

**ҚАЗАҚСТАННЫҢ ЖЕМИС-КӨКӨНІС ӨНДІРІСІ:
ЖАЙ-КҮЙІ, ПРОБЛЕМАЛАРЫ ЖӘНЕ ОЛАРДЫ ШЕШУ ЖОЛДАРЫ**

**FRUIT AND VEGETABLE PRODUCTION IN KAZAKHSTAN:
STATUS, PROBLEMS AND WAYS OF SOLUTION**

**ПЛОДООВОЩНОЕ ПРОИЗВОДСТВО КАЗАХСТАНА:
СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

A.T. БАКТГЕРЕЕВА *

Э.Ф.К.

M.M. САУРАНОВА

Э.Ф.К.

C.M. МОМЫНКУЛОВА

экономика магистрі

Алматы технологиялық университеті, Алматы, Қазақстан

**автордың электрондық поштасы: alma.taganovna@mail.ru*

A. BAKTGEREYEVА *

C.E.Sc.

M. SAURANOVA

C.E.Sc.

S. MOMYNKULOVA

Master of Economics

Almaty Technological University, Almaty, Kazakhstan

**corresponding author e-mail: alma.taganovna@mail.ru*

A.T. БАКТГЕРЕЕВА *

К.Э.Н.

M.M. САУРАНОВА

К.Э.Н.

C.M. МОМЫНКУЛОВА

магистр экономика

Алматинский технологический университет, Алматы, Казахстан

**электронная почта автора: alma.taganovna@mail.ru*

Аңдатпа. Бүкіл әлемде жеміс-көкөніс секторын дамытуға ерекше көңіл бөлінеді. Жемістер мен көкөністерді өндіру-агроөнеркәсіптік кешеннің маңызды құрамдас бөлігі және республиканың шағын және орта тауар өндірушілерінің кірістері мен азық-түлік қауіпсіздігі тұрғысынан ауыл шаруашылығы қызметінің ең көп таралған түрлерінің бірі. Жеміс-көкөніс өнімдері өмірлік маңызды минералдар мен дәрумендердің көзі бола отырып, диетадағы негізгі орындардың бірін алады және қажетті тауарлардың бірі болып табылады. *Мақсаты* – жеміс-көкөніс өндірісінің тиімділігін арттырудың өзекті мәселелері және оның әлеуетті мүмкіндіктері қарастырылды. *Әдістері* – ел халқын азық-түлікпен қамтамасыз ету үшін шешілуі маңызды проблемаларды анықтауға мүмкіндік беретін талдау, салыстыру, жалпылау. *Нәтижелері* – бау-бақша өнімдерінің нарықтық саудасының әлемдік тәжірибесінің тәжірибесі зерттелді. Авторлар элиталық тұқым шаруашылығы шаруашылықтары мен сорт оригинаторларын мемлекеттік қолдау шараларын әзірлеу және іске асыру, көкөністерді, жидектер мен жемістерді дайындау, сақтау, өңдеу және өткізу үшін инфрақұрылымды құру және қалпына келтіру, экологиялық таза өсімдік шикізатының көтерме нарықтарын ұйымдастыру қажеттілігін негіздейді. Жеміс-көкөніс қосалқы кешенінің жағдайы көрсетілген. Түрлі ұйымдық-құқықтық субъектілердің жеміс-көкөніс дақылдарын өсіру көлеміне талдау жасалды. Шетелде жеміс-көкөніс тауарларын өткізудің тиімді жүйесінің, өнімді тарату механизмдерінің мысалдары келтірілген. Жеміс-көкөніс саласын мемлекеттік реттеу және ынталандыру қажеттілігі атап өтіледі. *Қорытындылар* – ішкі тұтынушылық сұранысты толық қанағаттандыруға қабілетті жеміс-көкөніс бағытындағы бәсекеге қабілетті және тұрақты агроқұрылымдардың

қатерлі ісік, қант диабеті және семіздік сияқты созылмалы аурулардың алдын алу үшін көкөністер мен жемістерді тұтынуды кем дегенде көбейту керек. Күніне 400 грамм, бұл да жұқпалы емес ауруларды жұқтыру қаупін азайтуға көмектеседі.

Адамның көкөніс пен бақша дақылдарына деген жылдық қажеттілігіне келетін болсақ, бұл көрсеткіш шамамен 143 кг/жыл. Неміс тамақтану қоғамының ғалымдары бір адамға жаңа піскен көкөністер мен жемістерді тұтынудың оңтайлы нормасы: 146 кг/г – көкөністер және 91 кг/г – жемістер болуы керек деп санайды. Украинада олар бір адамға 163 кг көкөніс пен асқабақ тұтынса, Ресей тұрғындары 120-140 кг мөлшерінде 79 кг тұтынады. Беларусь

Республикасында бұл көрсеткіш елдің бір тұрғынына шаққанда 135 кг құрайды [1].

Республиканың көкөніс шаруашылығының қазіргі жай-күйін талдау оңтүстік өңірдің едәуір үлесін – 3 373,6 мың т немесе көкөністердің жалпы өндірісінің 74,8%, оның ішінде Алматы облысының үлесі – 1 033,1 мың т (22,9%), Жамбыл облысының үлесі – 1 168,9 мың т (25,9), Түркістан облысының үлесі – 1 031,8 мың т (22,9), Қызылорда облысының үлесін (2,3%), солтүстік өңір – 11,6%, шығыс аймақ – 5,9%, батыс аймақ – 5,1%, орталық аймақ – 2,5%. Жемістер мен жидектер өндірісі оңтүстік аймақта шоғырланған – 91,9%, солтүстік – 3,5%, шығыс – 2,9%, батыс – 1,3%, орталық – 0,5% (1 кесте).

1 кесте – Қазақстан Республикасында 2015-2022 жылдарға арналған өңірлер бойынша жеміс-көкөніс өнімдерін өндіру динамикасы, мың т

Облыс	Көкөністер			Жемістер мен жидектер		
	2015	2022	2022 2015 қатысты, %	2015	2022	2022 2015 қатысты, %
Солтүстік	508,3	524,4	103,2	12,7	10,3	81,1
Оңтүстік	2 391,6	3 467,7	145,0	170,6	308,6	180,9
Шығыс	230,6	269,5	116,9	7,4	9,5	128,4
Батыс	196,9	239,3	121,5	3,8	4,0	105,3
Орталық	89,9	109,3	121,6	1,6	1,7	106,2
Қазақстан Республикасы	3 417,3	4 610,2	134,9	196,1	334,1	170,4

Ескерту: Қазақстан Республикасы Стратегиялық жоспарлау және реформа агенттігінің Ұлттық статистика бюросының мәліметтері бойынша құрастырылған [2]

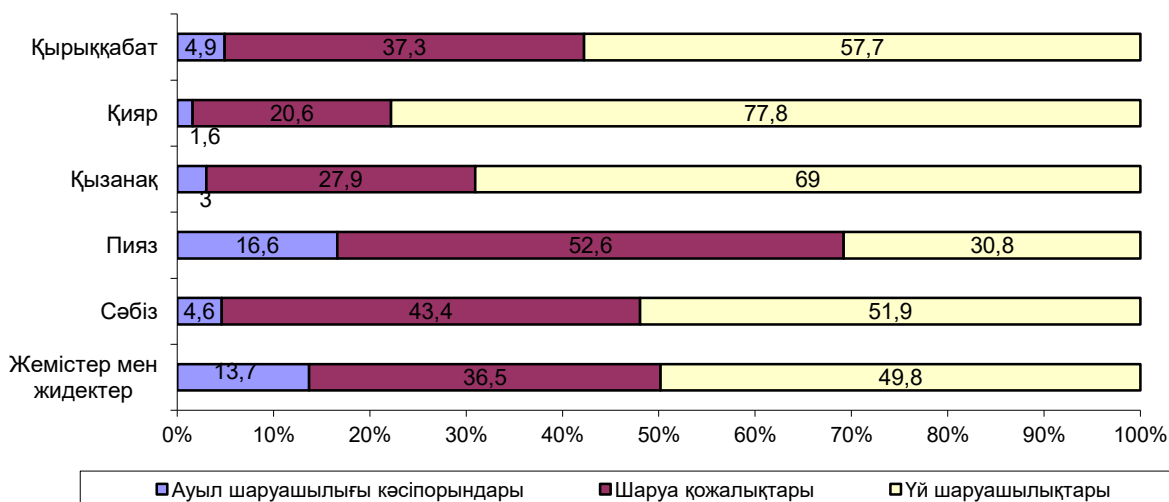
1 кестедегі мәліметтер соңғы жылдары жалпы оңтүстік өңірде (Алматы, Жамбыл, Қызылорда, Түркістан) көкөніс өндіру деңгейінің 45%-ға өскенін көрсетеді, бірақ Алматы облысында салыстырмалы 2015 жылға көкөніс өндірісінің көлемі 19,3%-ға төмендеді, осы кезеңде жеміс-жидек өндірісі 31,7%-ға өсті, Жамбыл облысында осы кезеңде көкөніс өндірісінің көлемі 95,4%-ға, жемістер және жидектер 55,3%-ға, Қызылорда көкөніс өндірісі 58,2%-ға өсті, ал жидектердің жемістері осы кезеңде өзгерген жоқ, Түркістандық көкөністер – 25,1%-ға, жемістер мен жидектерді өндіру 94%-ға өсті.

Бұл өңірлерде жеміс-көкөніс өнімдерін өндірудің бұлайша артуы соңғы жылдары егіс алқаптарының құрылымында өзгерістер орын алуымен және қарқынды өсіру технологияларын енгізу, жоғары өнімділікті пайдалану арқылы ауыл шаруашылық дақылдарының өнімділігінің артуымен түсіндіріледі, жоғары өнімді отырғызу материалдарын пайдалану, жаңа жеміс-жидек бақтарын өсіру.

Мәселен, 2022 жылы көкөніс өнімділігі 2015 жылмен салыстырғанда 110,5 пайызға артып, гектарына 271,7 центнерді құраса, жемістер мен жидектер 135 пайызға өсіп, 2022 жылы гектарына 80 центнерді құрады. Осы кезеңде көкөніс егіс алқаптары 122 пайызға артып, 170,2 мың гектарды, жеміс-жидек алқаптары 41,0 мың гектарды құрап, өсім 123,2 пайызды құрады.

Егер шаруашылық нысандары бойынша егіс алқаптарының құрылымын қарастыратын болсақ, онда халықтың шаруашылықтарында көкөніс түрлері бойынша үлкен үлес салмағы қияр (77,8%), содан кейін қызанақ (69%), қырыққабат (57,7%), сәбіз (51,9%), пияз (30,8%) алады. Жеміс-жидек дақылдарының алқаптары келесідей бөлінді: ауыл шаруашылық кәсіпорындары – 13,7%, шаруа қожалықтары – 36,5%, халық шаруашылықтары – 49,8% [қараңыз 2].

Шаруашылық нысандары бойынша жеміс-көкөніс өнімдерінің егіс алқаптарының құрылымы суретте көрсетілген.



Ескерту: Қазақстан Республикасы Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігінің ұлттық статистика бюросы [қараңыз 2]

Сурет – Шаруашылық нысандары бойынша жеміс-көкөніс өнімдерінің егіс алаңының құрылымы

2 кестедегі деректер үй шаруашылықтары 2022 жылы 1 619,9 мың тонна көкөніс өндіргенін көрсетеді, бұл 2015 жылмен салыстырғанда 9%-ға жоғары, шаруа қожалықтарында бұл көрсеткіш 59%-ға, ауыл шаруашылығы кәсіпорындарында

осы кезеңде көкөніс өнімдері 16%-ға өсті. Сонымен бірге өнімділік те өсті: 2022 жылы үй шаруашылықтарында 6,8%-ға, шаруа қожалықтарында 9,9%-ға, ауыл шаруашылығы кәсіпорындарында 20,8%-ға өсті.

2 кесте – 2015 және 2022 жылдардағы шаруашылық нысандары бойынша егіс алаңы, жалпы жинау және өнімділік

Көрсеткіштер	Шаруашылықтардың барлық санаттары	Ауыл шаруашылық кәсіпорындары	Шаруа қожалықтары	Үй шаруашылықтары
Көкөністер				
2015				
Егіс алаңы, мың га	139,5	8,2	67,7	63,6
Жалпы өнім, мың,т	3 417,3	189,8	1 742,0	1 485,4
Өнімділік, га/ц	245,8	230,6	257,3	235,4
2022				
Егіс алаңы, мың га	170,2	7,9	97,0	64,4
Жалпы өнім, мың т	4 610,2	220,1	2 770,2	1 619,9
Өнімділік, га/ц	270,9	278,6	282,9	251,5
Жемістер мен жидектер				
2015				
Егіс алаңы, мың,га	33,2	3,4	16,8	12,9
Жалпы өнім, мың,т	196,1	4,6	100,2	91,3
Өнімділік, га/ц	59,0	13,4	59,5	70,5
2022				
Егіс алаңы, мың,га	41,6	7,9	22,0	11,7
Жалпы өнім, мың,т	334,1	59,8	171,4	102,7
Өнімділік, га/ц	80,3	75,7	77,9	87,8

Ескерту: Қазақстан Республикасы Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігінің ұлттық статистика бюросы [қараңыз 2]

Жемістер мен жидектерді өндіруде де осындай жағдай қалыптасты: жеке шаруашылықтардың үлесі 12,5, шаруа қожалықтары 71% құрады. Бұл соңғы жылдары

ауыл шаруашылық құрылымдарының әртүрлі нысандары, атап айтқанда, шаруа қожалықтары жаңа бақтардың салынуымен түсіндіріледі. Бұл әсіресе Алматы облысы-

ның қала маңындағы аудандарында (Еңбекшіқазақ, Талғар аудандары) байқалады.

Көкөніс дақылдарының барлық алқаптарының 57,5%-дан астамы шаруа қожалықтарына, жеке секторға (жеке қосалқы шаруашылықтар, саяжайлар, бақшалар) тиесілі – 37,8% және тек 4,6%-ы ауыл шаруашылығы кәсіпорындарының аумағын алып жатыр. Жемістер мен жидектер өндірісінде жеміс беретін жастағы алқаптардың 52,9%-ы шаруа қожалықтарында, 28,1%-ы халық шаруашылықтарында жұмыс істейді.

Ашық жерден көкөніс жеткізуде мәселе жоқ. Маусымаралық кезеңде жаңа піскен көкөністерді өндіруде проблемалар бар. Сондықтан жылыжай шаруашылығын дамыту қажет. Көкөніс өнімдерінің органикалық өндірісін дамытудың мақсатты Мемлекеттік бағдарламасын қабылдау қажет. Мұнда органикалық картоп, көкөніс, бақша және жеміс-жидек өнімдерін өндірудің кешенді бағдарламасын жасауға болады [3].

Соңғы жылдары әуесқой көкөніс өсірушілер көкөніс өсірумен аз айналыса бастады. Мұндағы басты себеп – суару желілерінің бұзылуына және су көздерінің көлемінің азаюына байланысты суармалы судың болмауы немесе аса бір жетіспеушілік салдары. Сонымен қатар, тұқыммен қамтамасыз етуде проблемалар бар. Қазіргі уақытта жеке қосалқы шаруашылықтарға арналған тұқымдар өте аз.

Әуесқой көкөніс өсірушілер бұрын жергілікті тұқымдар мен бақша отырғызу материалдарын сатып алған және қазір де жақсы көреді. Шетелдік тұқымдар, отырғызу материалы көбінесе қазақстандық тұқымдар мен жеміс дақылдарының сорттарына қарағанда қымбат. Сонымен қатар, сорттар мен будандар жергілікті жағдайларға бейімделмеген және дәмі жағынан айтарлықтай төмен. Халық шаруашылықтары өндірген көкөністер мен жемістерді негізінен ауыл тұрғындарының өздері тұтынады. Бұл санатта ірі нарықтарға шығу мүмкіндігі жоқ және қайта өңдеу де жоқ. Соңғы жылдардағы деректер жеке қосалқы шаруашылықтарда көкөністер мен жемістер өндірісінің төмендегенін көрсетеді [4].

Егер шаруа қожалықтарының көкөністер мен жеміс-жидек өндірісіне назар аударатын болсақ, онда шамамен 60%-ын шағын және орта шаруа қожалықтары өндіреді, ал тек 4,5%-ын ірі көкөніс өсіруші шаруашылықтардың үлесі құрайды. Көптеген шағын шаруашылықтарда көкөніс өндірісі өздігінен жүреді. Фермерлер өткен жылы сұранысы жоғары және бағасы жоғары көкөніс түрлерін өсіреді. Мұндай оқиға 2021

жылы, тамыр дақылдары (сәбіз және қызылша) нарықта үлкен сұранысқа ие болған кезде болды. Бірақ бір рет көкөністердің қандай түрі сұранысқа ие болатынын болжаудың қажеті шамалы. Бұл жағдай көптеген фермерлерге тән. Мұнда барлық көкөніс өсірушілердің басты проблемасы – өнімді сенімді және тиімді бағамен кепілдендірілген сатудың болмауы.

Жеміс-көкөніс саласында нарықтық қатынастарды қалыптастырудың қажетті шарты жемістер мен көкөністерді кепілдендірілген өткізу жүйесін құру болып табылады. Сату тауарлық өнімді өндіру және сату процестерін байланыстырады, олардың жаңаруы мен үздіксіздігін қамтамасыз етеді, бұл оның тұрақты нарықты құрудағы орнын анықтайды. Нарық жағдайында қазіргі уақытта өндірісті ұйымдастыруды басқару функциясына бағынатын сатуды басқару функциясы біртіндеп барлық кәсіпкерлік қызметтің бағыттары мен сипатын анықтайтын жетекші функцияға айналады.

Тез бұзылатын жемістер мен көкөністер нарығы үшін басқа түрлерден айырмашылығы, «өнімді өндіру – дайындау – сақтау – сату» бірыңғай тізбегі бойынша тиімді байланыс орнату маңызды. Сондықтан оның қалыптасуы мен тұрақты жұмыс істеуі үшін өндіріс саласында басқарудың ұйымдастырушылық нысандарын дамыту туралы ғана емес, сонымен қатар меншіктің әр-түрлі нысандары бар сату ұйымдарын құру туралы да ойлану керек [5].

Жеміс-көкөніс өнімдерін өткізу жүйесін жетілдіру мақсатында сауда-өткізу кооперативтерін, көтерме сауда базарларын, орталықтарды, жәрмеңкелерді, аукциондарды және басқа да коммерциялық құрылымдарды құру жолымен нарықтық инфрақұрылымды дамыту қажет. Әрбір шаруашылық нақты жағдайларда өндірілген жеміс-көкөніс өнімдерін өткізудің ең қолайлы жолын анықтай алады.

Алайда, барлық жағдайларда тәжірибе көрсеткендей, өндірушілер үшін де, тұтынушылар үшін де жемістер мен көкөністерді тікелей байланыстар арқылы, атап айтқанда «егістік алаңы – дүкен» схемасы бойынша сату ең қолайлы болып табылады. Бұл ретте сатылған өнімнің сапасы сақталады, тасымалдау кезіндегі ысыраптар азаяды, тұтынушыларға көкөністерді ырғақты жеткізуге жағдай жасалады.

Жеміс-көкөніс өнімдерін өндіру және өткізу бойынша серіктестер арасындағы өзара қарым-қатынастарды реттеудің негізгі нысаны келісімшарттар немесе шарттар болуы тиіс. Келісімшарттарда көкөністерді өндірудің барлық негізгі шарт-

тары қарастырылған: егіс алқаптары, көлемі, сорттары, сапасы, жеткізу мерзімі, бағасы және т.б. келісімшарттар өндірушіге өсірілген көкөністерді тиімді сатуға, ал өңдеуші немесе сауда кәсіпорнына оларды қажетті мөлшерде, тиісті сапада және белгіленген мерзімде алуға кепілдік береді.

Көкөністердің барлық түрлерінің өндірісі мен халықаралық саудасы үнемі өсіп келеді. Статистикаға сәйкес FAOSTAT (FAO, The state of food and agriculture/ Азық-түлік және ауыл шаруашылығы статистикалық ақпараттық жүйесі), әлемдік көкөніс өндірісінің 40% қызанақ, пияз, қырыққабат, қияр және баклажаннан тұрады. Әлемдегі ең ірі өндірушілер – Қытай мен Үндістан. Көкөніс импорты бойынша әлемдік көшбасшы – АҚШ [6].

Әлемдік нарықтық сауда тәжірибесі жеміс-көкөніс өнімдерін сатудың тиімді жүйесін ұйымдастырудың көптеген мысалдарын ұсынады. Бұл негізінен көтерме, көтерме және бөлшек сауда нарықтары, олар ұзақ мерзімді келісімшарттар негізінде өнімнің көтерме партияларын сатып алудың, содан кейін оны көтерме партиялармен немесе бөлшек саудада сатудың жақсы жүйесі болып табылады. Мұндай нарықтар тұрақты жеткізушілер мен сатып алушыларға ие бола отырып, жаппай сұранысқа ие өнімдермен үздіксіз сауда жасайды. Батыс Еуропа және АҚШ елдерінде көтерме азық-түлік базарлары – бұл барлық ілеспе қызметтері бар заманауи сауда орталықтары, өнімдерді қабылдауға, өңдеуге, сақтауға және сатуға дайындауға арналған қосалқы құралдар [7].

Фермерлер кооперативке келісімшарт негізінде өнім жеткізеді. Шарттар өндіріс көлеміне немесе егістік алқапқа жасалады. Жемістер мен көкөністердің көтерме саудасын кооперативтер мен әртүрлі маркетингтік бірлестіктер (аукциондар, сауда орталықтары), көтерме базарлар, сауда компаниялары жүзеге асырады. Олар арқылы, мысалы, Францияда көкөністердің 30%-ға дейін және жемістердің 42%-ы, Голландияда 85 және 80%-ы сатылады. Шаруа қожалықтары кооперативке келісімшарт негізінде өнім береді. Келісімшарттар өнім көлеміне де, егістік алқабына да жасалады.

Батыс Еуропа елдерінің көпшілігінде, сондай-ақ АҚШ, Жапония және т.б. ауыл шаруашылық кооперативтері фермерлердің едәуір бөлігін біріктіреді: толық дерлік қамтудан (Дания, Ирландия), 80%-ға дейін (Германия, Франция). Фермерлер, әдетте, екі-үш және одан да көп түрлі кооперативтердің мүшелері болып табылады: сату, жабдықтау, тұтыну және т.б. [8].

Сату кооперациясы өндірушілердің мүдделерін қорғауды қамтамасыз етеді, өнімді өткізудің балама арнасын жасайды, белгілі бір дәрежеде ауыл шаруашылығы өнімдеріне сатып алу бағасының төмендеуін тежейді. Қайта өңдеу кәсіпорындары келісімшарт негізінде өндірілетін жеміс-көкөніс өнімдерінің шамамен 20%-ын сатады. Фермерлер мен қайта өңдеу кәсіпорны арасында жасалған келісімшарт өндіріс көлемін қайта өңдеу кәсіпорындарының қажеттілігімен үйлестіруге мүмкіндік береді, сонымен қатар фермердің экономикалық қызметін реттейді.

Кейбір шарттарда өндірушілерден сатып алынатын өнімнің бағасы, басқа келісімшарттар бағаның ашық мақсатымен белгіленеді. Кооперативтердің тиімді қызметі өндірісті шоғырландыру, маркетингтің барлық жүйесін: сақтау, пысықтау, тасымалдау, өнімді сату, ақпараттық-жарнамалық қызметті дамыту есебінен қамтамасыз етіледі.

Германияда жаңа піскен көкөніс өнімдерінің шамамен 60%-ы өндірушілердің кооперативтік құрылымдарына тиесілі сауда орталықтары арқылы сатылады. Сауда орталықтарындағы өнімдер жасалған шарттарға сәйкес фермалардан келеді және әдетте көтерме сатып алушыларға сатылады.

Көтерме сауда нарықтарындағы негізгі жеткізушілер – жеке көтерме саудагерлер, фермерлер кооперативтері және өндірушілер бірлестіктері, сирек – жеке ірі фермерлер, тамақ өнеркәсібі компаниялары. Сатып алушылар арасында ірі көтерме компаниялар да, кішігірім көтерме саудагерлер де бар.

Өнімді сату нарықтық сұраныс пен ұсыныстың объективі арқылы түбегейлі басқа қырынан қарастырылуы керек. Нарықтық жағдайда өмір сүру үшін отандық тауар өндірушілер өздері өндірген нәрсені сатудың орнына сатылатын нәрсені шығаруы керек. Сату деп дайын өнімді нарыққа жылжыту және ол үшін есеп айырысуды ұйымдастыру процедураларының кешенін түсіну керек.

Өткізудің басты мақсаты – тұтынушылардың төлем қабілетті сұранысын қанағаттандыру негізінде өндірушінің экономикалық мүдделерін іске асыру (кәсіпкерлік пайда алу). Сату тауар өндірушінің экономикалық қызметінің соңғы кезеңі болғанымен, нарықтық жағдайда сатуды жоспарлау өндірістік кезеңнен бұрын болады және нарық конъюнктурасын және кәсіпорынның сұранысқа ие (перспективалы) өнімді шығару мүмкіндіктерін зерттеуден, сондай-ақ сату жоспарларын құрудан тұрады, олардың негізінде жабдықтау және өндіріс жоспарлары құрылуы керек. Сауатты

құрылған сатуды ұйымдастыру және бақылау жүйесі өндірушілердің бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ете алады [9].

Нарықтық инфрақұрылымды өзгертпей, халықты азық-түлікпен қамтамасыз етуді жетілдіру мүмкін емес. Белгіленген ережелер бойынша белгілі бір жерлерде ауыл шаруашылығы шикізаты мен азық-түлікті өткізу жөніндегі операцияларды ұйымдастыруды жүзеге асыратын дербес шаруашылық құрылымдар болып табылатын көтерме азық-түлік нарықтарын құру басым бағыт болуға тиіс. АӨК-де базарлар құрудың мақсаты қалалардың тұрғындарын тез бұзылатын өнімдермен – сапалы, сертифицирталған, кең ассортиментте және қолжетімді бағамен сенімді, тұрақты жабдықтау болып табылады. Кәсіпорынның нарыққа шығуының сөзсіз пайдасы жаңа қажеттіліктерді ескере отырып, сату жүйесін дамыту проблемасын тудырады.

Бүгінгі таңда ауыл шаруашылығы кәсіпорындары мен шаруа қожалықтары өндірілген жеміс-көкөніс өнімдерін өздерінің сауда желілері, базарлары арқылы сатуды жүзеге асырады, оңтүстік өңірлерден солтүстікке әкетеді, ал көкөністер мен жемістер нарыққа ретсіз түседі, Астана және Алматы қалалары сияқты ірі қалаларға жаңа өнім жеткізуді реттейтін маркетингтік қызметтер жоқ. Көбінесе тез бұзылатын өнімнің осы түріне белгіленген бағалардың тұрақсыздығы байқалады.

Шаруа қожалықтары мен шаруашылықтар өз бетінше ауыл шаруашылығы өнімдерінің нарығын құра алмайды. Олар халықтың өзін-өзі қамтамасыз етуіне және оның жұмыспен қамтылуының өсуіне ықпал етеді, бірақ азық-түлік нарығын қалыптастыру және халықты азық-түлікпен, ал өнеркәсіптік кәсіпорындарды шикізатпен кең көлемде қамтамасыз ету үшін мамандандырылған кәсіпорындарды жандандыру қажет. Өңдеуші кәсіпорындардың шикізат аймақтарының негізін құрайтын шаруашылықтар. Осыған байланысты көкөніс өнімдерін өсірумен айналысатын тауар өндірушілер үшін өнімін тұрақты өткізуді қамтамасыз етудің маңызы зор.

Өсіресе, шағын фермерлер үшін – көкөністің негізгі өндірушілері, өздерінің заманауи қоймалары, өңдеу орындары мен тарату желілері бар ірі өндірушілермен және көкөніс өнімдерін алыс қашықтыққа сатып алу және тасымалдаумен айналысатын делдалдармен бәсекеге түсе алмайды. Сондықтан ауыл шаруашылық тауар өндірушілерінің бірлестігі олардың кооперациясы арқылы өндірілген өнімді өткізу мен сақтауды ұйымдастыру үшін қажет [10].

Республикада жеміс-жидек өнімдерін өндірудің 55,2%-дан астамы шаруа қожалықтарында, халық шаруашылықтарында – 31,6, 13,1%-ы ауыл шаруашылығы кәсіпорындарында шоғырланған. Жеміс-жидек өнімдері: анар, тас жемістер, жидектер мен жаңғақтарға бөлінеді. Республикада тұқымның үлес салмағы ең жоғары – 79%, тас жемістер – 13,4%, жидектер – 6,3%, 90,6% өндірілетін жаңғақтардың барлығы Түркістан облысында жұмыс істейді.

Алма және алмұрт өндірісі негізінен Алматы (41,3%) және Түркістан (42,0%), Жамбыл (8,4%) облыстарында шоғырланған. Бұл өндірісінде дәстүрлі түрде алма басым, олардың Алматы облысындағы үлесі – 41,3%, алмұрт – 43%, Түркістан облысында алма – 42% және алмұрт – 41,1%, Жамбыл алмасы (8,3%), алмұрт (19,8%).

Республикада сүйекті жемістер өндіруде барлық сүйекті жемістердің өрік (50,4%), шие және қызғылт шие (олардың үлесі – 27,6%), алхоры мен шалғынды (21,9%) басым. Олардың негізгі өндірушілері Алматы (15,8%), Жамбыл (10,5%) және Түркістан (19,3%) облыстары, шабдалы небәрі 7,4% құрады.

Жеміс-көкөніс өнімдерін өндірудің ерекшелігі екпелердің үлкен массивтерін сақтауды талап етеді. Жаңа екпелерді реконструкциялауды және отырғызуды жүргізу үшін осы екпелер жеміс беруге толық кіргеннен кейін (5-6 жылдан кейін) оларды өтеу бастала отырып, екпелерді құруға нысаналы кредиттер беру қажет.

Қолданыстағы көпжылдық екпелерді реконструкциялау және жаңа көпжылдық екпелерді отырғызу бау-бақша жарамдылығына арналған топырақ-мелиоративтік ізденістер, әрбір нақты учаске үшін дақылдар, отырғызу схемалары, бақша төсеу және оған күтім жасау технологиясы айқындалған арнайы әзірленген ғылыми негізделген жұмыс жобалары негізінде орындалуы тиіс. Сондай-ақ, күрделі жоспарларды жүргізу, инженерлік типтегі суару желісін салу немесе оны қайта құру қажет.

Шағын жер пайдаланушыларды үлкенірек, оңтайлы бақша мөлшері 20-50 га немесе одан да көп етіп біріктіру керек. Бұл жыл бойына жұмыс күшін, техниканы, бақтар мен суару желісін пайдалануды ұтымды пайдалануға мүмкіндік береді. Жеміс-көкөніс саласын табысты дамытудың қажетті шарты қайта өңдеу өнеркәсібін шикізатқа бағдарлай отырып, оны пропорционалды кеңейту және мамандандыру болып табылады [11].

Қазіргі жағдайда жеміс-көкөніс өнімдерін өндіруді тұрақтандыру, оның тиім-

ділігін арттыру үшін түпкілікті нәтижеге жұмыс істеудің жалпы принциптерімен біріктірілген агроөнеркәсіптік кәсіпорындардың әртүрлі формаларының интеграцияланған құрылымдарын құрған жөн. Интеграцияланған кәсіпорындардың экономикалық қызығушылығы өнімнің асортиментін, сапасын және тиімді сатылымын жақсартудан, сондай-ақ барлық кезеңдерде өндіріс тиімділігін арттырудан қосымша алынатын табыстарға негізделуі керек [12].

Соңғы жылдары ауыл шаруашылығы саласы өз позициясын нығайтқанымен, жалпы дами алмай отыр. Мұның объективті де, субъективті де себептері бар. Талдау азық-түлік қорын қалыптастыруда оның елдің әлеуметтік-экономикалық дамуындағы рөлі мен маңызының төмендеуіне ықпал ете отырып, кооперативтік принциптердің артықшылықтарын жүзеге асыру және резервтер құру мүмкін еместігін растайды. Жағдайды ауыл шаруашылығы өндірісін шоғырландыру және ауыл шаруашылық кооперативтеріне біріктіру арқылы шағын шаруашылықтарды қайта құру және өнімді өндірушіден тұтынушыға жылжыту жүйесіндегі инфрақұрылымды дамыту арқылы құтқарады [13].

Бау-бақша өнеркәсібіндегі өндірістік циклдің тұтастығы мен тұрақтылығын анықтайтын маңызды факторлардың бірі – екпелерді отырғызу мен қайта құрудың динамикасы, яғни қатаң кестеге сәйкес бақтарды жаңарту орын алатын бау-бақша айналымын құру.

Жеміс өндірісінің ұлғаюы тек жеміс дақылдарының көлемін ұлғайту арқылы ғана емес, сонымен қатар саланың қарқындылығының арқасында болуы керек. Нарық жағдайында, Азия елдерінде қатаң бәсекелестікке төтеп беру үшін бақтардың өнімділігі кемінде 100-150 ц/га болуы керек (салыстыру үшін: АҚШ, Израиль, Қытайда өнімділік 400-1 000 ц/га құрайды). Мемлекет тарапынан атаулы қолдаудың басымдығы көпжылдық екпелердің ірі масивтері бар және жеміс қоймаларын, өңдеуші кәсіпорындар мен тәжірибелі кадрларды сақтаған ірі қауымдастықтарға, кооперативтерге, ұжымдық шаруашылықтарға берілуі тиіс.

Шағын шаруашылық жүргізуші субъектілердің жеңілдікті кредиттеуден басқа қызығушылығын арттыру үшін техниканы неғұрлым ұтымды пайдалану, өнімді тиімді өткізу және агротехникалық күтім жасау үшін оларды кооперациялау тетігін өзірлеу қажет [14].

Жеміс-көкөніс өнімдерін өндіруді мемлекеттік реттеу мен ынталандыру қажет-

тілігі жеміс-көкөніс дақылдарын, тұқымдарды, көшеттерді өндіруді ынталандыру үшін арнайы несие желілерін құру, өнімді өткізу, сақтау, қайта өңдеу инфрақұрылымын дамыту ретінде негізделеді. Көкөністер мен жемістерді мемлекеттік сатып алудың тиімді жүйесін, мақсатты қаржылық және баға саясаты арқылы ішкі нарықтағы сұраныс пен ұсыныс тепе-теңдігін сақтау механизмін қалыптастыру маңызды [15].

Қорытынды.

1. Еліміздің жеміс-көкөніс секторында оның дамуына кедергі келтіретін бірқатар проблемалар бар, олардың кейбіріне тоқталайық: алыс және жақын шетелдерден бәсекелестіктің күшеюі; өндірістің шағын ауқымдылығы, жеміс-көкөніс өнімдерін өндіру болжамының дамымауы, көкөніс дақылдарын өсірудің технологиялық жүйесі және сақтау инфрақұрылымы, көптеген аграршылар мен фермерлердің біліктілігінің төмендігі.

2. Жеміс-көкөніс өнімдерін өндіруді мемлекеттік реттеу және ынталандыру маңызды: жеміс-көкөніс өнімдерін, тұқымдарды, көшеттерді өндіруді, өткізуді, шағын шаруашылықтар үшін сақтауды ынталандыру үшін арнайы несие желілерін құру.

3. Жемістер мен көкөністерді дайындау, сақтау, қайта өңдеу және өткізу үшін қажетті инфрақұрылымды құру және қалпына келтіру, қорғалған топырақта жеміс-көкөніс өнімдерін өндіру көлемін ұлғайту.

4. Ауыл шаруашылығы өнімдерінің көтерме (муниципалдық) базарларын ұйымдастыру, жеміс-көкөніс өнімдерінің көп мөлшерін қалыптастыру және еліміздің басқа өңірлеріне жөнелту үшін жаппай өндірілетін аймақтарда пункттер құру, жеміс-жидек сатып алуды ұйымдастыру үшін жағдай жасау және көкөніс өнімдері оны жаппай өндіру, төсеу, қыста және көктемде сақтау және сату.

Әдебиеттер тізімі

[1] ВОЗ определила норму потребления фруктов и овощей в день [Электронный ресурс].–2016.– URL: <https://www.normoflorin.ru/voz-opredelila-normu-potrebleniya-fru> (дата обращения: 24.02.2023).

[2] Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан [Электронный ресурс].- 2023. – URL: <https://www.stat.gov.kz/> (дата обращения: 03.11.2023).

[3] Тепличный бизнес: развитие продолжается // Аграрный сектор, №2(40), июнь 2019г. <https://agrosektor.kz/agrotema-online/teplichnyj-biznes-razvitiye-prodolzhaetsya.html>

[4] АгроИнфо Информационное агенство Овощеводство Казахстана требует модерни-

зации [Электронный ресурс]. -2023. – URL: <https://www.agroinfo.kz/ovoshhevodstvo-kazakhstan-trebuem-modernizacii/> (дата обращения: 03.11.2023).

[5] Борисенко, А. Развитие оптовой торговли плодоовощной продукцией на основе зарубежного опыта / А. Борисенко //Международный сельскохозяйственный журнал. – 2017. - №2. – С.26–30.

[6] Маркетинговое исследование. Анализ производства и потребления овощей, состояние тепличной отрасли в Республике Казахстан [Электронный ресурс]. – 2015. -URL -: <https://www.docs.yandex.ru/> (дата обращения: 03.11.2023).

[7] Лещиловский П.В., Гусаков В.Г., Кивейша Е.И. Развитие рыночных отношений и рыночной инфраструктуры в овощепродуктовом подкомплексе [Электронный ресурс] - 2023. -URL: <https://www.economy-ru.com/selskogo-hozyaystva-ekonomika/razvitie-ryinochnyih-otnosheniy-ryinochnoy-36221.html> (дата обращения 03.11.2023).

[8] Агрокорзина. Материалы аграрной тематики. Особенности сбыта плодоовощной продукции: эффективные системы маркетинга. [Электронный ресурс] - 2019. URL: <https://nart.ru/2019/04/12/osobennosti-sbyta-plodoovoshhnoj--produktsii--effektivnye--sistemy-marketinga/> (дата обращения: 03.11.2023).

[9] Кириенко Н.В. Система сбыта продукции сельского хозяйства и перерабатывающих отраслей зарубежный. Институт системных исследований в АПК Белоруссии [Электронный ресурс] - 2016. URL: <https://www.studfile.net/preview/5611747/page:44/> (дата обращения: 03.11.2023).

[10] Г.У. Акимбекова., Г.К. Егизбаева, Е. Хорска Advantages of formation and agricultural cooperatives in the Republic of Kazakhstan // Espacios (Revista). – 2018. – №36. – С.18.

[11] Агирбов, Ю. Рынок картофеля и плодоовощной продукции / Ю. Агирбов // АПК: экономика и управления. – 2018. – №12. – С.50–59.

[12] Благоев, А. Оптимальное планирование производства и переработки овощей и фруктов / А. Благоев. - М.: Агропромиздат, 2018. – 20 с.

[13] Абдыкалиева Ж.Ш., Казиева А.Н., Маевский Д.П. Сельскохозяйственная кооперация в Казахстане: состояние и потенциальные возможности / Ж.Ш. Абдыкалиева, А.Н. Казиева, Д.П. Маевский //Проблемы агро-рынка. – 2021. - №2, С.171-179.

[14] Минаков, И.А. Интеграционные процессы в плодоконсервном подкомплексе / И.А. Минаков // АПК: экономика, управление. - 2015. - № 7. – С.35-42.

[15] Акимбекова, Г.У. Современное состояние и потенциал развития сферы хранения и переработки плодоовощной продукции в республике Казахстан / Г.У. Акимбекова, А.С.

Сапаров, А.Б. Баймуханов, У.П. Каскабаев // Проблемы агро-рынка.-2018.-№4.-С.125-133.

References

[1] VOZ opredelila normu potrebleniya fruktov i ovoshchej v den' [World Health Organization determined the norm of fruit and vegetable consumption per day] (2016). Available at: <https://www.normoflorin.ru/voz-opredelila-normu-potrebleniya-fru> (date of access: 24.02.2023) [in Russian].

[2] Byuro nacional'noj statistiki Agentstva po strategicheskemu planirovaniyu i reformam Respubliki Kazahstan [National Statistical Bureau of the Agency for Strategic Planning and Reforms of the Republic of Kazakhstan]. Available at: <https://stat.gov.kz/> (date of access: 03.11.2023) [in Russian].

[3] Teplichnyy biznes: razvitiye prodolzhayetsya, Agrarnyy sektor, №2(40), iyun' 2019g. <https://agrosektor.kz/agrotema-online/teplichnyj-biznes-razvitie-prodolzhaetsya.html>

[4] AgroInfo Informacionnoe agenstvo Ovoshchevodstvo Kazahstana trebuem modernizacii [AgroInfo Information Agency: Horticulture in Kazakhstan requires modernization] (2016). Available at: <https://agroinfo.kz/ovoshhevodstvo-kazakhstan-trebuem-modernizacii/> (date of access: 03.11.2023) [in Russian].

[5] Borisenko, A. (2017). Razvitie optovoj trgovli plodoovoshhnoj produkciej na osnove zarubezhnogo opyta [Development of wholesale trade in fruit and vegetable products based on foreign experience]. Mezhdunarodnyj sel'skohozyajstvennyj zhurnal - International Agricultural Journal, 2, 26–30 [in Russian].

[6] Marketingovoe issledovanie. Analiz proizvodstva i potrebleniya ovoshchej, sostoyanie teplichnoj otrasli v Respublike Kazahstan [Marketing Research: Analysis of vegetable production and consumption, the state of the greenhouse industry in the Republic of Kazakhstan] (2015). Available at: <https://docs.yandex.ru/> (date of access: 03.11.2023) [in Russian].

[7] Leshchilovskij, P.V., Gusakov, V.G., Kivejsa, E.I. (2023). Razvitie ryinochnyh odnoshenij i ryinochnoj infrastruktury v ovoshcheproduktovom podkomplekse [Development of market relations and market infrastructure in the vegetable subcomplex]. Available at: <https://economy-ru.com/selskogo-hozyaystva-ekonomika/razvitie-ryinochnyih-otnosheniy-ryinochnoy-36221.html> (date of access: 03.11.2023) [in Russian].

[8] Agrokorzina. Materialy agrarnoj tematiki. Osobennosti sbyta plodoovoshhnoj produkcii: effektivnye sistemy marketinga [Agrobasket. Materials on agricultural topics: Features of the sale of fruit and vegetable products - effective marketing systems] (2019). Available at: <https://nart.ru/2019/04/12/osobennosti-sbyta-plodoovoshhnoj--produktsii--effektivnye--sistemy-marketinga/> (date of access: 03.11.2023) [in Russian].

[9] Kirienko, N.V. (2016). Sistema sbyta produktsii sel'skogo hozyajstva i perabatyvayushchih otraslej zarubezhnyj [System of marketing agricultural products and processing industries abroad]. Available at: <https://studfile.net/preview/5611747/page:44/> (date of access: 03.11.2023) [in Russian].

[10] Akimbekova, G.U., Egizbaeva, G.K., Horskaya, E. (2018). Advantages of formation and agricultural cooperatives in the Republic of Kazakhstan. *Espacios (Revista)*, 36, 18 [in English].

[11] Agirbov, Yu. (2018). Rynok kartofelya i plodoovoshchnoj produktsii [Potato and vegetable market]. *APK: ekonomika i upravleniya - Agro-industrial complex: economics and management*, 12, 50–59 [in Russian].

[12] Blagoev, A. (2018). Optimal'noe planirovanie proizvodstva i pererabotki ovoshchej i fruktov [Optimal planning of production and processing of vegetables and fruits]. *Agro-promizdat*, 20 [in Russian].

[13] Abdykalieva, Zh.Sh., Kazieva, A.N., Maevskij, D.P. (2021). Sel'skohozyajstvennaya kooperatsiya v Kazahstane: sostoyanie i potentsial'nye vozmozhnosti [Agricultural cooperation in Kazakhstan: state and potential opportunities]. *Problemy agrorynka – Problems of AgriMarket*, 2, 171–179 [in Russian].

[14] Minakov, I.A. (2015). Integratsionnyye protsessy v plodokonservnom podkomplekse [Integration processes in the fruit and vegetable canning subcomplex]. *APK: ekonomika, upravlenie - Agro-industrial complex: economics and management*, 7, 35–42 [in Russian].

[15] Akimbekova, G.U. (2018). Sovremennoe sostoyanie i potentsial razvitiya sfery hraniya i pererabotki plodoovoshchnoj produktsii v respublike Kazahstan [Current state and potential development of the storage and processing of fruit and vegetable products in the Republic of Kazakhstan]. *Problemy agrorynka - Problems of AgriMarket*, 4, 125–133 [in Russian].

Авторлар туралы ақпарат:

Бактгереева Алма Тагановна – негізгі автор; экономика ғылымдарының кандидаты; «Экономика және менеджмент» кафедрасының аға оқытушысы; Алматы технологиялық университеті; 050012 Төле би көш., 100, Алматы қ., Қазақстан; e-mail: alma.taganovna@mail.ru; <https://orcid.org/0000-0002-7445-7797>

Сауранова Меруерт Мамыраимовна; экономика ғылымдарының кандидаты; «Экономика және менеджмент» кафедрасының аға оқытушысы; Алматы технологиялық университеті; 050012 Төле би көш., 100, Алматы қ., Қазақстан; e-mail: meruert.sauranova@mail.ru; <https://orcid.org/0000-0002-1804-842X>

Момынқұлова Сауле Мадиярбековна; экономика магистрі; «Экономика және менеджмент» кафедрасының оқытушысы; Алматы технологиялық университеті; 050012 Төле би көш., 100, Алматы қ., Қазақстан; e-mail: sulyamadi@mail.ru; <https://orcid.org/0000-0002-2676-6608>

Information about authors:

Baktgereyeva Alma - The main author; Candidate of Economic Sciences; Senior Lecturer of the Department of Economics and Management; Almaty Technological University; 050012 Tole bi str., 100, Almaty, Kazakhstan; e-mail: alma.taganovna@mail.ru; <https://orcid.org/0000-0002-7445-7797>

Sauranova Meruert; Candidate of Economic Sciences; Senior Lecturer of the Department of Economics and Management; Almaty Technological University; 05001, Tole bi str., 100, Almaty, Kazakhstan; e-mail: meruert.sauranova@mail.ru; <https://orcid.org/0000-0002-1804-842X>

Momyunkulova Saule; Master of Economics; Lecturer of the Department of Economics and Management; Almaty Technological University; 05001 Tole bi str., 100, Almaty, Kazakhstan; e-mail: sulyamadi@mail.ru; <https://orcid.org/0000-0002-2676-6608>

Информация об авторах:

Бактгереева Алма Тагановна – основной автор; кандидат экономических наук; сениор-лектор кафедры «Экономика и менеджмент»; Алматинский технологический университет; 050012 ул.Төле би, 100, г.Алматы, Казахстан; e-mail: alma.taganovna@mail.ru; <https://orcid.org/0000-0002-7445-7797>

Сауранова Меруерт Мамыраимовна; кандидат экономических наук; сениор-лектор кафедры «Экономика и менеджмент»; Алматинский технологический университет; 050012 ул.Төле би, 100, г.Алматы, Казахстан; e-mail: meruert.sauranova@mail.ru; <https://orcid.org/0000-0002-1804-842X>

Момынқұлова Сауле Мадиярбековна; магистр экономики; кафедра «Экономика и менеджмент»; Алматинский технологический университет; 050012, ул.Төле би, 100, г.Алматы, Казахстан; e-mail: sulyamadi@mail.ru; <https://orcid.org/0000-0002-2676-6608>