстаффинга, электронной коммерции	менеджмента, маркетинга, аутсорсинга, аутстаффинга, электронной коммерции, логистики	логистических концепций
Проектирование и организация	соответствие технико-экономическим параметрам	строгое соответствие технико-экономическим параметрам	строгое соответствие технико-экономическим параметрам
Процессы, связанные с проектированием	концентрирующие (фокусирующие), распределительные	концентрирующие (фокусирующие), распределительные, концентрационно-распределительные	распределительные
Уровень охвата	микроуровень, макро- и мезо-уровни	макро- и мезо- уровни	микроуровень, макро- и мезо-уровни
География и потребители	ограничено по географии и по количеству	большая часть географического пространства, большее	охват более широк, но чем шире, тем сложнее

	потребителей товаров и услуг	количество участников	
Звенья	не обязательно упорядочены звенья	строго взаимоувязанные между собой комплекс хозяйственных связей участники товародвижения	логистические звенья строго упорядочены
Хозяйственные связи	отношения (относят коммерческие, финансовые, экономические, юридические), складывающиеся между поставщиками и покупателями	отношения (относят коммерческие, финансовые, экономические, юридические, логистические), складывающиеся между поставщиками и покупателями	логистические
планирование	планирование самостоятельно	совместного планирования и оптимизации сквозного материального потока, а также за счет информационной и технико-технологической сопряженности звеньев	интеграция процесса планирования по каждой логистической цепи
Механизм	невстроенный	встроенный	встроенный
Ключевые активности	закуп, хранения, распределение	концентрация, покой, распределение, движение ресурсов, послепродажное обслуживание	управление закупками, производством и распределением
Товар	производственный ассортимент	торговый ассортимент	материальный поток
Приобретение товара	общий подход к приобретению	персональность, гибкость	Персональность, гибкость, надежность
Автономность сторон	отсутствует	присутствует	присутствует
Методы управления	административные	рыночные	рыночные
Длительность взаимоотношений	долгосрочные/среднесрочные	среднесрочные/краткосрочные	долгосрочные/среднесрочные
Форма взаимодействия участников	применение власти	сотрудничество	применение власти
Основа взаимодействия	взаимозависимость	общие цели	общие цели
Используемый ценовой механизм	закрытое ценообразование: нормирование затрат, бюджетирование	открытое ценообразование	открытое и гибкое ценообразование
Форма закрепления договорных отношений	классический контракт	неоклассический контракт	неоклассический контракт
Степень равноправности взаимоотношений	этноцентризм	полицентризм	полицентризм
Примечание: Составлено авторами			

Приложение В

Таблица В.1 - Применение цифровизации бизнес-процессов и цифровых технологий в производственно-сбытовых цепочках в продовольствии и сельском хозяйстве

Экономическое содержание	Выгоды/проблемы
Цифровизация сбыта/распределения и продаж	
Цифровые технологии способствуют расширению доступа к финансовым услугам	позволяют финансовым учреждениям выходить на сельские рынки без организации дорогостоящего физического присутствия
Цифровые технологии могут помочь сельскому хозяйству увеличить объемы производство	увеличения производства безопасных и питательных продуктов питания в достаточном количестве в целях обеспечения продовольственной безопасности
Цифровые технологии позволяют внедрению стандартов устойчивости и правил маркировки	содержать информацию для потребителя об экологических и социальных аспектах производства пищевой продукции
Цифровизация сокращает производственно-сбытовой цепочки	снизить общие транзакционные издержки и повысить прозрачность цен, что позволит устранить некоторые рыночные сбои
Цифровые технологии позволяют развитию международной торговли и действенному улучшению институциональных механизмов	достижения устойчивых результатов, снижать информационные и транзакционные издержки повышать эффективность, создавать новые рабочие места, формировать новые источники дохода и экономить ресурсы
развитие маркетплейсов	маркетплейсы позволяют производителям реализовывать свои продукты через интернет и доставлять их конечному потребителю, минуя посредника в виде обычных продовольственных рынков и торговых сетей, быстро договариваться о перевозках своей продукции и доставке удобрений, заключать контракты с ресторанами, покупать или продавать технику.
Технология распределенного реестра и блокчейна	
Технология блокчейн и информационные технологии являются инструментом содействия интеграции мелких фермеров в рынки и производственно-сбытовые цепочки	устранения многочисленных проявлений неэффективности рыночного механизма, вместе с тем имеется проблемы, связанные с собственностью на данные и с использованием данных
Блокчейн как инструмент обеспечения доступа к рынкам, обеспечивает системы прослеживаемости сельскохозяйственной продукции; широкой доступности финансовых	-Блокчейн может упростить отслеживаемость пищевой продукции вдоль всей производственно-сбытовой цепочки, поскольку позволяет вести учет происхождения и траектории движения продукта на всех этапах производства, переработки и сбыта; -создание условий (среды) для повышения прозрачности продовольственных рынков для хозяйств и потребителей

услуг и достижения социальных результатов	на основе прослеживаемости как сельскохозяйственного сырья, так и конечной продукции (товара) (метки, чипы, идентификаторы, технологии, устройства, системы); -упростить проверку подлинности продуктов, имеющих сертификаты устойчивости. Улучшение возможностей отслеживания может быть полезно для многих целей. Во-первых, технология блокчейна позволяет участникам цепочки в режиме реального времени узнавать, на каком этапе находится продукт: это помогает выявлять задержки, нарушения и узкие места и улучшает координацию. Во-вторых, она может существенно облегчить исправление ситуации, если на рынок попадают небезопасные продукты питания. Наконец, она помогает удовлетворить растущий спрос потребителей на дополнительную информацию о месте и методах производства продуктов питания.
Технология блокчейна способствует укреплению доверия и прозрачности	улучшает отслеживаемость пищевых продуктов во всех звеньях производственно-сбытовой цепочки. Технология блокчейна также обладает необходимым потенциалом для борьбы с преднамеренной фальсификацией пищевых продуктов
Применение технологии распределенного реестра (TRP)	Используется в производственно-сбытовых цепочках в продовольствии и сельском хозяйстве. Является крайне полезной в нижних звеньях производственно-сбытовой цепочки, поскольку создает безопасный и децентрализованный способ осуществления транзакций между участниками, надежность которых не подтверждена. В сочетании с датчиками, которые передают информацию о сроках поставки на каждом этапе производственно-сбытовой цепочки, а также о качестве продукции, TRP может нарушать вертикальную координацию деятельности, в которой участвуют многочисленные субъекты по всей цепочке “от фермы до стола”. Технология блокчейна может коренным образом изменить торговую практику и сократить, смягчить или полностью устранить необходимость в ряде посреднических услуг в производственно-сбытовой цепочке. Ее потенциал востребован как в развивающихся, так и в развитых странах.
Цифровые платформы электронной торговли	
Расширение участия мелких фермеров в цифровой экономике через платформы электронной торговли	создает возможности для маргинализированных групп населения извлечь пользу из экономического роста
Некоторые платформы электронной торговли обеспечивают наличие физических логистических центров поблизости от потребителей и оказание складских услуг	позволяет сократить транспортные расходы и сроки доставки, т.е. решить те две важнейшие проблемы, с которыми сталкиваются мелкие фермеры

На уровне розничной торговли	в условиях растущего спроса на онлайн-покупки продуктов питания основные сети супермаркетов также стали предлагать возможность покупок онлайн с доставкой. Во время пандемии COVID-19 в некоторых странах привели к резкому росту спроса на онлайн-покупки продуктов питания и услуги доставки на дом; -упрощения отслеживания, контроля безопасности и гарантии подлинности пищевых продуктов;
Расширение доступа к рынкам за счет использования платформ электронной торговли	По сравнению с онлайн-торговлей потребительскими товарами использование платформ электронной торговли в сельском хозяйстве пока еще находится в зачаточной стадии. Широкое использование таких платформ может нарушить функционирование традиционных сельскохозяйственных производственно-сбытовых цепочек: это может произойти либо в связи с сокращением потребности в многочисленных посредниках, которые обычно задействованы на каждом этапе цепочки, либо в связи с изменением характера работы таких посредников. Сейчас появились различные платформы электронной торговли, которые связывают фермеров с домохозяйствами или ресторанами либо позволяют использовать новые оптово-посреднические механизмы для агрегирования продукции многочисленных мелких фермеров и ее более эффективной перепродажи /27/ В развивающихся странах платформы электронной торговли могут снижать затраты на поиск и способствовать эффективному взаимодействию фермеров и потребителей, помогая им подобрать контрагента; это расширяет доступ к рынкам и повышает доходы и уровень благосостояния.
применение смарт-контрактов	смарт-контракт, регулируют обмен товарами или услугами, встроены в его код: после выполнения определенных условий (таких как поставка продуктов) соответствующие действия (например, оплата) запускаются автоматически. Смарт-контракты позволяют значительно снизить транзакционные издержки и повысить эффективность и прозрачность транзакций.
Примечание: Составлено авторами	

Приложение Г

Таблица Г.1 - Классификация национальной товаропроводящей системы Казахстана

Классификационные признаки	Товаропроводящая подсистема продовольственного рынка	Товаропроводящая подсистема непродовольственного рынка
География функционирования	Международная, Национальная, Региональная, Межрегиональная, Зарубежная	
Внутри и за пределами страны	ТПС на внутреннем рынке, ТПС на внешнем рынке	
назначения рынка товаров	Товаропроводящая сеть рынка продовольственных товаров (зерно, фрукты, овощи и т.д.)	Товаропроводящая сеть рынка непродовольственных товаров и товаров ПТН (машиностроение, строительные и т.д.)
форма организации	собственные органы сбыта национальные сбытовые посредники посредники за рубежом	собственные органы сбыта национальные сбытовые посредники посредники за рубежом
направления грузопотока	-Товаропроводящая сеть внутреннего рынка продовольственных товаров -Товаропроводящая сеть для зарубежного рынка продовольственных товаров -Товаропроводящая сеть для обеспечение транзитного груза продовольственных товаров	Товаропроводящая сеть внутреннего рынка непродовольственных товаров; -Товаропроводящая сеть для зарубежного рынка непродовольственных товаров; -Товаропроводящая сеть для обеспечение транзитного груза непродовольственных товаров
территориальная принадлежность	-Региональная товаропроводящая сеть рынка продовольственных товаров; -межрегиональная товаропроводящая сеть рынка продовольственных товаров; -международная товаропроводящая сеть рынка продовольственных товаров;	Региональная товаропроводящая сеть рынка непродовольственных товаров; межрегиональная товаропроводящая сеть рынка непродовольственных товаров; -международная товаропроводящая сеть рынка непродовольственных товаров;
ведомственная принадлежность	Государственная, частная, смешанная	Государственная, частная, смешанная
отраслевая принадлежность	-Товаропроводящая сеть пищевой и перерабатывающей промышленности (рынка хлеба и хлебобулочных изделий, рынка крупы и макаронных изделий, рынка напитков и т.д.; -ТС сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия: рынка растениеводства, рынка животноводство, рынка птицеводство, рынка рыболовства	Товаропроводящая сеть отраслей промышленности (легкой машиностроение и т.д.); строительство

степень обработки товаров	Товаропроводящая сеть сырьевых товаров, Товаропроводящая сеть обработанных товаров, Товаропроводящая сеть готовых товаров	Товаропроводящая сеть сырьевых товаров, Товаропроводящая сеть обработанных товаров, Товаропроводящая сеть готовых товаров
характер спроса на товар	товары массового спроса, товары среднего спроса, специальные товары, смешанные товары	
длина каналов распределения	короткие, средние, длинные каналы распределения	
уровень каналов распределения	Каналы нулевого уровня, Каналы первого уровня, Каналы двух уровней, трехуровневые каналы, многоуровневые каналы распределения	
специализация субъектов ТПС	Оптовые торговцы, торговые посредники (агенты, брокеры, фрэчайзеры и пр.) ритейлеры (розничные продавцы); магазин с самообслуживанием (гипермаркеты, супермаркеты, минимаркеты, дискаунтеры); магазины без самообслуживание, общественное питание	агенты, дилеры, дистрибуторы, Торговые представительства, торговые дома, СВХ, совместные предприятия, сервисные и технические центры, фирменные магазины, оптовые фирмы
используемая инфраструктура	Торговая инфраструктура, транспортная инфраструктура, логистическая инфраструктура, информационная инфраструктура, маркетинговая и коммуникационная инфраструктура, инфраструктура обеспечение качества и безопасности продукции	Торговая инфраструктура, транспортная инфраструктура, логистическая инфраструктура, информационная инфраструктура, таможенная инфраструктура, маркетинговая и коммуникационная инфраструктура, инфраструктура обеспечение качества и безопасности продукции

Таблица Г.2 - Применение цифровизации бизнес-процессов и цифровых технологии в производственно-сбытовых цепочках в продовольствии, сельском хозяйстве и торговли

Экономическое содержание	Выгоды/проблемы
Цифровизация сбыта/распределения и продаж	
Цифровые технологии способствуют расширению доступа к финансовым услугам	позволяют финансовым учреждениям выходить на сельские рынки без организации дорогостоящего физического присутствия
Цифровые технологии могут помочь сельскому хозяйству увеличить объемы производство	увеличения производства безопасных и питательных продуктов питания в достаточном количестве в целях обеспечения продовольственной безопасности
Цифровые технологии позволяют внедрению стандартов устойчивости и правил маркировки	содержать информацию для потребителя об экологических и социальных аспектах производства пищевой продукции
Цифровизация сокращает	снизить общие транзакционные издержки и повысить

производственно-сбытовой цепочки	прозрачность цен, что позволит устранить некоторые рыночные сбои
Цифровые технологии позволяют развитию международной торговли и действенному улучшению институциональных механизмов	достижения устойчивых результатов, снижать информационные и транзакционные издержки, повышать эффективность, создавать новые рабочие места, формировать новые источники дохода и экономить ресурсы
развитие маркетплейсов	маркетплейсы позволяют производителям реализовывать свои продукты через интернет и доставлять их конечному потребителю, минуя посредника в виде обычных продовольственных рынков и торговых сетей, быстро договариваться о перевозках своей продукции и доставке удобрений, заключать контракты с ресторанами, покупать или продавать технику.
Технология распределенного реестра и блокчейна	
Технология блокчейн и информационные технологий являются инструментом содействия интеграции мелких фермеров в рынки и производственно-сбытовые цепочки	устранения многочисленных проявлений неэффективности рыночного механизма, вместе с тем имеется проблемы, связанные с собственностью на данные и с использованием данных
Блокчейн как инструмент обеспечения доступа к рынкам, обеспечивает системы прослеживаемости сельскохозяйственной продукции; широкой доступности финансовых услуг и достижения социальных результатов	-Блокчейн может упростить отслеживаемость пищевой продукции вдоль всей производственно-сбытовой цепочки, поскольку позволяет вести учет происхождения и траектории движения продукта на всех этапах производства, переработки и сбыта; -создание условий (среды) для повышения прозрачности продовольственных рынков для хозяйств и потребителей на основе прослеживаемости как сельскохозяйственного сырья, так и конечной продукции (товара) (метки, чипы, идентификаторы, технологии, устройства, системы); -упростить проверку подлинности продуктов, имеющих сертификаты устойчивости. Улучшение возможностей отслеживания может быть полезно для многих целей. Во-первых, технология блокчейна позволяет участникам цепочки в режиме реального времени узнавать, на каком этапе находится продукт: это помогает выявлять задержки, нарушения и узкие места и улучшает координацию. Во-вторых, она может существенно облегчить исправление ситуации, если на рынок попадают небезопасные продукты питания. Наконец, она помогает удовлетворить растущий спрос потребителей на дополнительную информацию о месте и методах производства продуктов питания.
Технология блокчейна способствует укреплению доверия и прозрачности	улучшает отслеживаемость пищевых продуктов во всех звеньях производственно-сбытовой цепочки. Технология блокчейна также обладает необходимым потенциалом для борьбы с преднамеренной

	фальсификацией пищевых продуктов
Применение технологии распределенного реестра (TRP)	Используется в производственно-сбытовых цепочках в продовольствии и сельском хозяйстве. Является крайне полезной в нижних звеньях производственно-сбытовой цепочки, поскольку создает безопасный и децентрализованный способ осуществления транзакций между участниками, надежность которых не подтверждена. В сочетании с датчиками, которые передают информацию о сроках поставки на каждом этапе производственно-сбытовой цепочки, а также о качестве продукции, TRP может нарушать вертикальную координацию деятельности, в которой участвуют многочисленные субъекты по всей цепочке “от фермы до стола”. Технология блокчейна может коренным образом изменить торговую практику и сократить, смягчить или полностью устранить необходимость в ряде посреднических услуг в производственно-сбытовой цепочке. Ее потенциал востребован как в развивающихся, так и в развитых странах.
Цифровые платформы электронной торговли	
Расширение участия мелких фермеров в цифровой экономике через платформы электронной торговли	создает возможности для маргинализированных групп населения извлечь пользу из экономического роста
Некоторые платформы электронной торговли обеспечивают наличие физических логистических центров поблизости от потребителей и оказание складских услуг	позволяет сократить транспортные расходы и сроки доставки, т.е. решить те две важнейшие проблемы, с которыми сталкиваются мелкие фермеры
На уровне розничной торговли	в условиях растущего спроса на онлайн-покупки продуктов питания основные сети супермаркетов также стали предлагать возможность покупок онлайн с доставкой. Во время пандемии COVID-19 в некоторых странах привели к резкому росту спроса на онлайн-покупки продуктов питания и услуги доставки на дом; -упрощения отслеживания, контроля безопасности и гарантии подлинности пищевых продуктов;
Расширение доступа к рынкам за счет использования платформ электронной торговли	По сравнению с онлайн-торговлей потребительскими товарами использование платформ электронной торговли в сельском хозяйстве пока еще находится в зачаточной стадии. Широкое использование таких платформ может нарушить функционирование традиционных сельскохозяйственных производственно-сбытовых цепочек: это может произойти либо в связи с сокращением потребности в многочисленных посредниках, которые обычно задействованы на каждом этапе цепочки, либо в связи с изменением характера работы таких посредников. Сейчас

	появились различные платформы электронной торговли, которые связывают фермеров с домохозяйствами или ресторанами либо позволяют использовать новые оптово-посреднические механизмы для агрегирования продукции многочисленных мелких фермеров и ее более эффективной перепродажи /27/ В развивающихся странах платформы электронной торговли могут снижать затраты на поиск и способствовать эффективному взаимодействию фермеров и потребителей, помогая им подобрать контрагента; это расширяет доступ к рынкам и повышает доходы и уровень благосостояния.
применение смарт-контрактов	смарт-контракт, регулируют обмен товарами или услугами, встроены в его код: после выполнения определенных условий (таких как поставка продуктов) соответствующие действия (например, оплата) запускаются автоматически. Смарт-контракты позволяют значительно снизить транзакционные издержки и повысить эффективность и прозрачность транзакций.
Примечание: Составлено авторами	

Таблица Г.3 - Приоритеты создания и реформирования существующих товаропроводящих сетей с трансформацией в национальную и Евразийскую товаропроводящую систему

Условия	Этапы/задачи	Механизмы
Приоритет 1. Развитие функциональных звеньев РТС и совершенствование инструментов их поддержки (экспорт, внутренняя торговля). 1 этап. Цель - развитие функциональных звеньев РТС в достаточном количестве и качества, мощности и плотности в регионах Казахстана Критерии - повышение плотности и мощности размещения, выбор оптимальных мест размещения, близких к производству и рынку потребления, снижение и оптимизация затрат в товаропроводящих сетях по отдельным товарным группам		
А.Рыночные условия: условия взаимодействия интеграции Условия формирования эффективных хозяйственных и экономических связей: 1.Наличие в регионах тенденций роста объемов оптовой, розничной торговли и централизации услуг. 2.Создание условий и среды для увеличения количества экспортеров и повышение их операционной эффективности. 3.Наличие большого количества основных потребителей услуг РТС -	Задачи 1-го этапа: А.1. Развитие системы дистрибьюции, транспортной и складской логистики для оптимизации межрегиональных и международных транспортно-экономических связей. А.2.Государственная поддержка развития экспортного потенциала казахстанских компаний и экономическое стимулирование их деятельности. А.3.Проведение исследований: сбор, анализ и выбор перспективных товаропроводящих сетей внутри страны (региональные и межрегиональные, международные). А.4.Определение оптимального количества и мест рационального размещения торговых и транспортно-	Механизм консолидации и интеграции участников РТС через координационные советы по развитию РТС по направлениям и отраслям; финансовые механизмы, облагающие деятельность экспортеров (субсидирование, страхование и т.д.); механизм ГЧП; механизм контроля, мониторинга учета

торговых, транспортных, промышленных, экспедиторских и складских компаний. Б.Административные условия: 1.Упрощение административных согласований и разрешений на этапе проектирования подсистем РТС. 2.Создание координирующего органа по вопросам развития РТС в регионах. 3.Совершенствование механизма государственной поддержки РТС В.Коммуникационные и консолидационные условия: 1. Наличие намерений к консолидации у клиентов и операторов в структуре РТС. 2.Проектирование рациональных РТС по различным видам и группам продукции.	логистических объектов, складов, хранилищ и распределительных центров в товаропроводящих сетях. А.5.Внедрение современных технологий организации транспортного процесса, включая терминальную технологию, информатизацию системы товародвижения, развитие контейнерных перевозок грузов. Б.1.Создание (планирование) территориальных (внутрирегиональных) транспортно-логистических и информационно-аналитических центров. Б.2.Создание системы нормативно-правового обеспечения деятельности РТС. В.1.Планирование и создание производственно-сбытовых цепей по основным сельскохозяйственным продукциям путем координации, интеграции и поддержки. В.2.Совершенствование и развитие товаропроводящих сетей, обслуживающих конкретные ППС.	логистических затрат в РТС.
3. Создание платформы электронной торговли. 4.Расширение участия мелких фермеров в цифровой экономике Г.Квалификационные условия: 1. Наличие в регионе образовательных услуг по подготовке квалифицированных специалистов в области логистики и управления цепями поставок.	В.3.Расширение доступа к рынкам за счет использования платформ электронной торговли, внедрения элементов цифровых технологий. В.4.Создание НИИ по проектированию РТС на основе механизма ГЧП. В.5.Разработка электронных торговых площадок. Г.1.Развитие региональной системы подготовки высококвалифицированных кадров в области логистики и управления цепями поставок. Г.2.Проведение маркетинговых и научно-исследовательских исследований.	
Приоритет 2. Развитие интеграционных процессов и звеньев в национальной ТПС. 2 этап. Цель – совершенствование бизнес-процессов и создание недостающих и новых интеграционных звеньев и структур в ТПС. Критерий - оптимизации развития инфраструктуры товарного рынка и повышение качества услуг, снижение затрат.		
А.Рыночные условия: 1.Развитие региональных и межрегиональных торговых сетей. 2.Приход на региональный рынок крупных иностранных и национальных компаний. 3.Анализ развития товарных	Задачи 2-го этапа: А.1.Создание в качестве самостоятельных коммерческих структур посреднических логистических компаний. А.2.Обеспечение развития транспортной инфраструктуры путем создания в узлах транспортной сети интермодальных терминальных комплексов многоцелевого назначения.	Строительство недостающей инфраструктуры путем механизма ГЧП; использования механизма государственной поддержки в стимулировании

рынков. Б.Коммуникационные и консолидационные условия: 1.Переоборудование либо строительство необходимого количества транспортно-складских консолидирующих терминалов на основных торговых путях. 2.Применение ИКТ (распределенного реестра – Технология блокчейна) 3.Отслеживания цепочки поставок В.Квалификационные условия: 1.Наличие подготовленных кадров для осуществления операций товародвижения на современном международном технологическом уровне. Г.Административные условия: 1. Наличие государственной поддержки инфраструктурного обеспечения деятельности РТС. 2. Наличие инвестиций и доступность кредитных ресурсов.	А.3.Реализация в РТС системы комплексного управления и развитие логистики товарных рынков РК. Б.1.Проектирование региональных, межрегиональных ПСЦ и товаропроводящих сетей. Б.2.Создание региональных (межрегиональных) транспортно-логистических и информационно-аналитических центров. Б.3.Разработка механизма беспрепятственного и бесперебойного функционирования товаропроводящей сети. Б.4.Разработка и внедрение цифровых технологий (блокчейна, интернет вещей и др.) для управления ТПС. Б.5.Развитие электронных торговых площадок. Б.6.Развитие товаропроводящей сети на рынке агропродовольственной продукции с применением ИКТ. Б.7.Создание межрегиональных и международных интегрированных транспортно-логистических систем с применением ИКТ. Б.8.Интеграция территориальных и региональных транспортно-логистических и информационно-аналитических центров в национальную транспортно-логистическую и информационно-аналитический центр. Г.1.Государственная поддержка в создании интегративной товаропроводящей системы. Г.2.Научные работы по проектированию РТС.	развития элементов РТС и ТПС; Создания рейтинга развитие РТС по регионам Казахстана; Продолжение подготовки квалифицированных кадров через вузы и переподготовки по логистике и управления цепями поставок; Совершенствование нормативно-правовых документов, касающийся торговли, логистики товародвижение и транспорта
Приоритет 3. Развитие межгосударственного интегрированного ТПС в странах ЕАЭС и их взаимодействие с зарубежными структурами 3 этап. Цель - создание межгосударственного ТПС путем развития интеграционного процессов, сетей и систем в ТПС Критерии - оптимизация и снижение затрат, повышение уровня сервиса		
А. Рыночные условия: 1.Развитие государственных и межгосударственных торговых сетей. 2.Наличие большого количества основных	А.1.Создание операторов, обслуживающих ТПС стран ЕАЭС. А.2.Определение оптимального количества и мест рационального размещения распределительных центров в товаропроводящих сетях ЕАЭС.	Создание механизма межгосударственного координационного совета стран ЕАЭС по различным направлениям

потребителей услуг РТС. Б. Административные условия: 1. Упрощение административных согласований и разрешений на этапе создания межгосударственных ТПС. 2. Создание координирующего органа по вопросам развития ЕА ТПС в ЕАЭС. 3. Проведение научных исследований по развитию ТПС В. Коммуникационные и консолидационные условия: 1. Модернизация или строительство необходимого количества транспортно-складских консолидирующих терминалов на основных торговых путях. 2. Создание единой информационной базы по каналам товаропроводящей сети. Г. Квалификационные условия: 1. Наличие в странах совместных научно-исследовательских проектов по развитию ТПС в странах ЕАЭС. 2. Совместная подготовка и переподготовка квалифицированных специалистов в области логистики и управления цепями поставок.	А.3. Создание схемы взаимодействия между национальными ТПС стран ЕАЭС. Б.1. Создание системы нормативно-правового обеспечения деятельности ТПС в странах ЕАЭС. Б.2. Реализация в ЕАЭС ТПС системы комплексного управления функционированием всех узлов (транспортных, информационных, финансовых). Б.3. Совместные исследования и разработка научных проектов в области ТПС. В.1. Создание интеграционной информационной системы планирования и управления ресурсами в ТПС ЕАЭС. В.2. Интеграция рынка транспортно-складских услуг ЕАЭС в мировую товаропроводящую систему Г.1. Развитие системы подготовки высококвалифицированных кадров в области логистики и управления цепями поставок в рамках ТПС ЕАЭС. Г.2. Развитие межгосударственной научно-исследовательской деятельности и системы подготовки высококвалифицированных кадров в области логистики и управления цепями поставок. Г.3. Научные работы по проектированию РТС в ЕАЭС	товаропроводящей сети. Создание фонда науки для совместного проведения исследования в сфере ТПС. Создание и совместное использование информационных систем по товаропроводящим сетям и ТПС. Совместная подготовка кадров в сфере логистики и управления цепями поставок.
Приоритет 4. Развитие торговли и инвестиций в интересах улучшения питания Цель - Торговля должна стать одним из ключевых элементов укрепления продовольственной безопасности и улучшения качества питания за счет использования достижения цифровой экономики		
А. Рыночные условия: 1. Развитие современных многоформатных торговых сетей в регионах. 2. Увеличение устойчивых инвестиций в сельское хозяйство, продовольственные системы и торговлю, включая инфраструктуру Б. Административные	А.1. Способствовать приходу международных торговых сетей на казахстанский рынок, имеющих опыт и знания ведения бизнеса. А.2. Постоянное инвестирование участников производственно-сбытовых цепей, создающих безопасную и здоровую пищу. Б.1. Координация и согласование	1. Принять отдельный Закон или внести изменения к существующим законам, регулирующих отношения между участниками ПСЦ и торговли, субъектами цифровой экономики. 2. Создать

условия: 1.Согласование мер торговой политики и мероприятий в области питания, а также обеспечение общего руководства и сотрудничества между отраслями. В.Коммуникационные и консолидационные условия: 1.Расширение создания электронных торговых площадок и привлечение участия мелких и средних фермеров, производителей, посредников, торговли. 2.Создание цифровых технологий в сфере ПСЦ и привлечение участия мелких и средних фермеров в электронных площадках и в цифровой экономике. Г.Квалификационные условия: 1.Подготовка кадров, владеющих цифровой экономикой	интересов различных структур (торговли, производства продуктов и питания) в сфере торговой политики и меры по обеспечению сотрудничества без барьеров. В.1.Создание и увеличение количества электронных площадок по производственно-сбытовым цепочкам и привлечение большего количества пользователей к цивилизованной торговле. В.2.Внедрение и применение цифровых технологий для закупки, сбыта, прослеживания перемещения продукции, в производственно-сбытовой цепочке и товаропроводящей сети Г.1.Создание и развитие системы подготовки высококвалифицированных кадров в области цифровой экономики в сфере производственно-сбытовой и товаропроводящей сети.	межотраслевой координационный совет и комиссию по продвижению безопасной и качественной продукции с участием производителей продукции, торговли, транспортных организаций, государства, профессиональных союзов и здравоохранения. 3.Государство должен инициировать выделение грантов для создания цифровых площадок. 4.Раширить образовательные программы вузов по цифровой экономике в ПСЦ и РТС.
Примечание: Составлено авторами		

Приложение Д

Таблица Д.1- Основные элементы и этапы проектирования различных форм товаропроводящей системы

	Формы организации		
	Системная	Сетевая	Кластерная
Цель	Повышение эффективности и конкурентоспособности за счет масштаба и синергетического эффекта	Снижение транзакционных издержек по сравнению с иерархической формой и максимизация совокупных доходов	Использование конкурентных преимуществ определенной территории посредством совместного использования взаимосвязанными видами деятельности общих ресурсов; снижение транзакционных издержек взаимодействия за счет увеличения доверия между участниками кластера
Принципы формирования	1) принцип целенаправленности; 2) принцип эмерджентности; 3) принцип функциональности; 4) принцип комплексности	независимости, единства, равноправия, полезности, свободы действий, замещения	самоорганизация, внутрикластерная кооперация и конкурирование, корпоративность, долгосрочное сотрудничество, динамичность (гибкость), комплексность использования ресурсов
Условия формирования	сознательная форма организации, основанная на сотрудничестве, ориентированной на результат деятельности с целью создания и доставки потребителю повышенной ценности	множество легко адаптируемых и взаимодействующих между собой отдельных независимых участников рынка посредством субординации взаимоотношений	при активном участии органов государственной власти и управления, либо по инициативе частных компаний
Организация и управления	иерархическое построение, жесткое закрепление функций за структурными элементами; административная и контрактная форма управления	структурная динамика, т.е. независимые и равноправные партнеры, свободное и добровольное объединение в сетевые структуры	самоорганизация, или посредством взаимодействия бизнеса и государственных структур; контрактная форма
Структура и ее взаимодействия	простая структура и понятные взаимодействия: функциональные подсистемы; обеспечивающие подсистемы, звенья, элементы	сложная структура сети и взаимодействие ее элементов зависит от количества, изменчивости и активности составляющих ее структурных элементов (логистическая сеть, торговая сеть,	финансовые учреждения, коммерческие предприятия, органы государственной и местной власти, вузы, научные и исследовательские организации,

		дистрибутивная сеть, распределительная сеть, и т.д.)	инновационная инфраструктура
Целевые показатели	повышение эффективности, повышение уровня обслуживания потребителей	оптимальная организация взаимоотношений между партнерскими предприятиями, повышение эффективности управления, повышение уровня надежности и запаса устойчивости	Повышение конкурентоспособности и эффективности
Элементы и участники	участники системы постоянны и состоят из посредников, складского хозяйства, транспортных и торговых предприятий, предприятий коммуникации и др.	участники сети не всегда постоянны и могут меняться; состоят из множества предприятий-изготовителей, поставщиков, складов, транспортных компаний и т.д.	ядро кластера постоянно, остальные участники кластера могут меняться
Факторы риска	высокая степень неопределенности, непротиворечивость и целостность	повышенный риск во внешней среде, связанный с ее быстрыми изменениями	относительно низкая степень риска
Масштабы проектирования	микро- и макрологистика	мезо- и макрологистика	Микро- и мезологистика
Этапы проектирования	I этап - Определение цели логистической системы. II этап - Определение границ логистической системы. III этап - Определение структурного состава логистической системы. IV этап - Формирование объектных составляющих системы. V этап - Определение функций, выполняемых каждым объектом логистической системы. VI этап - Разработка показателей функционирования логистической системы. VII этап - Определение эффективности функционирования логистической системы	I этап - Определение цели логистической сети. II этап - Определение территориальных границ сети. III этап - Определение элементов логистической сети. IV этап - Определение основных участников сети. V этап - Определение основных функций участников логистической сети в рамках территориальных границ сети. VI этап - Определение способов и методов взаимодействия участников сети. VII этап - Определение эффективности взаимодействия участников сети. 8 этап - Контроль качества и эффективности оказываемых услуг	1 этап - Определение возможностей и правовых основ образования кластера. 2 этап - Определение целей, задач и принципов формирования логистического кластера. 3 этап - Определение структуры кластера. 4 этап - Разработка механизма функционирования кластера и системы взаимоотношений. 5 этап - Оценка потенциала логистического кластера. 6 этап - Формирование направлений развития кластера. 7 этап - Оценка эффективности функционирования кластера
Примечание: Составлено авторами			

Приложение Е

Таблица Е.1 – Обоснование выбора показателей оптимальной модели размещения и уровня эффективности функционирования РТПС*

Система показателей	Обоснование выбора
Социальный блок	
Численность населения, чел.	Дает представление об объеме покупки и потребления продукции
Доход на душу населения, тыс.тг	Характеризует уровень дохода населения в регионе
Покупательская способность населения района, тыс.тг	Характеризует уровень покупательской способности населения
Объем потребления продуктов питания на душу населения, кг/год	Характеризует уровень потребления продукции
Уровень удовлетворенности населения услугами (цена, качество)	Характеризует доступ к объектам инфраструктуры, полноту получения информации, качество обслуживания
Экономический блок	
Численность сельскохозяйственных производителей	Характеризует объем благоприятности предпринимательской среды в аграрном бизнесе, отражая на сколько прибавилось (или убавилось) число сельскохозяйственных организаций
Объемы реализации сельскохозяйственной продукции, млн.тг	Определяет объемы роста реализации продукции. Показатель, определенный для рейтинга субъектов РК по эффективности сельскохозяйственного производства. Определяет уровень производства сельского хозяйства. Дает оценку состояния инвестиционного климата в сельском хозяйстве
Объемы производства в пищевой промышленности	Характеризует оценку состояния производства готовой пищевой продукции
Объем оптового товарооборота продовольственных товаров, млн.тг	Определяет объемы оптовой реализации продовольственных товаров
Объем розничного товарооборота продовольственных товаров, млн.тг	Определяет объемы розничной реализации продовольственных товаров
Объемы грузоперевозки агропродовольственной продукции, тыс.тн	Характеризует объемы перевозки продовольственной продукции
доля численности работников продовольственного рынка в общей численности занятого в экономике страны (региона) трудоспособного населения, %;	Характеризует численность занятых в продовольственном секторе из общего числа занятых в экономике
Уровень рентабельности ТПС	Показатель, определяющий эффективность работы ТПС
Себестоимость реализации 1 тн	Затраты на реализацию единицы продукции
Цена реализации 1 тн реализованной продукции	Затраты на покупку
Прибыль реализации 1 тн продукции	Доход, остающийся в распоряжении ТПС
Инфраструктурно-географический блок	

Численность предприятий и цехов по переработке и производству агропродукции	Показывают уровень концентрации предприятий перерабатывающей промышленности
Наличие мощностей для хранения продукции, в тн	Характеризует вместимость для хранения
Количество мощностей для хранения агропродовольственной продукции на 1000 жителей, мест	Величина, определяющая фактическую мощность для хранения продукции
Расстояние от райцентра до областного центра на автомобильном транспорте, км	Определяет расстояния и далее – стоимость перевозки
Время проезда на автотранспорте, час.	Показатель, определяющий быстроту доставки продукции до места назначения
Торговая площадь продовольственных магазинов, на тыс.кв.м	Определяет степень развития торговой площади
Численность торговых сетей, ед.	Характеризует уровень развития торговых сетей
Складская площадь, тыс .кв.м	Определяет уровень развития складской площади
Плотность автомобильных дорог, км на 100 кв.м	Показывает степень обеспеченности территории автомобильной дорогой
Протяженность автомобильных дорог, км	Характеризует общую протяженность (длину) автомобильных дорог
Наличие железных дорог в районе (0 - нет, 1 - есть, 0,5 – частично)	Показывает уровень обеспеченности железнодорожной сетью
количество маркетинговых, информационных и консалтинговых центров на 10 тыс.человек	Характеризует плотность размещения обслуживающих центров
Производственный блок	
Объемы производства сельскохозяйственных продукции в натуральных величинах (т): Зерновое; Картофель; Яйцо, тыс.шт.; Фрукты и ягоды; Овощи и бахчевые; Мясо и молоко	Определяет объемы производства сельского хозяйства
Торговый ассортимент	Дает представление о наличии ассортимента

Таблица Е.2- Коэффициент корреляции между исходными данными для проведения кластерного анализа

	<i>chislennost_ nasel</i>	<i>Serno- bye</i>	<i>kartofel</i>	<i>Myaso _tn</i>	<i>Moloko _tn</i>	<i>myaso+ moloko _tn</i>	<i>yaiso_ tys.shtuk</i>	<i>frukty_ yagody_tn</i>	<i>Oboshi + Bakcheb _tn</i>	<i>invest_ selxoz_ mlntg</i>	<i>Vreal.bypysk_ selxos_mlntg</i>	<i>Kol_ proisvod</i>	<i>Vprois_ perevozki_ tys.tonn</i>	<i>Vrozn+ optov_ prod.prod</i>	<i>fact_ Moshnost_ xranen_ bsego.tn</i>
chislennost_nasel	1														
sernobye	-0,190	1,000													
kartofel	0,026	0,165	1,000												
myaso_tn	-0,024	0,027	0,279	1,000											
moloko_tn	-0,068	0,215	0,471	0,600	1,000										
myaso+moloko_tn	-0,060	0,173	0,453	0,792	0,964	1,000									
yaiso_tys.shtuk	0,117	0,078	0,348	0,114	0,159	0,160	1,000								
frukty_yagody_tn	0,123	0,005	0,225	0,263	0,419	0,407	0,017	1,000							
oboshi+bakcheb_tn	0,092	-0,078	0,213	0,214	0,275	0,281	0,038	0,348	1,000						
invest_selxoz_mlntg	-0,072	0,651	0,347	0,180	0,354	0,330	0,217	0,063	0,042	1,000					
Vreal.bypysk_selxos_mlntg	-0,061	0,561	0,547	0,584	0,790	0,798	0,246	0,428	0,451	0,587	1,000				
Kol_proisvod	0,051	0,090	0,385	0,523	0,594	0,628	0,152	0,574	0,549	0,178	0,656	1,000			
Vprois_perevozki_tys.tonn	-0,049	0,569	0,518	0,389	0,624	0,606	0,156	0,426	0,658	0,552	0,896	0,630	1,000		
Vrozn+optov_prod.prod	0,859	-0,098	-0,048	-0,088	-0,118	-0,120	0,007	-0,005	-0,026	-0,075	-0,132	-0,080	-0,103	1,000	
fact_Moshnost_xranen_bsego.tn	-0,064	0,473	-0,030	-0,033	-0,066	-0,061	0,034	-0,046	-0,132	0,214	0,114	-0,070	0,150	-0,047	1

Приложение Ж

Таблица Ж.1 - Применение государственно-частного партнерства при развитии логистической инфраструктуры в регионах Казахстана

Наименование модели и этапы	Область применения	Основные черты
Обратный BOOT (Build – Own – Operate – Transfer): - строительство - владение - эксплуатация/ управление - передача	Модернизация существующих объектов логистической инфраструктуры. Важное различие с BOOT: инфраструктурный объект передается в доверительное управление частному партнеру с правом его выкупа, оформления в собственность	Предусматривается финансирование, проектирование, строительство и эксплуатация объекта частным партнером, взимание платы за использование объекта инфраструктуры в течение определенного срока, оговоренного в соглашении и учитывающего время окупаемости частных инвестиций
BBO (Buy – Build – Operate): - приобретение - строительство - эксплуатация/ управление	Модернизация существующих объектов логистической инфраструктуры	Предусматривается передача государственного имущества частному партнеру на условиях реконструкции или модернизации объекта инфраструктуры, есть возможность дальнейшей эксплуатации в течение оговоренного в соглашении срока. Контроль со стороны государства производится в течение срока действия соглашения
BLOT (Build – Lease – Operate – Transfer): - строительство - аренда - эксплуатация - передача	Создание новых объектов логистической инфраструктуры, а также незавершенных, разной степени готовности	Предусматривается получение частным партнером права на финансирование, проектирование, строительство, эксплуатацию объекта, а также взимание платы с потребителей оказываемых услуг в течение срока, который отдельно оговаривается в соглашении, за что он вносит определенную плату
DBFM (Design – Build – Finance – Maintain): - проектирование - строительство - финансирование - поддержка	Строительство новых или восстановление разрушенных крупномасштабных объектов, которые являются опорой логистической инфраструктуры области	Предусматривается финансирование, проектирование, строительство и эксплуатация частным партнером нового объекта инфраструктуры в течение оговоренного срока долгосрочной аренды. Государство получает право собственности на объект. По истечении оговоренного срока, частный партнер передает данный объект государству. Есть возможность взимания платы с пользователей объектом, а также дополнительной поддержки от государства
DBO (Design – Build – Operate): - проектирование	Для восстановления или модернизации крупномасштабных	Предусматривается проектирование, строительство и эксплуатация инфраструктурного объекта частным

- строительство - эксплуатация/ управление	объектов логистической инфраструктуры	партнером. Финансирование осуществляется государственным партнером, за ним закрепляется право собственности. Есть возможность финансирования частным партнером совместного проекта
Finance Only: - участие в финансировании	Для привлечения иностраннных инвесторов в строительство объектов логистической инфраструктуры	Предусматривается право частного партнера на производство товаров, а также предоставление услуг в течение периода, который оговорен в соглашении о ГЧП
LTL (LongTermLease): - долгосрочная аренда/лизинг	Модернизация существующих объектов логистической инфраструктуры	Предусматривается предоставление государственным партнером концессионеру право аренды для дальнейшего развития и модернизации уже построенного и введенного существующего объекта. Частный партнер, осуществляя инвестиции, учитывает показатели окупаемости и рентабельности
DB (Design – Build): - проектирование - строительство	Создание новых объектов логистической инфраструктуры, а также незавершённых в условиях ограниченности финансовых ресурсов	Предусматривается проектирование и строительство частным партнером объектов инфраструктуры за оговоренную соглашением сумму, немедленная эксплуатация объекта по завершении строительных работ. Частный партнер отвечает за проектирование и строительство, а государственный партнер несет ответственность за финансирование, управление и эксплуатацию инфраструктурного объекта. Право собственности на имущество сохраняется за государственным партнером, частный партнер получает фиксированное вознаграждение или «плавающее» вознаграждение. Величина вознаграждения зависит от качества обслуживания инфраструктурного объекта или качества оказания услуг

**Раимбеков Жанарыс Сабирович,
доктор экономических наук, профессор**

**Сыздыкбаева Бакыт Узакбаевна
доктор экономических наук, профессор**

**Формирование и развитие товаропроводящей
системы на продовольственном рынке Казахстана**

Монография

Подписано к печати 29.07.2022г. бумага офсетная №1

Формат 60х84/16. Объем 27,8 Усл. печ.л.

Тираж 500 экз. Заказ 0237

Отпечатано в типографии ТОО «Мастер-ПО»

010005, г.Нур-Султан, ул. Пушкина, 15-76

Тел.87172-223-418