АКСИОМА УСПЕШНОГО АГРОБИЗНЕСА

БОСС АГРО

09 (145)
сентябрь 2018

www.bossagro.kz

Ежемесячный Аграрный Журнал

Тимур ВИСИТАЕВ

глава крестьянского хозяйства «Виситаев Р.Д.»

«Мой отец в своё время сплотил вокруг себя настоящих профессионалов!»

о прошлом, настоящем и будущем сельского хозяйства на примере востока страны - на стр. 46-48

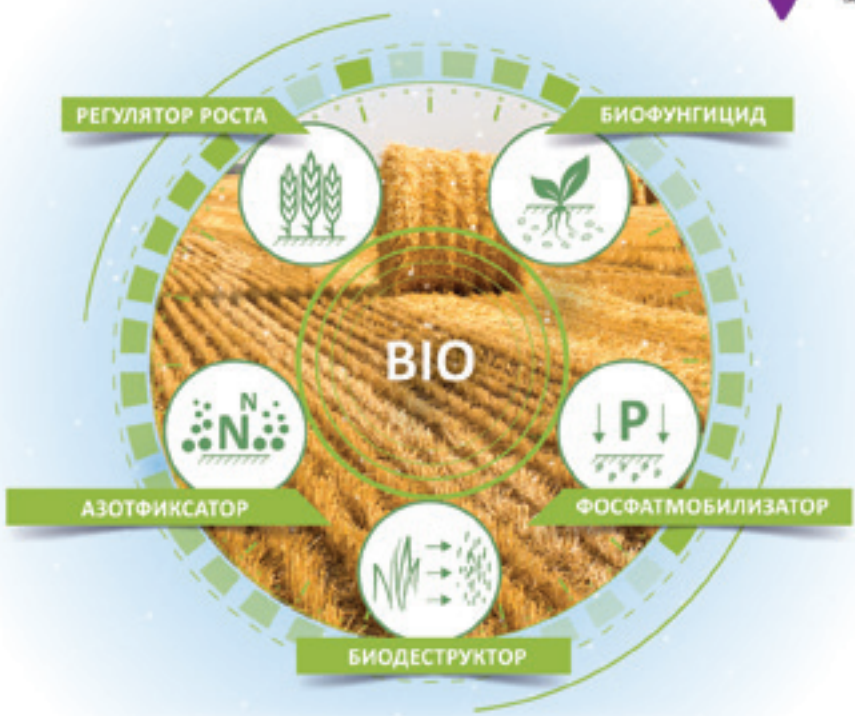
ООО «Л-АГРО», 644027, г. Омск, ул. Индустриальная, 9
сельскохозяйственная техника
Л-АГРО
www.agro-omsk.ru
Моб.: 8-923-689-89-20, 8-960-993-55-00, 8-913-601-34-62,
Тел./факс: (381-2) 53-63-25, (381-2) 53-66-03, e-mail: l-agro@mail.ru

СЕЯЛКИ ОМИЧКА®

Биокомпозит-коррект

МИКРОБИОЛОГИЧЕСКИЙ ПРЕПАРАТ
для любых систем земледелия и всех звеньев севооборота

ЭКО ГЛЮКС CVS



ВДОХНИ ЖИЗНЬ В ПОЛЕ

РЕКЛАМА

ТОО « Щелково Агрохим - KZ»
010000, Респ. Казахстан, г. Астана, пр. Кабанбай Батыра, д. 2/2, оф. 319
Тел.: +7 (7172) 24-32-37; +7 701-550-33-31; agrohimkz@mail.ru
www.betaren.ru

ЩЕЛКОВО АГРОХИМ
российский аргумент защиты

ТОО «АСТАНА-БИЗНЕС»

ТОО «Астана-Бизнес» является крупным агрохолдингом и успешно ведёт деятельность на с/х рынке Казахстана и за его пределами по разным сельхознаправлениям

РЕАЛИЗАЦИЯ СЗР ЛУЧШИХ МИРОВЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ
СКОР от 30 000 тг

BASF The Chemical Company · syngenta · Nufarm · rapool Der Raps

ПРОДАЖА Б/У СЕЛЬХОЗТЕХНИКИ (в наличии)
Самоходная косилка Challenger WR9740,
кормоуборочный комбайн Claas Jaguar 830 и др.

Контактные данные (техника и СЗР): +7-777-535-38-80

ОХМК Опытное Хозяйство Масличных Культур

ТОО «Опытное Хозяйство Масличных Культур» (ОХМК)

Мы являемся оригинаторами семян подсолнечника и имеем статус элитно-семеноводческого хозяйства.

Занимаемся:
- Селекцией и семеноводством масличных культур;
- Размножением и реализацией семян высших репродукций сельскохозяйственных культур (соя, лён, горох и др.);
- Производством, реализацией и переработкой сельскохозяйственной продукции.

http://ohmk.kz/

Реализация семян +7-777-535-38-80, +7-771-305-28-50

РЕКОРДНЫЙ УРОЖАЙ 60 ц/га

Уверенно шагай в ногу со временем вместе с нами!

СЕЯЛКИ ОМИЧКА®

ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

Возможна рассрочка

сельскохозяйственная техника

Л-АГРО

ООО «Л-АГРО», 644027, г. Омск, ул. Индустриальная, 9,
моб.: 8-923-689-89-20, 8-960-993-55-00, 8-913-601-34-62,
тел./факс: (381-2) 53-63-25, 53-66-03,
www.agro-omsk.ru; e-mail: l-agro@mail.ru

скорость

надежность

ЖАТКИ

ДЛЯ УБОРКИ ПОДСОЛНЕЧНИКА FAST STREAM FS-6; 7,4; 9, 1

+30% производительности

Ваша выгода

Жатки гарантированно обеспечивают систему сбора урожая с высокой продуктивностью и отсутствием потерь. При этом за счет уникального технологического процесса уборки и подачи подсолнечника, убирается только шляпка подсолнечника.

ОСЕННЯЯ АКЦИЯ!

первым позвонившим - специальная цена!

Новые глубокорыхлители «КАМА»

ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ	ЕД.ИЗМ.	ТГР СЕРИИ КАМА-45		ТГР СЕРИИ КАМА-55	ТГР СЕРИИ КАМА-65	
Количество лемехов	шт.	5	7	7	9	11
Ширина захвата	см.	250	300	300	400	500
Глубина заделки	см.	45	45	55	65	65
Мощность трактора	л.с. кВ	60-130 44-95	80-130 58-95	110-180 80-131	300 220	320-450 233-328
Гидрооборудование	шт.				1	1
Масса	кг.	1180	1400	1770	3040	3700

АгроСпецТехника

г. Костанай, ул. Карбышева, 12/1, т/ф: 8/7142/ 28-70-36, 39-04-76,
моб.: 8-777-268-37-00, 8-777-337-17-43, e-mail: sp_machine@mail.ru

100% НАДЁЖНОСТЬ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ

ШАХТНЫЕ СУШИЛКИ GSI

Не все сушилки созданы одинаково. Что отличает шахтные сушилки перекрестного потока GSI, это более 50 лет инноваций и проверенных эксплуатацией принципов технологии сушки. В результате создана легкая в управлении, простая в обслуживании, надежная и экономичная сушилка, с экспертной дилерской поддержкой компании EVS Group, гарантирующей работу из года в год.

Минимальные временные затраты на тех-уход и обслуживание.

Программируемый сенсорный дисплей позволяет интуитивно оптимизировать производительность.

Запатентованные технологии GSI максимизирующие производительность и качество сушки.

GSI

ИНЖИНИРИНГОВЫЕ РЕШЕНИЯ ПОД КЛЮЧ

ХРАНЕНИЕ + СУШКА + ПОДРАБОТКА + ТРАНСПОРТНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ + МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИИ

EVS group

Официальный представитель в Республике Казахстан:
Центральный офис в г. Астана
Б. Майлина, 2/1, офис 1
+7 7172 978267 (68)
+7 701 111 67-79
+7 701 221-02-55

www.gsiag.kz

Представительства в г. Усть-Каменогорск, г. Павлодар, г. Кокшетау, г. Петропавловск, г. Костанай.

SOLITAIR ОТ LEMKEN

РЕШЕНИЕ ДЛЯ КАЧЕСТВЕННОГО ПОСЕВА

Для интенсивного растениеводства современные аграрии идут на многое: меняют технологию, расширяют севооборот, используют лучшие семена, но одним из главных вопросов эффективного растениеводства остается техника. Даже имея в хозяйстве элитные семена, плодородную почву, но при этом, не имея хорошей, производительной, и в тоже время, экономичной и высокоточной техники, агропредприятие обречено коротать свой век на обочине интенсивного растениеводства.

Для того чтобы такого не случилась, редакция Босс-Агро взяла на себя ответственность рассказывать со страниц журнала о современных образцах сельскохозяйственной техники, и первым гостем новой рубрики «В центре внимания» станет **сеялка Solitair, производства немецкой компании LEMKEN.**

Solitair - это целое семейство пневматических сеялок, созданных инженерами LEMKEN для потребностей самых разных по масштабу агропредприятий. К примеру, возможности комбинирования пневматической сеялки Solitair 9 с различными почвообрабатывающими орудиями, а также использования ее в качестве самостоятельного орудия, открывают большие возможности для применения ее при различных технологиях посева. Она может навешиваться на все ротационные бороны Циркон и короткие комбинации Кварц LEMKEN, также может комбинироваться с короткой дисковой бороной Гелиодор и Рубин. Эта сеялка предлагается в виде навесной цельной или складываемой, а также в виде полунавесной складываемой версии, с шириной захвата от 3 до 6 метров.

Что же касается сеялки Solitair 12, то это прицепная пневматическая сеялка в самостоятельном исполнении, с шириной захвата 8, 9, 10 и 12 метров. Она завершает программу пневматических сеялок LEMKEN. В этой сеялке объем семенного бункера 5.800 литров и инновационный сошниковый брус являются основополагающими факторами для самой высокой производительности при посеве.

Несмотря на внешние различия у этих сеялок много общего, одно из которых - это ступенчатое дозирование семян. Так, для посева семян различных размеров, используются высевающие катушки, состоящие из 6 сегментов, с инструментом, позволяющим применять любые варианты нормы высева от 500 граммов до 500 килограммов. Сами распределители семян расположены снаружи семенного бункера, непосредственно над сошниковым брусом, при этом семяпроводы, идущие до каждого сошника, имеют одинаковую длину, что влияет на равномерность подачи семян в сошник.

Семена с бункера подаются за счет турбины, имеющей гидравлический привод. При этом количество оборотов турбины может регулироваться бесступенчато, и не зависит от количества оборотов карданного вала.

Для того, чтобы не возникало перерасхода семян, механизатор может механическим способом включить или отключить каждый дозировочный узел по отдельности (опционально можно устанавливать электрический привод управления Solitair непосредственно из кабины трактора). Благодаря этому, осуществляется быстрая адаптация к ритму технологической колеи, или при посеве остаточных участков без больших перекрытий

Еще одним важным плюсом сеялок Solitair является высокая скорость работы, которая достигается за счет двухдисковых сошников и благодаря их расположению. Расположение двухдисковых сошников на параллелограммной раме делает возможным осуществление независимой регулировки давления сошников и глубины заделки семян. На каждый двухдисковый сошник достигается максимальное давление, равное примерно 45 кг. Диски оснащены не изнашивающимися и не требующими обслуживания радиально-упорными шариковыми подшипниками. Промежуток между дисками полностью закрыт при помощи уплотнения. Все это гарантирует работу без забиваний, даже при большом количестве растительных остатков. Кроме того, двухдисковый сошник четко соблюдает глубину заделки семян даже при меняющемся рельефе почвы, а после заделки семян прикатывающие ролики обеспечивают идеальное закрытие почвой, что обеспечивает оптимальное поступление влаги, равномерное формирование корневой системы, что и приводит к дружному прорастанию растений. А неуплотненные участки между рядами снижают вероятность заиливания и действие эрозии.

Кто-то из фермеров скажет, что «отлетят ваши дисковые сошники на наших почвах». Конструкторы LEMKEN позаботились и об этом моменте, путем усиления кронштейна дисков - короткое и компактное его исполнение обеспечивает очень высокую прочность. Кронштейн дисков выполнен из кованного и закаленного материала, и оснащен высокопрочными втулками, что обеспечивает безупречную работу даже на каменистых почвах.

В отзывах фермеров, использующих сеялки данной модификации, журналисты Босс-Агро неоднократно слышали, что сеялка отлично держит норму глубины сева, неплохо справляется с посевом во влажную почву. Кроме того, отмечается высокая износостойкость метала и рабочих органов.

Подробнее о возможностях сеялок Solitair и их стоимости в Республике Казахстан, можно узнать по телефону: +7-705-749-44-66 (Виктор Журавлёв)

ДОН МАР

parts1@donmar.kz www.donmar.kz

8(71433)3-09-99, 2-01-59

ЖАТКИ НАВЕСНЫЕ 7-16м

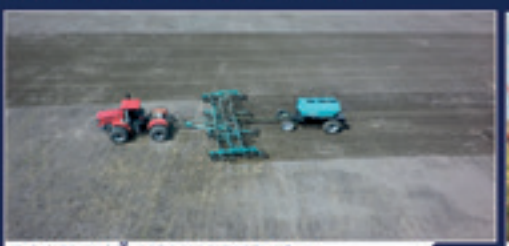
На все типы комбайнов, универсальные и прямого комбайнирования. Система среза Schumacher.

ЖАТКИ ПРИЦЕПНЫЕ 9м

Валковые прицепные жатки с центральным выбросным окном. Система среза Schumacher.

ДВОЙНОЙ ВАЛОК 9+9м

В два раза меньше проходов при подборе.

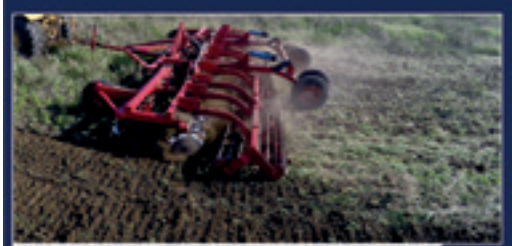


ПОСЕВНОЙ КОМПЛЕКС 13м

Технология Precision Air Drill, независимое крепление анкерного сошника. Регулируемая глубина заделки семян.

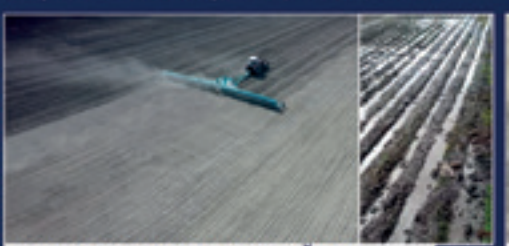
ОПРЫСКИВАТЕЛИ ПРИЦЕПНЫЕ

Форсунки фирмы Teejet. Высокопроизводительный насос. Ширина 20-47 м



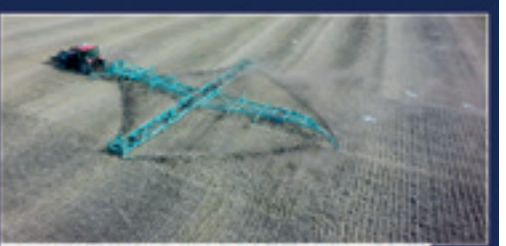
БОРОНЫ ДИСКОВЫЕ ПРИЦЕПНЫЕ

Изменяемый угол атаки дисков синхронно в каждом ряду.
Оптимальное расстояние между дисками.
Обработка почвы до 15 см.
Два катка, следующие за дисками - трубчатый, пластинчатый.
Рама из трех секций, позволяющая точнее копировать рельеф.



КАТОК ПРИКАТЫВАЮЩИЙ 20м

Уплотнение и выравнивание обрабатываемой поверхности на 3-6 см до или после посева, измельчение комьев. Для увеличения давления на почву заливается водой.



БОРОНЫ ЦЕПНЫЕ РОТАЦИОННЫЕ

Применяется для закрытия влаги. Цепи повышенной прочности, закаленные зубья.

WWW.DONMAR.KZ

petlas®

Шины PETLAS

Лучшее решение для Вашей техники

TURKUAZ MACHINERY

"MORE THAN THE MACHINE"

г. Астана
тел.: +7 (7172) 23 14 73
e-mail: machinery-astana@turkuaz.kz

г. Кокшетау
тел.: +7 (7162) 77 51 15
e-mail: turkuazkokshetau@turkuazkz.com

г. Петропавловск
тел.: +7 (7152) 50 01 49
e-mail: m.gladkikh@turkuazkz.com

г. Костанай
тел.: +7 (7142) 25 75 57
e-mail: turkuazkostanay@turkuazkz.com

г. Усть-Каменогорск
тел.: +7 (7232) 29 32 56
e-mail: oskemen_tm@turkuazkz.com

ПОЛУПРИЦЕПЫ! НАДЕЖНЫЕ И ДОЛГОВЕЧНЫЕ.
СДЕЛАНО В ПК «ЯРОСЛАВИЧ»!

Полуприцепы различных видов для аграрного сектора должны быть выносливыми и простыми в обслуживании, способными безотказно трудиться весь жаркий сезон – от обработки почвы весной и до подготовки ее к зиме. Именно к такой категории надежной техники относится широкая линейка полуприцепов производства АО «Производственная компания «Ярославич» (г. Ярославль).

На российском рынке полуприцепы этой компании прочно занимают заметное место: изготовленные российским предприятием на современном оборудовании, из высококачественных материалов и по передовым технологиям, полуприцепы разработаны специально под наши условия эксплуатации. Творческие поиски собственных конструкторов и труд высокопрофессиональных мастеров производства на ПК «Ярославич» позволили освоить выпуск сверхнадежных полуприцепов, завоевавших доверие эксплуатирующих организаций далеко за пределами места их производства.

Многократно прошедшие проверку в различных сложных условиях, полуприцепы компании показали себя надежной и выносливой, долговечной техникой. Результаты практического применения полуприцепов вместе с ценовой доступностью на неё послужило основой к широкому продвижению марки «Ярославича» по всей стране.

Разработчики спецтехники учли и то, что аграриям интересен широкий выбор моделей, причем таких, на которые можно устанавливать дополнительные опции и оптимально дорабатывать по желанию потребителя. Отсюда – появление в ПК «Ярославич» широкой линейки полуприцепов, выпускаемых в следующих разновидностях:

- Полуприцепы самосвальные;
- Полуприцепы самосвальные с подпрессовкой груза;
- Полуприцепы самосвальные с герметичным кузовом;
- Полуприцеп-рулоноперевозчик.

Всего количество выпускаемых моделей данного оборудования – более 30, и, благодаря созданию новых вариантов, их число постоянно растёт.

Тракторные полуприцепы «Ярославич» отличаются совершенной технической оснащенностью, при изготовлении которых используются только лучшие материалы и комплектующие: легированная конструкционная, нержавеющая или оцинкованная сталь (устойчивые к коррозии), двухкомпонентные полиуретановые эмали для покраски, а также узлы и детали ведущих мировых производителей.

Кроме того, многоуровневая система защиты обеспечивает полную сохранность всего оборудования, а многофункциональность, универсальность и высокая производительность в сочетании с ценовой доступностью делают прицепную технику конкурентоспособной в сравнении с различными аналогами.

Полуприцепы адаптированы к агрегатированию с тракторами, как отечественного, так и иностранного производства. А более чем 100 дилерских и сервисных центров по всей России обеспечивают доставку и обслуживание этой и другой техники.

ПОЛУПРИЦЕПЫ САМОСВАЛЬНЫЕ

Особой популярностью у аграриев пользуются полуприцепы-самосвалы, занимающие существенную долю всего производства компании. Благодаря техническому совершенству, эта спецтехника успешно конкурирует с отечественными и зарубежными аналогам.

Этот вид полуприцепов, вместимость которых варьируется от 2 до 25 тонн, используется для транспортировки сыпучих и твердых грузов по всем видам дорог и в полевых условиях. Это – зерно и корнеплоды, зеленая масса, силос и сенаж, навоз и торф, песок и гравий, удобрения, опилки и др.

В производстве самосвальных полуприцепов используются комплектующие как отечественных, так и известных европейских марок.

Полуприцеп самосвальный ПС-25БМ «Армата» оснащен:

- кузовом бочкообразной формы, обеспечивающим быструю и легкую разгрузку;
- 3-осной рессорной тележкой (итальянского производства) с широкопрофильными шинами низкого давления и подруливающей задней осью;
- универсальным сцепным устройством (для отечественных и импортных тракторов);
- может дополнительно комплектоваться шнеком-загрузчиком производительностью до 300 тонн/час и надставными сетчатыми бортами.

В линейке самосвальных полуприцепов также выпускаются модели на 2-осной рессорной тележке вместимостью 20, 15 и 12 тонн.

Выпускает компания и самосвальные полуприцепы с горизонтальной разгрузкой и возможностью подпрессовки груза. Один из них - модель ПСП-20 «Гигант». Имея все те же особенности по качеству изготовления, надежности и долговечности эксплуатации, как и его «собратья», этот полуприцеп успешно используется не только на различных перевозках, но располагает ещё и дополнительными возможностями. Так, при установке разбрасывателя, этот полуприцеп применяется для поверхностного внесения в почву твердых органических удобрений, извести, щепы и опилок. При этом его борта изготавливаются из нержавеющей или оцинкованной стали, что придает полуприцепу не только отличный эстетический вид, но и долговечность его использования.

Ещё один вариант полуприцепа «Гигант» – модель ПСП-15. Обладая всеми качественными достоинствами спецтехники, эта многофункциональная двухосная техника выгружается за две минуты и используется не только для перевозки полного набора сельскохозяйственных грузов, а и для внесения удобрений и других ингредиентов.

А совсем недавно ПК «Ярославич» выпустил новинку – 25-тонный полуприцеп с подпрессовкой груза, который может вмещать в себя до 90 м^3. Это самый большой полуприцеп класса ПСП «Гигант», который не имеет аналогов среди продукции российских и зарубежных производителей.

ПОЛУПРИЦЕПЫ ГЕРМЕТИЧНЫЕ

Эта линейка техники отличается следующей особенностью - имеет цельнометаллический герметичный кузов, который позволяет перевозить сыпучие и полужидкие грузы без потерь. В остальном данные полуприцепы имеют такое же качество и надежность, как и вся техника «Ярославича».

ПОЛУПРИЦЕП-РУЛОНОПЕРЕВОЗЧИК

Освоен в ПК «Ярославич» и выпуск полуприцепа-рулоноперевозчика модели ПР-9. Востребованность этой спецтехники подтверждена практикой сельхозпроизводителей. Модель адаптирована для агрегатирования с отечественными и импортными тракторами, имеет большую площадь платформы (17,6 м^2), что позволяет использовать её для перевозки самых различных грузов.

В основном же этот полуприцеп предназначен для транспортировки рулонов (до 22 шт., в том числе в пленке) и тюков сена или соломы, льна, а также грузов на поддонах или в ящиках.

Кроме того, ПР-9 можно использовать для перевозки непрофильных грузов (при условии их надежного крепления к платформе). Это могут быть бревна и пиломатериалы, различные длинномерные материалы и даже техника.

ВСЁ ДЛЯ НУЖД АГРОСЕКТОРА!

Используя полуприцепы ПК «Ярославич», их владельцы отмечают отличные ходовые характеристики, большую грузоподъемность и возможность функционирования на любом покрытии: в паре с тягачами полуприцепы помогают эффективно осуществлять весь цикл аграрных работ.

Высокое качество сборки, гарантийное и постгарантийное техническое обслуживание, грамотное и оперативное консультирование также составляют внушительный процент положительных откликов потребителей этой техники.

Около 30 лет модернизации и роста производства компании являются показателем высокого мастерства коллектива и востребованности выпускаемой сельскохозяйственной техники у фермеров по всей России. Процесс обновления и расширение технической линейки идет непрерывно. И не удивительно, что сельхозпроизводители делают ставку на технику АО «ПК «Ярославич», вот уже десятки лет выпускающего востребованную технику для обеспечения нужд сельского хозяйства.

ТОО «АгроПром-Восток»:
+7-705-461-52-24

Более 10 000 фермеров выбрали ПР-145С

Супер Скидка Сезона!

ПР-145С

Пресс-подборщик рулонный

ПОСТАНОВЛЕНИЕ 1432

Производительность - 5,5 т/ч
Ширина захвата - 1,4 м
Масса рулона - 300 кг

Диаметр рулона - 1,45 м
Плотность рулона - 200 кг/м³
Масса пресса - 2 200 кг

ТОО «АгроПром-Восток»

Уральск +7-777-338-75-35, +7-705-461-52-24
Актобе-Костанай +7-777-304-50-18, +7-705-320-29-98
Астана-Кокшетау-Караганда +7-777-241-98-89
Алматы - Талдыкорган-Семей-Усть-Каменогорск +7-705-461-52-24, +7-777-749-39-65

АЛМАЗ
Техника для обработки почвы

НОВИНКА

Культиватор АЛТАЙ — оптимальное решение для культивации почвы

Техника АНИТИМ

Сцепки борон гидрофицированных

Бороны зубовые гидрофицированные

Бороны зубовые гидрофицированные тяжелые

Бороны дисковые тяжелые

Техника АЛМАЗ

Дисковые бороны

Чизельные плуги

Оборотные плуги

Лемешный плуги

Сеялки

Культиваторы-плоскорезы

Плоскорезы-глубокорыхлители

КАЗАГРОФИНАНС

Выгодные условия
приобретения
в Казагрофинанс

Официальный дилер ТОО «Аском и К»

110004, Республика Казахстан, г. Костанай, ул. Карбышева, 22А
8 (7142) 22-25-99, 22-28-99, 22-48-24, +7-701-533-47-13; **askom-i-k@mail.ru**

Достигая цели

Новый инновационный двухкомпонентный фунгицид защитного и выраженного ростостимулирующего действия – новое поколение уже знакомого продукта. Предназначен для применения в открытом и защищенном грунте для контроля и профилактики заболеваний овощных и декоративных культур.

BAYER

ПРЕВИКУР® ЭНЕРДЖИ

- **Высокая эффективность:**
  - фунгицидная и фунгистатическая активность против широкого спектра патогенов;
  - ярко выраженные системные свойства двух д.в. пропамокарба и фосэтила;
  - долговременное влияние на возбудителей заболеваний;
- **Выраженные стимулирующие свойства:**
  - активная стимуляция ростовых процессов (корнеобразования) за счет синергии двух действующих веществ.
- **Гибкость применения:**
  - удобная препаративная форма;
  - возможность, как почвенного внесения, так и опрыскивание вегетирующих растений.
- **Новый стандарт профилактики в тепличном грунте:**
  - полное подавление патогенной микрофлоры растений и субстрата.
- **Срок ожидания – 1 сутки.**

ТОО «Байер КАЗ»
г. Астана, м-н Самал, 12, БЦ «Astana Tower»
тел.: +7 7172 44 20 90

www.cropscience.bayer.ru

О СЫРЕ, И НЕ ТОЛЬКО

Сегодня молочные продукты занимают не последнее место в рационе казахстанцев. Но чтобы найти качественное молоко и настоящий сыр, необходимо знать их настоящий вкус. Истинные гурманы за хорошим продуктом едут в Жуалынский район, где действует молочный цех ТОО «СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ МЕХАНИЗИРОВАННАЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ СТАНЦИЯ (СМТС)». О его работе нам рассказал директор предприятия Лечи ОЗДАМИРОВ.

- Основное наше направление – переработка сельскохозяйственной продукции. Производим молочную продукцию, безалкогольные напитки, хлебобулочные изделия, подсолнечное и сафлоровое масла. Если взять молоко, то продукция включает в себя сычужные твердые сыры, мягкие сыры, брынзу, адыгейский сыр, чечил, творог. Закуп сырья производим у крестьянских хозяйств, и в этом нам очень помогает отдел сельского хозяйства района. Во всяком случае, районное руководство нам не мешает, - говорит он.

– С чего вы начали свое дело?

- С ларька. Открыл я его, имея в наличности всего 100 долларов США. Поменял их на национальную валюту, по тогдашнему курсу вышло 6200 тенге. Аренда обошлась в 3 тысячи, на остальные приобрел патент, закупил товар и начал торговать. Опыт в этом деле у меня был, так как до независимости я работал в райпотребсоюзе. Но постепенно схема «купил-продал» стала тяготить, и все чаще приходила мысль об открытии реального дела. Небольшой ассортимент продукции, имеющийся на тот момент, не мог удовлетворить покупательский спрос. Дефицитными продуктами стали сыр, сметана, тот же чечил, да что там говорить – хороший хлеб трудно было найти. Поэтому первым делом я открыл небольшую пекарню в районном центре. Когда я испек первые две булки хлеба, счастливый принес их домой и отдал матери: «За этот хлеб я в первую очередь благодарен тебе. Это ты воспитала во мне уважение к нему». С этого момента во мне укрепилась уверенность в завтрашнем дне, что хлеб в моем доме будет всегда. И я пошел дальше.

– Дальше – это молочный цех? Но ведь на его открытие нужны были немалые средства. Вы взяли кредит?

- Если говорить точно, то это было производство мясомолочной продукции. То есть рядом находились колбасный и молочный цеха. Кредит тогда брать не стал, решив обойтись своими силами. Все оборудование у нас по сей день стоит самодельное, и производственные мощности наращивались постепенно, по мере накопления ресурсов. Дело в том, что в 2003-2004 годах практически прекратили свою работу крупные предприятия района, в частности, Бурненский сырзавод. Специалисты, в том числе опытные маслоделы и сыроделы, остались на улице. Вообще время наступило трудное, в райцентре через каждый дом можно было прочитать табличку «Продается». К счастью, многих тогда мне удалось уговорить не уезжать и пойти работать к нам. Вы же знаете, что в первую очередь, успех любого предприятия зависит от профессиональной команды, и лишь во вторую от понимания конечной цели. Но все-таки есть еще более четкое определение. Здесь, наверное, следует сделать отступление. Я как-то зашел в контору бывшего совхоза имени Карла Маркса, там тогда был председателем Иван Заварыкин. У него в кабинете чуть ли не со сталинских времен табличка сохранилась, на которой красным по синему было написано: «Кто хочет работать, тот ищет возможность. Кто не хочет работать, тот ищет причину». Для меня это стало откровением. Я понял, что нужно не мечтать, а делать. Главное, поверил в себя.

– Такой подход к себе дал результаты?

- Естественно. Если я до этого мечтал иметь в наличности 10 тысяч долларов как стартовый капитал, то после решил приступить к осуществлению планов. Помогло, конечно, решение Президента страны ввести в 1997 году патентную систему налогообложения в предпринимательскую деятельность. До этого бизнесменов после развала Союза в прямом смысле этого слова, замордовали различными проверками. А так, я получил патент, плачу вовремя налог и могу спокойно работать.

– Но вернемся к молочному цеху. Базу, где он сейчас находится, вы самостоятельно приобрели?

- Да, это бывшая производственная база райпотребсоюза, которая после его расформирования простаивала и потихоньку разрушалась. Мы привели помещения и территорию в порядок, стали оснащать ее оборудованием. Поначалу было страшновато, но потом втянулся. Пригласил токарей и сварщиков, пообещал им, что все будет нормально. Пошел в центральную районную библиотеку, заказал специальную литературу, изучил ее, составил конспекты, скопировал чертежи и схемы. Разработал план и начал осуществлять каждый его пункт. Первую партию сыра мы получили в 2007 году.

– К этому успеху вы шли с 1998 года?

- В 1998 году я еще возглавлял районную потребкооперацию. За несколько лет нам удалось восстановить десять производственных цехов и 91 торговую точку. Вот это можно назвать успехом. Идея заняться производством сыра родилась у нас в 2003-2004 годах. Следовательно, путь к получению первого продукта занял три-четыре года. При этом сначала мы открыли хлебопекарню, затем цех по производству лимонада по старому рецепту, и уже потом – молочный цех. После этого мы занялись производством колбасных изделий и растительными маслами. Помимо этого у нас начали действовать, как сопутствующее, деревообрабатывающее производство, сварочный цех, кузня. Были и другие направления, но за нерентабельностью они отошли сами собой.

– Ваша нынешняя деятельность тесно связана с сельскохозяйственной сферой. Или это не так?

- Само собой. Когда мы начали работать, то первым делом встал вопрос о том, где брать молоко, мясо, муку и сырье для маслоцеха. Все это у нас в Жуалынском районе производят крестьянские хозяйства: зерно, подсолнечник, сафлор, мясо, молоко, шерсть и шкуры. Практически все из этого перечня мы имеем возможность переработать. Сегодня думаем о том, чтобы начать производить товары из шерсти и шкур.

– А самого сырья достаточно, чтобы обеспечить мощности?

- Недостатка в сырье нет. Мы заключили договоры с 9 крестьянскими хозяйствами и одним СПК. Они нам отдают полученное молоко. В день цех может переработать три тонны молока, и загружен на полную мощность. Конечно, зимой бывают перебои, но это сезонные трудности. Я всегда говорю, что корова — это комбайн, который тоже должен отдыхать.

– Скольких человек обеспечили работой?

- В среднем, это около 50 человек, 10 из которых задействованы в молочном цехе. Но здесь ведь как обстоит дело? Взять, к примеру, договора с молочными хозяйствами. Как-то экологи у нас провели проверку и вынесли предписание об остановке котельной. Обнаружили там какие-то вредные выбросы. И суд при рассмотрении документов быстро вынес решение об удовлетворении требований проверяющих. Я ознакомился с этим решением и говорю судье: «Интересно. Своим решением вы оставили без работы две тысячи человек». Меня спрашивают: «Как так? Почему две тысячи?». «Потому, - отвечаю, - что молоко я собираю с 500 дворов. А в каждом из них живут, как минимум, по четыре человека. С каждого двора мне выносят по пять литров молока. Если котельную остановить, то остановится и молочный цех. Я не буду покупать у поставщиков сырье. Люди останутся без денег, так как основной доход им обеспечивает мое предприятие». Вот теперь сами подумайте, скольким землякам мы даем работу.

– Я ошибусь, если скажу, что настоящий бурненский сыр производится только на вашем предприятии?

- Нет, не ошибетесь, потому что мы при изготовлении твердых сыров используем традиционную рецептуру, которую сохранили наши технологи, долгое время проработавшие на Бурненском сырзаводе. Мы делаем сыр только из молока, никаких посторонних добавок в нем нет. Поэтому у нас нет проблем со сбытом. Кроме того, наш сыр покупают гости из Германии и России. Правда, на рынках Тараза можно встретить сыр с нашей маркировкой, к которому мы никакого отношения не имеем. Обидно, что из-за контрафакта у людей иногда складывается негативное отношение к продукции нашего предприятия.

– В Казахстане имеется ассоциация сыроделов?

- Пока нет, хотя мы неоднократно поднимали вопрос о ее создании. Путь не республиканскую, на областном уровне, так как у нас много предприятий, выпускающих сыры. Но эта идея еще висит в воздухе.

Людмила МЕЛЬНИК,
Жамбылская область
Фото автора

ОЧИСТКА ЗЕРНА – ЭТО ПРОСТО

Возможность получать высокий урожай без дополнительных затрат интересует каждого, кому не безразлично сколько вложено труда и средств в надежде на получение хорошего урожая.

На протяжении всего периода роста и созревания, какой бы то ни было с/х культуры, изначально все сводится к одному,- что мы сеем. Качественные семена — залог будущих урожаев. Как отобрать семена, обладающие высокой энергией прорастания, всхожестью, силой роста? Как из обезличенного зернового вороха выделить зерновки, способные давать урожай на 35% более высокий, чем остальные семена? Ответ прост - удельный вес, вот один из признаков, характеризующий биологическую ценность зерна. Единственная сепарирующая машина, позволяющая своими силами подготовить качественный посевной материал, выделить семена с наибольшим удельным весом - сепарирующая машина «Алмаз». Машина позволяет с минимальными затратами решить актуальный вопрос подготовки высококачественного посевного материала, продовольственного зерна, а так же очистки семян многолетних трав и многих других культур.

В машину «Алмаз» воплощен новый способ сепарации, базирующийся на принципах струйной техники, и частично, законах аэродинамики, который позволяет сепарировать исходный материал по удельному весу с высокой точностью. Функции, которые выполняют машины, стоящие в одной технологической линии, как отечественного, так и зарубежного производства в количестве до 3 единиц - заменяет машина «Алмаз». Машина способна за один проход очистить и выделить семена по удельному весу в самостоятельные фракции, в первую попадают тяжелые примеси (камни, склероции), во 2-ю и 3-ю-семена с наибольшим, в 4-ю и 5-ю — с наименьшим удельным весом.

Основным рабочим органом «Алмаза» является сформированный поток воздуха, а не решета, что позволяет не травмировать зерно и производить предварительную, первичную и вторичную очистку за один поход, а также :

- *разделение каждой культуры по биологической ценности (выделяя зерно средней части колоса, обладающее наибольшим удельным весом);*
- *отсутствие травматизма посевного материала (сепарация происходит в воздушном потоке, без участия решет);*
- *машина легко перерабатывает как мелкосеменные культуры мак, люцерна, горчица, рапс так и кукурузу, горох и т.д.;*
- *100% очистка пшеницы, ячменя и многих других с/х культур от овсюга;*
- *выделение зерна, пораженного клопом черепашкой и долгоносиком;*
- *выделение из зерновой смеси тяжелых и легких примесей;*
- *подсушка зерна до 2% за один проход;*
- *низкое энергопотребление;*
- *очистка машины за 5-10 минут сжатым воздухом.*

Машина проста в эксплуатации и обслуживании, не имеет решет и триерных блоков кинематических схем, точек смазки, долговечна, не требует профилактического обслуживания.

В Казахстане машины «Алмаз» можно приобрести у представителя завода – компании «ABUS Group». В демонстрационном зале компании представлен образец машины. Приезжайте, смотрите ее в работе, тестируйте.

BHK AGRO

Продажа первокласной, высокопроизводительной сельхозтехники CASE IH, MacDon, Kuhn

Продажа оригинальных запасных частей **CASE IH**, MacDon, Kuhn,Cummins и др.;
Продажа и установка GPS-навигации;
Высококачественный ремонт и сервисное обслуживание в самые кратчайшие сроки.

CASE IH AGRICULTURE · KUHN · MacDon · Cummins

г. Кокшетау
тел.: +7 771 040 1197 / +7 771 666 8506
a.prisyazheniy@bhkagro.com / v.ponomarenko@bhkagro.com
www.bhkagro.com

КАЗАГРОФИНАНС

ТЕХНИКА И ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

ХОЗЯИН

СОЗДАЕМ ИЗ ВАШИХ ЖЕЛАНИЙ

Промагролизинг

КОРМОРАЗДАТЧИКИ
с горизонтальным и вертикальным расположением шнеков объемом **от 6 до 30 м³**

РАЗБРАСЫВАТЕЛИ-ВЫДУВАТЕЛИ СОЛОМЫ
РВС-1500 и РВС-2500

РАЗБРАСЫВАТЕЛИ
органических удобрений
РОУМ-14, -20; -24 (14 - 24т)

ПОЛУПРИЦЕПЫ ТРАКТОРНЫЕ
самосвальные ковшовые
ПСКТ-15; -18 (15 - 18т)

ЗАПАГРОМАШ

www.hozain.com

Республика Беларусь, 220125, г.Минск, ул. Осрошицкая, 8, тел.: 8 10 375 17 283-89-89

моб.: +375 29 624-90-06
dromanchuk@hozain.com

В середине августа с официальным визитом Республику Казахстан посетил генеральный директор АО Фирма «Август» Усков А.М. В поездке его сопровождал заместитель генерального директора Алгинин В.И. и начальник отдела продаж по странам СНГ Галяутдинов А.Ф.

ПРАВИЛЬНЫЙ ВЕКТОР «АВГУСТА»

В ходе поездки группа приняла участие в международном совещании по вопросам антидемпингового расследования по гербицидам, ввозимым на территорию Евразийского экономического союза из ЕС, а также посетила Агропроект АО Фирма «Август» - экспериментальную научно-производственную площадку ТОО «Ак-Жер 2010», которая находится в с. Баян Жамбылского района Северо-Казахстанской области.

В «Ак-Жер 2010» Усков А.М. посетил модернизированный после реконструкции зерновой ток со складами, имел возможность увидеть обновлённый и по-современному оснащённый новейшей сельскохозяйственной техникой машинно-тракторный парк хозяйства, ремонтную мастерскую. В беседе с руководящим составом и специалистами ТОО «Ак-Жер 2010» Александр Михайлович выразил уверенность в постоянном улучшении и усовершенствовании подходов к ведению рационального земледелия, улучшении условий труда и быта тружеников села. После осмотра центрального офиса, Усков А.М. посетил столовую, баню, спортивный зал, общежитие для механизаторов и гостиницу, строительство которых было завершено весной текущего года. Было отмечено удобное и правильное распределение площадей для размещения инфраструктуры.

В интервью корреспонденту северо-казахстанского областного телевидения Усков А.М. обратил внимание на радикальные позитивные изменения во всех сферах жизнедеятельности хозяйства и рассказал о перспективных планах продвижения политики Августа в Казахстане. В частности, на вопрос: «Планируете ли Вы в дальнейшем увеличивать количество таких хозяйств в Казахстане?», Усков А.М. ответил: «Нам пока ещё надо привести в порядок это хозяйство, потому что в прошлом году, год назад, когда я здесь был, честно говоря, было страшно: Что мы приобрели?!. Сейчас уже страха никакого нет, поля хорошие, людям кое-какие условия создали для жизни. Жить лучше уже стало! Я думаю, что через пару лет это будет классное хозяйство. Только после этого можно будет думать, что ещё делать здесь с точки зрения сельского хозяйства. А по планам развития компании, безусловно, мы хотим развиваться в Казахстане, мы хотим увеличивать свою долю, у нас есть хорошие продукты, которые мы будем продвигать, у нас есть технологии, которые мы продвигаем как раз вот здесь. Вот так коротко».

В дальнейшем Усков А.М. посетил все производственные и опытные поля, где посеяны различные культуры, такие как яровая пшеница, ячмень, горох, чечевица, рапс, подсолнечник, озимая рожь, нут и лён масличный.

На всех полях применяются препараты и технологии исключительно компании Август. И это было видно, что называется, невооружённым глазом.

Качество и чистота посевов видны сразу, как только подъезжаешь к каждому полю. На многих полях хозяйства приходилось сеять, когда сорняковый фон превышал все мыслимые и немыслимые пределы. Благодаря препаратам Августа все эти поля удалось очистить от сорняков и, в последующем, обработка этих посевов будет менее затратной.

На совместном заседании с руководством ТОО «Ак-Жер 2010» и ТОО «Август-Казахстан» были озвучены результаты уборки 2017 года и перспективы по уборке урожая 2018 года. Также Усков А.М. ознакомился с предварительными планами развития хозяйства и дал ряд поручений по улучшению условий труда и быта сельчан, ведь компания Август ведёт всегда социально-ответственный бизнес.

АЙТКУЛОВ А.К.

ЗАПЧАСТИ НЕ ВЫХОДЯ ИЗ ОФИСА ОТ ЛИДЕРА РЫНКА

Запчасти КАМАЗ

Запчасти УАЗ-ЗМЗ

Запчасти ГАЗ

Запчасти К-700/701

Запчасти МТЗ/Т-40

Запчасти к комбайнам

ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН ЗАПЧАСТЕЙ

на сельскохозяйственную технику и грузовой автотранспорт

www.mag.askom.kz

Запчасти и двигатели ЯМЗ

Фильтры грузовые и тракторные

Радиаторы

Цепи и транспортеры

Электрооборудование для сельхозтехники

Поршневые группы

АСКОМ

КОКШЕТАУ
8 (7162) 72-25-25,
(778) 746-30-36

АЛМАТЫ
8 (727) 224-84-44,
(778) 746-30-35

АКТОБЕ
8 (7132) 92-80-27, 92-80-29
(778) 746-30-33

АТЫРАУ
8 (778) 746-36-38,
(7122) 30-62-16

КАРАГАНДА
8 (7162) 72-25-25,
(778) 746-30-36

КОСТАНАЙ
8 (7142) 39-41-88,
(777) 638-68-68

ШЫМКЕНТ
8 (7252) 39-35-55,
(778) 746-30-37

ХАРАКТЕРИСТИКИ ПИЩЕВОЙ ЦЕННОСТИ КУКУРУЗЫ

Анализ образца кукурузы, взятого при сборе урожая, позволяет животноводу определить кормовую ценность данного кукурузного силоса, с тем, чтобы рассчитать добавки в рацион животных. Следует учесть, что лаборатория дает результат анализа согласно образца, принесенного самим животноводом, а следовательно, условия забора материала для анализа и его хранения имеют решающее значение. Именно эти условия предопределяют, насколько показательны результаты анализа.

Химические показатели, измеряемые при анализе образца материала

• Содержание сухого вещества в силосе (% СВ)

Сбор кукурузы на силос осуществляется обычно при 30-35% сухого вещества в растениях. Его превышение должно сигнализировать животноводу о риске нагревания хранилища во время хранения силоса и при его открывании, что связано с развитием микроорганизмов (ферменты и плесень) в слишком сухой силосной массе.

Этот риск повышается в случае сбора урожая с более чем 35% сухого вещества, особенно если стебли подроблены на довольно длинные куски и плохо уплотнены.

• Минеральные вещества (или пепел)

Минеральные вещества представляют в среднем 4% сухого вещества в структуре силосной кукурузы. Если их содержание выше 6%, то предполагается, что в силосе присутствует земля (пыль, грязь, и т.п.), а значит имеется риск распространения маслянокислых бактерий.

• Азотистые соединения (МАТ) или протеины – «сырец»

По сравнению с потребностями скота кукуруза относительно бедна на МАТ (6-7% СВ). Более того, содержание МАТ уменьшается под влиянием разбавления, когда урожайность культуры повышается (при достижении созревания, например). Можно сделать вывод, что низкое содержание МАТ в кукурузе связано с высокой урожайностью! Необходимо определять уровень содержания МАТ в кукурузе для поддержания должного равновесия азота в рационе жвачных животных.

• Растворимые углеводы (GLS)

Это составные элементы, получаемые непосредственно в результате фотосинтеза, циркулирующие в растении (сок) и в его клетках. Содержание углеводов варьирует в зависимости от периода сбора урожая кукурузы или от условий хранения образцов: среднее значение и диапазон варьирования уменьшаются при изменении уровня содержания сухого вещества. При 30% сухого вещества, среднее содержание сухого вещества составляет 6% (от 0 до 15%), что обеспечивает хорошее хранение. Углеводы необходимы для брожения силоса. Под влиянием бактерий в анаэробной среде, они преобразуются в органические кислоты, в частности, в молочную кислоту. Их практически уже нет в перебродившем силосе, которым кормят скот. Небольшое их наличие в зеленом силосе может свидетельствовать о плохом хранении образца (плохое охлаждение, слишком медленное просушивание и т.д.); это может также быть следствием высушенности стеблей.

• Крахмал

Крахмал является конечной формой накопления углеводов в зерне и основной его составляющей. В целом в растении содержится в среднем 30% крахмала, хотя это количество может варьироваться от 0% до 40% и более. Содержание крахмала и количество зерна очень взаимосвязаны. В процессе созревания содержание крахмала повышается. С точки зрения питательной ценности, крахмал полностью усваивается и повышает, таким образом, энергетическую ценность кукурузы. При вскармливании молочного скота или для быстрого роста животных, крахмал особенно ценится как энергетическая добавка, однако его чрезмерное содержание препятствует должному усвоению данного корма (потери из-за быстрого прохождения по кишечнику животного и риск субклинического ацидоза). Использование для корма богатой крахмалом кукурузы, полученной в результате позднего сбора урожая и\или благоприятных условий выращивания культуры, требует внесения добавок, с тем, чтобы в рационе молочных коров не содержалось более 28% крахмала.

Содержание крахмала не определяет усвояемость всего растения, усвояемость зависит от количества неусвояемых волокон.

• Клетчатка

Это элементы перегородок клеток растения. Они состоят из частиц, которые не перевариваются кишечником (лигнин), а также из углеводов, способных перевариваться частично (целлюлоза, гемицеллюлоза). Последние соединены с элементами лигнина, что делает их частично не перевариваемыми кишечником.

Определение пищевой ценности по результатам анализов:

Использование силосной кукурузы основывается на ее высокой энергетической ценности, которая остается стабильной в силосохранилище. Силосная кукуруза относительно бедна белками, витаминами и минералами. Поэтому ее нужно дополнять другими компонентами. Энергетическая ценность и содержание азота в силосной кукурузе рассчитывается на основании данных о ее химическом составе. Используемые формулы расчета были разработаны учеными по результатам испытаний на продуктивных животных (молочное производство и откармливание). Методы и единицы расчетов устанавливаются для каждой страны отдельно. Понятие «пищевая ценность» учитывает степень усвоения корма животным и «питательную» ценность каждого килограмма сухого вещества, то есть содержание в нем энергии, протеинов, минеральных элементов или витаминов. Рассматриваются разные параметры, основными из которых являются энергетическая и протеиновая ценность.

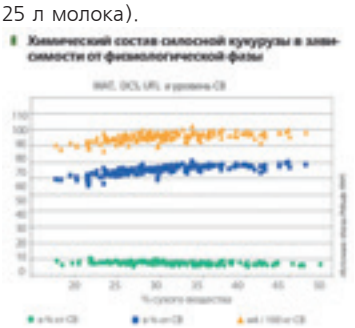
Энергетическая ценность выражает влияние силоса на надои (UFL = силосно-молочные единицы) или на прирост мяса (UFV = силосно-мясные единицы). Оценка энергетической ценности силоса и дополнительных видов кормов позволяет судить о том, насколько энергетическая питательность кормов удовлетворяет потребности животных. Энергетическая ценность и усвояемость силоса взаимосвязаны; это значит говорит о том же, но в разных единицах.

Приведем пример: эталонная силосная кукуруза, с 30% содержанием крахмала, достигает ценности в 0,91 силосно-молочных единиц (UFL), если она скармливается животным без ограничений; для сбалансированности рациона добавляется приблизительно 3,1 кг регулятора азота и 300 гр минерального корма, содержащего, в основном, карбонат кальция. В этом случае потребление кукурузы достигает 15 кг СВ.

Такой рацион покрывает потребности молочной коровы с удоем в 22 кг молока с содержанием жира 42 гр и содержанием белков 33 гр.

Также рассчитываются потребности животных в полных азотистых соединениях (МАТ). Рацион составляется с целью покрыть потребности животных в белках, учитывая вклад каждого вида корма.

Норма потребления корма соответствует количеству, которое способно съесть животное, вскармливаемое для получения мяса или молока (например, взрослая дойная корова весом в 600 кг, дающая 25 л молока).



Норма потребления корма зависит от типа силоса. Его потребляемое количество зависит от конкретного животного (его вида, габаритов, продуктивности). Превышение нормы определяется путем сравнения потребленного количества со съедаемым количеством эталонного корма. Коэффициент превышения нормы среднего кукурузного силоса составляет 1,03, то есть, теоретически, это значит, что корова может съесть его на 3% меньше, чем эталонного силоса.

Источник: ТЕХНОЛОГИЯ ВЫРАЩИВАНИЯ КУКУРУЗЫ НА ЗЕРНО И СИЛОС В ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЕ
ARVALIS Institut du Végétal 2016

FNPSMS maiz'EUROP

КАМПАНИЯ ПРИ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКЕ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

THE EUROPEAN UNION SUPPORTS CAMPAIGNS THAT PROMOTE RESPECT FOR THE ENVIRONMENT.

ENJOY IT'S FROM EUROPE

AMAZONE

Приобретение с помощью АО «РОСЭКСИМБАНК» лучшая % ставка

Всю технику AMAZONE можно приобрести в лизинг через АО «КазАгроФинанс» и ТОО «Технолизинг»

ГОЛОВНОЙ ОФИС В КАЗАХСТАНЕ: ТОО «АМАЗОНЕ», г. Астана, ул. Сейфуллина, д. 3, оф. 1, тел./факс: +7 7172 34 79 49, e-mail: dr.Tobias.Meinel@amazone.de, Oxana.Privalenko@amazone.kz

г. Кокшетау, ул. Уалиханова, 183/Е, Сергей Балтин, тел.: +7 705 755 0139, e-mail: Sergej.Baltin@amazone.kz

г. Костанай, ул. Карбышева, 55/1, Александр Мерк, тел./факс: +7 7142 28 78 50, тел.моб: +7 701 719 8157, +7 777 533 6109, e-mail: Alexander.Merk@amazone.kz

г. Усть-Каменогорск, ул. Ульяновская, 100, ТОО «ТАНДЕМ-АГРО», тел./факс: +7 (7232) 62 55 58, тел.моб: +7 705 653 5055 e-mail: Tandem-agro@mail.ru

Завод по производству зерноочистительного оборудования «АСМ»

Сепараторы ВЦС-25, 25 т.ч.; **Сепараторы ВЦС-50**, 50 т.ч.;
Сепараторы ВЦС-100, 100 т.ч.;
Нории зерновые НПЗ-20.50.100,
производительность от 20 до 100 т/ч

КОНТАКТЫ: Тел.: +7 950 787 22-13 // WhatsApp, Viber
Представитель в Казахстане: тел.: +7 702 44 756 44 // WhatsApp, E-mail: agr-k@mail.ru

ТОО "Бейо Тукым" (г. Алматы)

bejo

представляет на казахстанском рынке всемирно известную голландскую семеноводческую компанию

Bejo Zaden B.V.

Казахстан, 050056, г. Алматы, ул. Шемякина, 195,
тел.: +7 (727) 390-40-73, 390-40-72,
тел./факс: +7 (727) 380-11-21
email: info@bejo.kz, www.bejo.kz

«ЗОЛОТОЙ КВАДРАТ» УРОЖАЙНОГО ОРОШЕНИЯ

Сегодня новостные ленты аграрных СМИ то и дело пестрят сообщениями о том что, отечественные фермеры на орошении получают урожаи, сравнимые с зарубежными показателями, а то и превосходят их. Так ли это на самом деле, да и вообще, что происходит с поливным земледелием в Республики Казахстан Босс-Агро решил узнать у начальника отдела продаж ирригационной техники в компании Canagro Exports Inc Сергея КОСОВА.

– Сергей, профильное аграрное ведомство Казахстана ставит перед АПК задачу по увеличению площади орошаемой земли до 3.5 млн га. с сегодняшних 1,5 млн.га. На ваш взгляд, есть ли ресурсы для такого объемного прироста орошаемых земель? Есть ли технические ресурсы для этого?

- Вопрос довольно комплексный, и так просто, с наскоку, на него не ответишь.

Во-первых, надо понимать, что орошение – весьма недешевое удовольствие даже для развитых стран. Стоимость вложений на гектар в среднем составляет 2,5-3 тысячи долларов США, доходя, порой, до 5-6 тысяч. Получается, что общие разовые инвестиции в орошение составят, даже по самым оптимистичным оценкам, от 7 до 10 миллиардов долларов США. Но, скорее всего, намного больше. Я полагаю – в разы. Много это или мало – судить нашему Минсельхозу.

Во-вторых, надо всегда понимать, какие факторы влияют на то, чтобы вопрос орошения стал перед фермером в полный рост. В первую очередь это, конечно, потребность рынка в продукте, который фермер производит. Неважно, кукуруза ли это, бобовые, овощи, молоко или мясо – все эти конечные продукты требуют внедрения той или иной степени орошения в условиях нашего климата.

Причем здесь молоко, спросите вы? Да при том, что сейчас молоко, которое продают в магазинах, производится на специализированных фермах, где коровы должны получать качественный сбалансированный корм, каковой получить в наших условиях без орошения практически невозможно. Так что именно цена конечного продукта и его востребованность определяет рентабельность того или иного проекта – как для фермера, так и для государства.

Еще одним немаловажным фактором является поддержка государства. Там, где ее нет, где государство никак не поощряет здоровую инициативу фермера – прямо или косвенно – вряд ли стоит ожидать какого-то прорыва. Наши фермеры не настолько богаты, чтобы полностью оплатить более-менее вменяемый оросительный проект из своего кармана.

В-третьих, необходимо также понимать из чего, собственно, складывается само орошение. Существует, так называемое, «правило четырех основных составляющих», при наличии которых проект просто обязан состояться. Это вода, земля, электроэнергия и «короткая» логистика. Давайте вкратце рассмотрим каждое звено в этой цепи.

Итак, вода. Естественно, что при отсутствии достаточного её количества говорить об орошении по меньшей мере неуместно.

– А сколько это – «достаточно»? – закономерно поинтересуется фермер.

- Какую культуру вы выращиваете, и в каком регионе? – не менее закономерно ответит вопросом на вопрос опытный мелиоратор.

Такие диалоги возникают сплошь и рядом потому, что многие фермеры довольно слабо представляют себе, сколько именно воды за сезон должна потреблять культура для того, чтобы добиться максимальной урожайности. В среднем водопотребление наиболее распространенных в Казахстане культур за период вегетации, т.е. в период от посадки до уборки, составляет 250-300 мм осадков в северных регионах и 350-500 мм в южных. Если переводить эти нормы в более понятные нам цифры, то на каждый гектар должно выливаться от 2500 до 5000 кубометров воды. На каждый гектар! Так что, если фермер решил, к примеру, заняться поливом 100 гектаров (довольно небольшая по нашим меркам площадь) в Акмолинской области, то он должен иметь рядом с полем водоем объемом не менее 250 тысяч кубометров (либо обеспечить приток такого количества воды в течение поливного сезона). Чтобы было понятно сколько это, представьте себе котлован глубиной 2 метра и площадью в три футбольных поля. Представили? И это всего лишь на 100 гектаров в регионе, где выпадает достаточно много естественных осадков, и сравнительно нежаркий климат!

Также важным условием можно назвать и то, чтобы этот водоем находился как можно ближе к орошаемому участку. Как известно любому начинающему «поливальщику», строительство инфраструктуры для подведения воды и электроэнергии является наиболее дорогой частью любого проекта орошения. Чем ближе поле к источнику воды, тем дешевле. Об этом надо помнить всегда!

Земля – вторая важная составляющая. Именно по причине своей дороговизны, орошение предъявляет достаточно жесткие требования к территории, на которой оно будет осуществляться. Согласитесь, никому ведь не хочется вложить сотни тысяч долларов в проблемный участок, который не будет приносить максимального дохода с самого начала. Овраги, каменистые холмы, солонцы, глинистые склоны и заболоченные «проплешины» являлись головной болью для мелиораторов еще в советское время. Что уж говорить про сегодняшний день! К счастью, в нашей республике еще достаточно просторных, ровных полей, удобных для установки оросительных систем. Однако, решивший заняться орошением, фермер всегда должен помнить и понимать, что далеко не каждый участок подходит для орошения, даже если рядом с ним достаточно воды! Идеал – ровное, без резких уклонов, круглое или квадратное поле, с большим содержанием песка в почве, расположенное на берегу полноводной реки или большого озера.

Третья по важности составляющая «золотого квадрата» - электроэнергия. Многие, даже достаточно опытные в поливе фермеры, зачастую забывают, что практически любой полив требует больших затрат электроэнергии. Вода движется по трубам порой на довольно значительные расстояния. Чтобы заставить ее двигаться, необходимы мощные насосные станции, которые потребляют десятки и сотни киловатт энергии в час. Соответственно, если фермер хочет, чтобы полив осуществлялся без проблем, он должен заранее позаботиться о наличии достаточно мощного и, что не менее важно, дешевого источника электроэнергии где-то поблизости. Другими словами, наличие силовой подстанции или высоковольтной ЛЭП на разумном расстоянии от насосной станции, как говорится, must have (***ред***. – *должно быть обязательно*)!

Важно помнить, что любые другие решения, использующие альтернативные источники энергии, такие как дизель-генераторы или дизельные насосные станции, приводят к значительному удорожанию всего проекта и высоким эксплуатационным расходам.

И, наконец, еще одна составляющая — логистика. О ней, как правило, либо вовсе не думают при выборе участка для орошения, либо начинают думать в самую последнюю очередь. Зачастую, о нем вспоминают, когда проект уже прошел все стадии согласования и лежит где-нибудь на утверждении в областном акимате. Немногие понимают важность логистики в оросительных проектах! И это странно, т.к. орошение, собственно, и ставится именно для того, чтобы повысить урожайность культур в разы, а, значит, для уборки и перевозки выращенного урожая потребуется гораздо больше усилий, чем прежде. Так что наличие короткого «логистического плеча» в оросительных проектах — одно из основных условий. Да, возможно, не такое важное, как соответствие проекта первым трем, но и забывать о нем ни в коем случае нельзя!

Подводя итог вышесказанному, можно теперь попытаться ответить на вторую часть вопроса. Ресурсы для весьма значительного прироста орошаемых земель в Казахстане безусловно есть. Насколько они значительны? Скажем так, по моим оценкам, реализация столь масштабного проекта будет стоить республике примерно столько же, сколько и реализация уже почти состоявшегося проекта «Шёлковый путь». Так что объемы предстоящей работы и требуемых инвестиций каждый может прикинуть сам.

Возможно ли это? Безусловно! «Шёлковый путь» же мы построили. Так почему бы не построить и мощное сельское хозяйство, основанное на орошении? Чем мы хуже какой-нибудь Саудовской Аравии или Ливии?

– Ваша компания занимается поставками оборудования для орошения. Скажите, оборудование каких брендов вы поставляете на рынок?

- Наша компания представляет дождевальные установки Valley от компании-производителя Valmont. Это самый старый и самый известный бренд оросительной техники в мире! И, при этом, самый конструктивно продвинутый! Легендарная надежность наших установок в рекламе не нуждается. В США, например, существует достаточно известная среди фермеров поговорка: «Хочешь забыть о проблемах - купи Valley» (более близкий по смыслу перевод: «Купи Valley и не парься»).

Так же можно отметить и тот факт, что широко известные со времен СССР дождевальные установки «Фрегат» и «Кубань» являются лицензированными копиями дождевальных установок Valley различных поколений.

– Какие регионы и какие агропредприятия выбирают ваше оборудование?

- В первую очередь, это регионы, где традиционно процветало овощеводство: Павлодарская и Восточно-Казахстанская области. Так что предприятия, выращивающие картофель и морковь - наши наиболее давние и стабильные клиенты. В последние годы, в связи с повышенным вниманием государства к развитию мясного и молочно-товарного направлений, наши установки начали пользоваться спросом у предприятий, которым требуется значительное количество качественных кормов для скота. Здесь безусловный лидер — Актюбинская область, т.к. в ней наиболее полно соблюдаются принципы «золотого квадрата», описанные выше.

Также наблюдается повышенный интерес у производителей кукурузы на зерно. Это уже больше южные регионы, традиционно занимающиеся этой культурой. Результаты получаются не хуже, чем у американцев, что не может не радовать.

– Вместе с оборудованием вы готовите для агропредприятий проекты по установке оросительных систем. Соответственно, производите и расчеты их применения?

- Это не совсем так. Мы не проектная организация, потому и проекты, в полном смысле этого слова, готовить не можем. Наши «проекты» носят больше ознакомительно-рекомендательный характер, т.е. мы даем фермеру возможность увидеть, как наиболее оптимально расположить установки на поле, чтобы максимально эффективно задействовать имеющуюся площадь и при этом минимизировать сумму разовых инвестиций в проект. Это также помогает клиенту приблизительно оценить общую стоимость проекта и заранее позаботиться об источниках финансирования.

Мы также тесно взаимодействуем с проектными организациями в регионах для того, чтобы наши клиенты получали наиболее квалифицированный, на наш взгляд, сервис по доступным расценкам. Зачастую, по просьбе клиента, мы проверяем некоторые расчеты наших партнеров, а они, в свою очередь, проверяют наши.

В конечном итоге, всё это помогает клиенту разобраться во всех деталях и тонкостях предстоящей работы, не перегружая мозг излишней технической информацией. Самая лучшая похвала для нас - это услышать от клиента: «Вот ты пришел и все просто объяснил. А мы тут сидим, голову ломаем» или «Вот, прислал картинку, и сразу все понятно стало».

– Какие модификации дождевальных машин популярны у аграриев Казахстана? Какие типы дождевальных установок нужны агропредприятиям республики? И почему именно такие установки?

- Конечно же, круговые, фиксированные! Простые в сборке, настройке и управлении. Работают по принципу «Запустил и забыл». Практически не требуют вмешательства технического персонала в свою работу. Также не требуют специально обученных операторов, каковые просто необходимы для обслуживания фронтальных установок. И самый важный фактор — дешевые!

Единственный минус — круглое поле — быстро перестает играть какую бы то ни было роль, как только фермер понимает простую истину: «Важна не общая площадь поля, а то, сколько ты поливаешь».

А так наша компания за десять лет работы в области орошения прода-

ла в Казахстане практически все виды существующих в мире дождевальных установок. В других странах зачастую даже не знают про такие, а наши ничего – поливают и в ус не дуют.

– Осуществляете ли вы переоснащение, реконструкцию, старых, зачастую еще советских, поливочных агрегатов?

- Смотря что понимать под «переоснащением». Если говорить про «Фрегаты», то максимум, что мы можем сделать, это заменить старые дождевальные аппараты на более новые, современные. Да, некоторые клиенты заказывали у нас такие наборы, и успешно их применяли на имеющихся установках, повысив качество и равномерность полива. Но, к сожалению, это не избавило «Фрегаты» от их основных недостатков.

Если говорить про более современные «Кубани», то мы действительно можем переоснастить их чуть ли не полностью, сделав из старого железа практически полноценный Valley. Другое дело, что цена такого переоснащения почти приближается к стоимости новой установки той же длины.

– В чем преимущество предлагаемых вами поливальных машин?

- Не хотелось бы их все перечислять. Скажем так – их много.

Вообще у нас в компании есть неписаное правило: не ругать установки конкурентов. Каждый клиент выбирает товар, исходя их собственных предпочтений и глубины своего кармана. Кто-то передвигается на престижном авто, бизнес-класса, а кто-то на недорогой малолитражке. Но, ведь, ездит же, а не пешком ходит!

Так и у нас в Казахстане с орошением: кто-то может позволить себе купить Valley и не знать проблем 20 лет, а кто-то покупает установку у конкурента, и... та у него ломается на следующий год. Ремонт, затраты, недополученный урожай. На следующий год повторяется тоже самое. И на следующий. Через пять лет фермер обнаруживает, что по совокупной стоимости затрат и покупной стоимости его «дешевая» установка практически сравнялась со стоимостью «дорогого» Valley. И вот уже в следующий раз он плюёт на дороговизну и покупает у нас.

Это ни в коем случае не критика конкурентов! Есть немало достойных брендов, которые при правильном уходе, будут работать без проблем долгие годы, радуя своего владельца. Ключевое слово здесь – правильный уход!

А теперь подумайте и скажите, много ли вы видели в Казахстане сельхозпредприятий, в которых налажен этот пресловутый «правильный уход»? Где не ломаются трактора, только потому что трактористам просто лень прочитать инструкцию по эксплуатации, где не переворачиваются по пьяной глупости комбайны, где не разрывает сеялки из-за неправильного заглубления, где... Их

очень много, этих «где». Что уж говорить о какой-то непонятной железяке, которая стоит далеко в поле и, вроде как, даже ещё поливает и кушать не просит?

Тут просто надо помнить, что основное отличие дорогих и качественных брендов от своих дешевых собратьев – это надежность и повышенная «защита от дурака». Наши установки способны прощать многие ошибки – как при монтаже, так и в процессе эксплуатации. Вокруг них не надо плясать с бубном, изгоняя злого духа, потому что все другие средства ремонта уже не работают. По большому счету, достаточно грамотный электрик «сельского разлива» может без проблем обслуживать их раз в год – им этого достаточно.

– Есть ли статистика, во сколько ваш клиент увеличивает урожайность на своих полях от применения ваших дождевальных машин?

- Клиенты крайне неохотно делятся реальными сведеньями о своих урожаях. Некоторые даже на поля к себе пускают крайне неохотно, если вообще пускают. «Поля как поля, что на них смотреть?».

По приблизительным оценкам, при применении орошения, урожайность различных культур повышается от 50 до 300-400 процентов. Это в среднем. В некоторых регионах выращивание определенных культур без орошения вообще не имеет смысла – просто ничего не вырастет.

– Девальвация национальных валют развивающихся стран приводит к удорожанию стоимости оборудования, произведенного в Европе и США. Скажите, такая ситуация уменьшает спрос? Ваша компания разрабатывает какие-то дополнительные скидки или специальные схемы финансирования?

- Естественно, такая ситуация влияет на уровень продаж, однако не столь сильно, как может показаться со стороны. Тут важна, собственно, не стоимость иностранной валюты на рынке Казахстана, сколько стабильность национальной.

Поясню на простом примере: в свое время скачок на 30 пунктов – со 120 до 150 тенге за доллар США – воспринимался чуть ли не как трагедия мирового масштаба. Страну лихорадило, даже самоубийства были.

Потом все как-то устроилось и несколько лет наблюдался повышенный спрос на заграничные товары. Фермеры строили далеко идущие планы и не особо задумывались над стоимостью покупки даже дорогой техники. Потом очередной дефолт, и еще один. Продажи сельхозтехники снова ушли на исторический минимум.

И снова на несколько лет установилось какое-то шаткое подобие равновесия: доллар потихоньку рос, постоянно колеблясь в некоем ценовом коридоре, довольно редко пробивая его верхнюю границу; фермеры приноровились к этой цене и снова стали строить планы на будущее.

Сейчас опять наблюдается некий всплеск нездоровой активности. Надолго он или нет – не знаю. Да, собственно, не так это и важно. Тут важно понять другое: любые значительные и долговременные колебания национальной валюты тут же глушат любую деловую активность крестьян.

Фермер – самый консервативный в мире человек. Он работает с землей, которая, как известно, не любит торопливых. Он мыслит и планирует на годы в перед, потому что у него такая работа. Если он не может запланировать что-то на два-три года, он просто не будет этого делать. В частности, покупать новую технику. Любую! Потому что непонятно еще как с этим долларом обернется через пару месяцев, глядишь, и не хватит наличности для выкупа достаточного количество валюты, чтобы расплатиться по контракту.

Насчет скидок и специальных схем финансирования – конечно разрабатываем. Индивидуально под каждого клиента. Какие? – Коммерческая тайна.

– Помимо самой техники, аграриям важен сервис и запасные части. Как решаются эти вопросы в вашей компании?

- Canagro Exports Inc. – единственная компания в Казахстане, и одна из очень немногих компаний в СНГ, где работа по продажам оросительной техники, её сервисному и послепродажному обслуживанию производится специально созданным отделом. Сейчас могу, не хвастаясь, утверждать, что эта работа проводится нами лучше всех в Казахстане. Любой клиент знает, что, обратившись к нам, он покупает не просто дождевальную установку, но, в первую очередь, гарантию качественного, надежного и стабильного полива на долгие годы вперед.

– Спасибо за интервью и успехов!

Всю интересующую информацию по оборудованию Valley можно узнать:

ТОО «Can Agro»
многоканальный номер:
+7 (775) 007-01-10
e-mail: sales@can-agro.com
www.can-agro.com

ПК «Алкон-2006»

Зернометатели ЗМ-60, ЗМ-90

Пресс-подборщики тюковые «Киргизия»

Нории, шнеки, транспортеры

Вентиляторы любой модификации

Трубы самотечные, клапаны, распределительные отводы

- МОНТАЖ, РЕКОНСТРУКЦИЯ МЕХТОКОВ
- РЕМОНТ ЗЕРНОМЕТАТЕЛЕЙ, ОЧИСТИТЕЛЬНЫХ МАШИН, ТРИММЕРНЫХ БЛОКОВ

РК, г. Костанай, ул. Карбышева, 26 Б, магазин №21, тел.: 8 (7142) 22-45-96, 8-705-151-11-44, e-mail: zernomet@gmail.com

Agralis KAZ

ВАШ ПАРТНЕР В ПРОИЗВОДСТВЕ МОЛОКА

milkrite | InterPuls

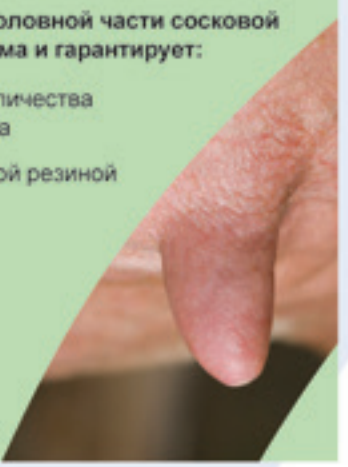
Improving every farm we touch

НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ impulseAir®

Доение без стресса для Вас и Ваших животных!

Вход воздуха в систему через отверстие в головной части сосковой резины снижает вредное воздействие вакуума и гарантирует:

- Деликатный массаж сосков для снижения количества соматических клеток и профилактику мастита
- Наилучшее сцепление с треугольной сосковой резиной
- Снижение риска (cross - contamination) перекрестного загрязнения
- Увеличение объемов производства и скорости доения
- Улучшенное истечение молока из вымени
- Легкость подвесной части доильной группы



Офис: +7 716 38 2 64 39, +7 705 428 26 16, Акмолинская обл.: +7 705 580 2964,
Северо-Казахстанская обл., Кокшетау: +7 771 377 77 69, Костанайская обл.: +7 705 134 06 08, www.agralis.de, info@agralis.de

ДЕНЬ ВПЕЧАТЛЯЮЩИХ СОРТОВ

«НЕМЕЦКИЙ АГРАРНЫЙ ЦЕНТР» ПРЕДСТАВИЛ РЕЗУЛЬТАТЫ ПОСЕВОВ ОПЫТНЫХ УЧАСТКОВ В ЧАГЛИНКЕ

В августе на прошедшем Дне поля «Немац» в селе Чаглинка (Акмолинская область), кроме образцов сельскохозяйственной техники, на этот раз было представлено целое направление аграрной отрасли – оригинальные европейские семена. Представила это направление, уже известная аграриям Казахстана, компания ТОО «РАПУЛЬ КАЗАХСТАН», являющаяся дочерним предприятием немецкой компании РАПУЛЬ-РИНГ ГмбХ.

Специалисты компании посеяли и высадили на опытных участках «Немецкого аграрного центра» десять сортов ярового рапса, пять сортов подсолнечника, три сорта картофеля, а также сою, пшеницу, лен, горох, кукурузу и ячмень. В общем, было на что посмотреть и что обсудить. Конечно, поскольку участки являлись показательными, то и выглядели они довольно впечатляюще, видовая урожайность была гораздо выше, чем аграрии привыкли видеть у себя на полях, но по словам генерального директора компании «Рапуль Казахстан» Сыпырыкова Ардака Жамбыловича, при соблюдении технологии, а также при благоприятных климатических условиях, добиться такого же урожая, и даже выше, можно и в производственных посевах.

Первым из показательных участков, который осмотрели гости мероприятия, стал участок с посевами ярового рапса КУЛЬТУС КЛ F1. Это новый гибрид рапса, системы Clearfield.

Гибрид характеризуется особенной стрессоустойчивостью, так как его корневая система, при оптимальном развитии, повышает устойчивость растения к прохладным и засушливым условиям.

КУЛЬТУС КЛ F1 обладает отличной стойкостью к полеганию и осыпанию, что говорит о его высоком потенциале урожайности. Благодаря высокой масличности семян, гибрид обеспечивает хороший выход масла с одного гектара.

Гости смогли сравнить опытный участок и, так называемый, контрольный участок. Видовая урожайность, по мнению присутствующих, составила 40-45 ц с га. Перед посевом специалисты вносили сульфоаммофос 75 кг и 150 кг в физическом весе.

Посев проводился 6 мая, надо отметить, что это очень ранний срок сева для северных регионов Казахстана, но организаторы решили поэкспериментировать и эксперимент удался. Растение хорошо отозвалось на подкормку азотом, фосфором и серой, и это повлияло на формирование крепкого стебля и большого количества цветков, стручков и, соответственно, маслосемян стручка.

Осмотрев поля с рапсом, и бурно обсуждая увиденное, группа фермеров отправилась дальше, где следующей остановкой стал участок с посевами перспективной для Казахстана кукурузы - Мованна.

Как отметил Сыпырыков А.Ж.: «Этот гибрид мы поставляем для выращивания в Казахстане на зерно и на силос. Кукурузу мы сеяли 15 мая, в конце августа ее можно будет убирать на силос в степени молочно-восковой зрелости. А в октябре, при благополучном прогнозе, её можно уже молотить на зерно с влажностью 25%. Этот гибрид хорошо себя показывает при выращивании на зерно, урожайность у него в наших условиях 70-80 центнеров с гектара. При минимальных затратах на химию, мы провели всего две междурядные прополки, и одну послевсходовую гербицидную обработку гербицидом Майстер Пауэр».

Безусловно многих фермеров заинтересовал этот гибрид, особенно тех, кто выращивает кукурузу на поливе.

Не меньший интерес аграриев привлекла делянка с посевами гороха. Ещё бы! Горох - это отличный предшественник для пшеницы, и многие аграрии включают его в севооборот, а, учитывая, что хороших семян гороха в Казахстане мало, то появление нового перспективного сорта всегда вызывает пристальный интерес.

Здесь на демонстрационном участке было чем заинтересовать, ведь даже по самой приблизительной оценке, никто из присутствующих не давал ниже 35 центнеров с гектара. Позже эту цифру подтвердил продукт-менеджер ТОО «Рапуль Казахстан» Ескатов Марат.

В компании Рапуль этот горох называется Астронавт - это сорт гороха, усатого типа с высокой устойчивостью к полеганию и растрескиванию. Он генетически устойчив к полеганию, отлично подходит для механизированной уборки.

Далее гостей Дня поля ознакомили с сортами сои Санрайз и Адсой, посеянных в середине мая. Это раннеспелые сорта. Несмотря на переменчивый северный климат, а соя, как известно, любит постоянное тепло свыше 15^{0}С, культура показывает хорошую динамику - на момент осмотра уже завязались «бобики» на уровне 5-6 см от земли и при положительных температурах соя даст результат.

Конечно, соя все же южная культура, - отмечают в Рапуль, но и на севере можно пробовать её выращивать, хотя риски того, что она не успеет вызреть, высоки.

Далее гостей пригласили оценить результаты выращивания мягкой яровой пшеницы Квинтус и Континенталь. Надо сказать, что эти сорта не выращивались в производственных посевах агропредприятий Казахстана, но на опытных участках они показывают впечатляющие результаты.

При хорошей технологии, урожайность этих сортов пшеницы в Казахстане может достигать 50 и более центнеров с гектара, ведь потенциал их продуктивности составляет 80-85 ц/га.

Закончив осмотр пшеницы, все гости перешли к посевам льна, картофеля, ячменя. Конечно, осмотр посевов - это всегда увлекательная часть Дня поля, и было видно, что каждый из присутствующих мысленно уже примерял увиденные сорта и гибриды к возделыванию в условиях своего агропредприятия.

Пожелаем всем аграриям найти те сорта, которые будут приносить солидную прибыль!

Подробную информацию о сортах и гибридах сельскохозяйственных культур, представленных в рамках Дня поля, вы можете узнать по телефонам:

+7 (7142) 37 07 98;
+7 (7142) 37 07 96

СПРАВКА БОСС-АГРО

В рамках дня поля фермеры увидели посевы/посадки сортов и гибридов:

Картофель - Лили, Лабелла, Родрига

Яровой рапс – Кюрри КЛ, Солар КЛ, Сальса КЛ, Культус КЛ, Клик КЛ, Траппер, Миракел, Макро, Доктрин, Люмэн

Ячмень - Заломе

Яровая пшеница - Квинтус, Континенталь

Лен - Лирина

Соя – Санрайз, Адсой

Горох - Астронавт

Кукуруза - Мованна

Подсолнечник - Меридиес КЛ, Санфлора КЛ, Субелла КЛ, Сюпрайз КЛ Плюс

УРОЖАЙНОСТЬ

У РАПУЛЬ имеется широкое портфолио тщательно протестированных и одобренных гибридов для возделывания во множестве регионах.

Гибриды РАПУЛЬ обеспечивают высокую производительность и высокую масличность.

КОМПЕТЕНТНОСТЬ

У РАПУЛЬ самый долгий и самый богатый опыт в области рапсосевния в Европе - около 120 лет.

Гибриды РАПУЛЬ значительно изменили и продвинули селекцию рапса.

Благодаря РАПУЛЬ рапс стал высокорентабельной и экологичной культурой.

КАЧЕСТВО

Исследования, селекция, производство семян, обработка и продажа - все это целиком осуществляется РАПУЛЬ.

Мы предлагаем качественные семена со 100% всхожестью.

СЕЛЕКЦИЯ

Самая большая сеть селекционных станций в Европе - более 180 селекционных центров и более 100 000 рапсовых сортоделянок по всему миру, где производительность и адаптивность гибридов постоянно подвергается тестированию и регулярно оптимизируется.

КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ

РАПУЛЬ предлагает профессиональную технологическую помощь для клиентов во всех своих филиалах.

РАПУЛЬ поддерживает своих клиентов, опираясь на партнёрский подход.

НАШ РАПС - ВАШ УСПЕХ

rapool
Der Raps

ТОО «Рапуль Казахстан»
110000, г.Костанай,
ул.Карбышева, 117, офис 35
Тел: +7 701 731 48 82
+7 777 767 34 40
www.rapool.kz

CLAAS ПРОВЕЛ СЕРИЮ ПОЛЕВЫХ СЕМИНАРОВ В РЕСПУБЛИКЕ

В сентябре впервые в Казахстане специалисты компании CLAAS, из Центральной академии компании в Германии, провели FOCUS CAMP – мероприятие, направленное на повышение профессиональной подготовки сотрудников дилерских центров и конечных клиентов. Обучение прошли также студенты и преподаватели ГККП «Колледж экологии и лесного хозяйства», г. Щучинск. CAMP был организован на базе хозяйства ТОО «Дихан+» Акмолинской области Зерендинского района при поддержке официального импортера CLAAS в Казахстане – компании «СТ АГРО».

Главная задача, регулярно проводимых в Германии CLAAS FOCUS CAMP, заключается в максимальном раскрытии потенциала техники CLAAS. Программа мероприятия, чаще всего, состоит из двух частей — теоретической и практической. Сначала эксперты компании рассказывают о новейших разработках и программных продуктах CLAAS, а затем полученные знания отрабатываются участниками непосредственно в полевых условиях и закрепляются в качестве навыков максимально эффективной эксплуатации техники. Сотрудники дилерских центров проходили обучение в течение двух дней, клиенты компании — одного дня.

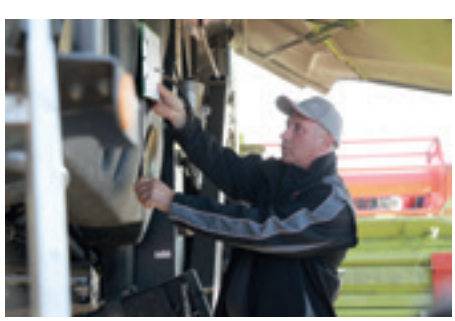
На CAMP в селе Куропаткино около 30 аграриев из Казахстана и Азербайджана, 25 студентов и более 50 сотрудников дилерских структур CLAAS из стран СНГ самостоятельно, с учетом рекомендаций наставников, произвели уборку ячменя и пшеницы комбайнами LEXION 670, TUCANO 580 и TUCANO 430, оснащенными жатками CONVIO 1080, CERIO 930 и VARIO 770. При этом условия уборки были сложными: в связи с выпадением обильных осадков обмолот зерна проходил в некоторые дни при влажности достигавшей 20%. Тем не менее, благодаря произведенным при помощи экспертов настройкам, система APS показала высокую эффективность работы и все участники отметили «исключительное» качество зерна в бункере.

Значительное внимание в ходе мероприятия уделено и работе на тракторах CLAAS. Были представлены модели XERION 4500, AXION 950, AXION 920, AXION 850, и ARION 640 C с широким спектром почвообрабатывающих и кормозаготовительных орудий, включая рулонный пресс-подборщик ROLLANT 340 RF и телескопический погрузчик SCORPION 7035, который использовался для захвата тюков.

По завершении рабочего «полевого» дня все участники получали отчеты о результатах, сформированные в системе TELEMATICS, и обсуждали их с экспертами CLAAS.

Аналогичное мероприятие было организовано и для преподавателей и студентов проекта дуального образования и ГККП «Колледж экологии и лесного хозяйства», г. Щучинск, которые участвуют в государственной программе Республики Казахстан по созданию новой профессии «Мехатроник сельского хозяйства». Эта специальность подразумевает подготовку специалистов для эксплуатации оборудования и машин, оснащенных компьютерными системами управления и автоматизации, какими и являются тракторы и комбайны CLAAS.

«Высокая стоимость техники CLAAS — это то, что мы очень часто слышим от наших клиентов. Но это совершенно ошибочное впечатление, если потенциал машин раскрывать хотя бы на 80%. Зная типичные ошибки и наиболее распространенные практики применения тракторов и комбайнов, на FOCUS CAMP мы помогаем аграриям и сотрудникам дилерских центров осваивать эффективные решения, которые можно реализовать именно на технике CLAAS. При этом перед специалистами дилерских структур стоит еще более сложная задача, по сравнению с механизаторами. Наши сотрудники должны не только сами знать конкурентные преимущества продукции CLAAS, но и уметь доступно рассказать о них. Поэтому и программа их обучения рассчитана на большее количество часов»,- рассказал Сергей Бутов, мастер-тренер из Центральной академии компании CLAAS в Германии.



О компании CLAAS

Фирма CLAAS была основана в 1913 году как семейное предприятие (www.claas.com), и сейчас она является одним из ведущих мировых производителей сельскохозяйственной техники. Предприятие с головным офисом в вестфальском городе Харзевинкель является европейским лидером на рынке зерноуборочных комбайнов. Мировое лидерство компания CLAAS сохраняет за собой и в области самоходных кормоуборочных комбайнов. Ведущие места на мировом рынке сельскохозяйственной техники принадлежат фирме CLAAS в области тракторов, а также сельскохозяйственных прессов и кормозаготовительной техники. В ассортимент компании входят самые современные информационные технологии в области сельского хозяйства. Сегодня во всем мире в CLAAS работает примерно 11 000 сотрудников. Оборот за 2017 год составил 3,76 млрд. евро.

Комплексный подход к решению задач!

Начиная обработкой почвы и заканчивая уборкой урожая, мы всегда готовы предложить всю линейку необходимой техники для решения любых поставленных Вами задач.

CT AGRO

Гарантия Вашего успеха сегодня и завтра!

CLAAS

Региональные представители и сервисные центры

АСТАНА
Айдос Айтымов
M +7 701 751 02 78
E aidos.aitymov@ctagro.de

КОКШЕТАУ
Ольга Милованова
M +7 701 751 02 74
E olga.milovanova@ctagro.de
Бахтияр Шахманов
M +7 771 060 85 86
E bakhtiar.shakhmanov@ctagro.de

КОСТАНАЙ
Алибек Абилов
M +7 777 222 27 93
E alibek.abilov@ctagro.de

ПЕТРОПАВЛОВСК и ПАВЛОДАР
Серик Исмуканов
M +7 777 221 50 34
E serik.ismukanov@ctagro.de

АКТОБЕ
Бахтияр Шахманов
M +7 771 060 85 86
E bakhtiar.shakhmanov@ctagro.de

ЕСИЛЬ
Ольга Милованова
M +7 701 751 02 74
E olga.milovanova@ctagro.de

АЛМАТЫ
Жарас Смаилов
M +7 771 060 85 87
E zharas.smailov@ctagro.de

КЫЗЫЛОРДА
Жарас Смаилов
M +7 771 060 85 87
E zharas.smailov@ctagro.de

УСТЬ-КАМЕНОГОРСК
Жарас Смаилов
M +7 771 060 85 87
E zharas.smailov@ctagro.de

DUPONT PIONEER В КАЗАХСТАНЕ, – ВРЕМЯ ПЕРЕМЕН

Приветствуем Corteva Agriscience™, сельскохозяйственное подразделение DowDuPont!

Первооткрывателей, первопроходцев и новаторов принято называть пионерами. К их числу можно отнести не только отдельных людей, но и целые компании, ставшие лидерами в области своей деятельности. Одна из крупнейших семеноводческих корпораций, с мировым именем Pioneer, много лет является эталоном качества поставляемой продукции, воплощая в жизнь самые передовые идеи.

Семена Pioneer® дают высокие урожаи на полях Казахстана вот уже более десяти лет. Все эти годы техническая поддержка со стороны компании ограничивалась эпизодическими визитами специалистов в Казахстан и маркетинговыми бюджетами одного-двух дистрибьюторов.

Но это не ослабило интерес фермеров к продукции компании, спрос продолжает расти в геометрической прогрессии, фермеры почувствовали выгоду от приобретения действительно качественного семенного материала, и им теперь мало средних по стране стабильно-высоких показателей. Каждый серьезный сельхозтоваропроизводитель ищет правильный гибрид для правильного гектара, семена, которые смогут максимально раскрыть свой потенциал именно на его полях.

Pioneer имеет все ресурсы, чтобы сделать эти поиски успешными, но при этом возникает острая необходимость в более структурированном подходе к рынку и системной технологической поддержке конечных потребителей.

За это время многое изменилось и у поставщика. В 2017 году в результате слияния Dow AgroSciences, DuPont Crop Protection и DuPont Pioneer было сформировано Сельскохозяйственное подразделение компании DowDuPont, которое уже во втором квартале 2019 года станет независимой компанией под названием **Corteva Agriscience™** (произносится: kohr-'teh-vah, кор-'тэ-ва).

Сегодня компания находится на пути трансформации, и изменения обещают большие перспективы фермерам по всему миру.

Появляется новый мировой лидер!

Новое название происходит от сочетания слов, означающих «сердце» и «природа». Будущая компания накопила значительный потенциал лучших талантов, технологий, инноваций, научных исследований и разработок, которые уникальным образом позиционируют компанию с целью преобразования нашей продовольственной системы, помогая получать лучшие урожаи, используя меньше природных ресурсов.

Уже сегодня логотип **Corteva Agriscience™** принёс в Казахстан новые принципы ведения бизнеса.

Так, с 2019 года продажа семян Pioneer® будет организована через официальных партнёров ТОО «Дюпон Казахстан», с 2006 года осуществляющих поставки надёжных средств защиты растений DuPont в нашу страну. Уже сегодня полностью сформирован ассортимент гибридов, которые наилучшим образом проявят себя в наших климатических условиях, организованы визиты иностранных специалистов, позволившие досконально изучить потребности фермеров и особенности местных агротехнологий. В это же время локальные сотрудники проходят интенсивное обучение, готовят к изданию свежие тиражи рекламно-информационных материалов.

В рамках программы поощрения лояльности к бренду две большие группы фермеров из Казахстана посетили знаковые научно-производственные объекты Pioneer® за пределами страны.

Так представители фермерских хозяйств, специализирующихся на выращивании подсолнечника, были поражены высокими стандартами качества, которые являются основой и непременным условием производства семян, побывав в Украине, в гостях у специалистов одного из самых новых и больших в Европе заводов по производству семян бренда Pioneer «Стаси Насиння». Предприятие больше напоминает шикарный круизный лайнер, чем производственную площадку, делегация внимательно обследовала каждую из кают. Даже несмотря на то, что период активного производства еще не наступил, серьезнейшее оборудование и системы обеспечения безопасности не оставили никого из гостей равнодушными, а посещение производственных полей и подробнейший рассказ о том, какой путь проходит гибрид от земли до фирменной упаковки дали полное представление обо всех сложностях работы сильнейшего международного производителя.

Преданные покупатели высокоурожайных позднеспелых гибридов кукурузы на несколько дней променяли горячие поля Южного Казахстана на еще более жаркое испанское солнце, и отправились в Инновационный центр Pioneer® по изучению полевых культур в Севилье. Здесь поистине было чему удивиться, о чем задуматься. Работники центра подробно рассказали и показали насколько сложен процесс оценки гибридов на наличие нужных селекционерам генов, и их адаптации к различным географическим и климатическим условиям. Из нескольких тысяч испытываемых сегодня гибридов в коммерческие партии будет расфасовано только 2-3, и лишь спустя четыре года самых разных испытаний.

Обе группы успели посетить демонстрационные участки, забрав с собой заметки о новых продуктах, которые необходимо протестировать на родной земле. Кроме этого были организованы встречи с местными фермерами, которые поделились опытом внесения удобрений, установки систем капельного орошения, наиболее популярными в этих странах системами защиты.

Поездки получились очень насыщенными и интересными, участники вернулись домой с большим желанием поделиться впечатлениями со своими родными, близкими и друзьями. А представители **Corteva Agriscience™** пообещали сделать такие путешествия регулярным дополнением к обязательным полевым мероприятиям, тренингам и семинарам внутри Казахстана.

CORTEVA™ agriscience

Agriculture Division of DowDuPont

ТОО «Дюпон Казахстан», тел.: +7 727 321 14 14

NAVISTAR ASIA

СИСТЕМЫ ТОЧНОГО ЗЕМЛЕДЕЛИЯ

СИСТЕМЫ ТОЧНОГО ЗЕМЛЕДЕЛИЯ

УСТАНОВКА • НАСТРОЙКА • ГАРАНТИЯ • СЕРВИС

ТОО «Navistar-Asia»

г.Кокшетау, 020000
ул. М. Жумабаева 122
Тел.: +7-7162-336-841
Бухгалтерия: +7-7162-331-775
Отдел сервиса: +7-705-518-29-74
Сот.: +7-777-100-92-60
E-mail: navistar_asia@mail.ru

г.Усть-Каменогорск, 070002
ул.Киевская 166 В, каб. 104
Тел.: +7-7232-772-720
Сот.: +7-771-205-07-35
E-mail: vko_office@navistar-asia.com

г.Костанай, 110000, ул. Карбышева 2
Бизнес-Центр «Grand», офис №2
Тел.: +7-7142-282-422
Сот.: +7-777-637-72-42
E-mail : kostanay_office@navistar-asia.com

Trimble

Авторизованный Дистрибьютор

www.navistar-asia.com

НАВИГАЦИОННАЯ СИСТЕМА AUTOTRAC UNIVERSAL

ЕДИНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ВСЕГО ПАРКА МАШИН

Автоматическое вождение,
применимое на более 600 моделях
техники «Джон Дир» и других брендов,
в т.ч. производства стран СНГ

JOHN DEERE

ВАША ВЫГОДА

- Значительное увеличение производительности
- Экономия топлива, удобрений и средств защиты растений
- Точные результаты даже при низкой видимости
- Снижение усталости оператора

Claas, Case, New Holland, Buhler, Deutz
Fahr, Fendt, Massey Ferguson,
Кировец и многие другие

Приемник StarFire 6000
с пожизненной активацией
сигнала SF1

Дисплей Gen4 4240
с активацией Autotrac

AutoTrac Controller
интегрированная система гидравлического
рулевого управления

Eurasia Group

www.eurasia.kz

010000, г. Астана, ул. Казанат, 1/1, Бизнес-центр «Time»,
моб. +7 701 967 27 87, e-mail: vassiliy.demenkov@eurasia.kz

Илад Агро

ILAD AGRO - эксклюзивный дистрибьютор на всю продукцию FELDSAATEN FREUDENBERGER в КАЗАХСТАНЕ и СРЕДНЕЙ АЗИИ

FELDSAATEN · FREUDENBERGER

Люцерна синяя (посевная) ПЛАТО (Medicago sativa)

По питательности 100 кг сена люцерны соответствует 53 кормовым единицам и содержит 8,5 кг переваримого белка.

В сене содержится до 21,9% протеина, 1,49% кальция, 0,24% фосфора и 0,18% серы.

В корневой системе содержится от 2,5-3 до 4% азота (в расчете на сухое вещество). После ее отмирания и разложения, запасы азота в почве увеличиваются на 150-200кг/а, иногда на 300 кг/а.

В хороших условиях, может давать 5-6 укосов в год. Теплолюбивая и светолюбивая культура, но, вместе с тем, обладает высокой морозоустойчивостью.

Семена начинают прорастать при температуре +5-6°С. Всходы выдерживают заморозки до -6°С. Отрастание весной начинается при температуре +7-9°С. При высоком снежном покрове люцерна хорошо переносит температуры до -50°С и хорошо переносит до +50°С.

8 лет высокого урожая – гарантированы!

ТРАВОСМЕСИ ДЛЯ ПАСТБИЩ И ЗАГОТОВКИ СЕНА

- **Высокие значения энергетической ценности**
- **Высокое содержание белка**
- **Высокая плотность травостоя с минимальным количеством плешин**
- **Прочная травяная дернина**
- **Сорт семян подбирается индивидуально после оценки состояния почвы и особенности региона**

Лучший выбор семян 1-й репродукции, произведенных в Германии для Казахстана

+7 727 327 1227, +7 701 744 12 27, +7 775 220 70 41,
zhian583@mail.ru, www.iladagro.kz

СЕВООБОРОТЫ, КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ПЛОДОРОДИЯ ПОЧВЫ

Қияс Алдаберген Алдаоңғарұлы
Заведующий лабораторией севооборотов НПЦ зернового хозяйства им. А. И. Бараева, п. Шортанды

Решение вопросов воспроизводства плодородия почв и ее рационального использования в сельском хозяйстве является первоочередной задачей аграрной науки страны. В проблеме регулирования почвенного плодородия основная роль принадлежит севооборотам. Длительный период совершенствования севооборотов был направлен на максимальную продуктивность зерна с единицы пашни, при этом не изучалось состояние плодородия почвы и не апробировались различные приемы его повышения.

В регионе длительное время механическая обработка почвы в севообороте считалась эффективным средством мобилизации почвенного плодородия. Однако, со временем, интенсивная (5-6 раза за лето) механическая обработка почвы, особенно паровых полей тесно связана с такими отрицательными явлениями, как снижение содержания гумуса, распыление почвы, проявление водной и ветровой эрозии, что неизбежно приводит к утрате почвой ее плодородия, т.е. к деградации.

Проведённые длительные исследования в полевых севооборотах на многолетнем стационаре лаборатории севооборотов в ВНИИЗХ (ныне НПЦЗХ им. А.И. Бараева) показали следующие результаты. Исходное содержание в слое почвы 0-20 см валового гумуса до закладки полевых опытов по севооборотам 1962 году составило 3,9%. В результате на южных карбонатных черноземах Акмолинской области длительное использование пашни за более чем 50 лет в зернопаровых 4-5-польных севооборотах привело к снижению содержания валового гумуса в слое почвы 0-20 см всего на 18,1%, тогда как в 2-польных севооборотах потери гумуса оказались 27,7%. Причиной этого является, прежде всего, эрозия и потеря органического вещества при применении частых механических обработок почвы. Это является ключевой проблемой современного сельского хозяйства, которое приводит к постепенному уменьшению плодородия почвы.

Одним из путей в решении данной проблемы для восстановления и повышения плодородия почвы является использование пашни под многолетними травами и запашка промежуточных культур на зеленое удобрение и т.д. Посевы многолетних трав и травосмесей, донника на сидерат, и длительное их использование, приостанавливают, и, отчасти, компенсируют потери органического вещества. При этом появляется возможность достижения бездефицитного баланса органического вещества в почве.

Особенно люцерна, являясь одной из важнейших многолетних трав в условиях сухой степи Северного Казахстана, играет роль не только лучшего белкового кормового растения и отличного предшественника для большинства сельскохозяйственных культур, но, главное, люцерна – одно из важнейших звеньев высокой культуры земледелия, способное, при правильном использовании, вместе с другими звеньями агрокомплекса, значительно повысить плодородие почвы.

Введение в севооборот многолетних трав, в первую очередь бобовых, положительно сказывается не только на балансе гумуса, но и на повышении урожайности, за счет обогащения почвы биологическим азотом.

Исследованиями, проведенными лабораторией севооборотов на южном черноземе Акмолинской области, было установлено, что при возделывании в паровом поле донника на зеленое удобрение, в почву дополнительно поступает до 60 ц/га органического вещества (в абсолютно сухом виде). Количество нитратного азота в слое почвы 0-40 см перед посевом пшеницы по донниковому пару на 15-20% выше, чем по чистому пару. При исходном содержании валового гумуса 3,28%, к концу второй ротации пятипольного сидерального севооборота его количество на вариантах с сидерацией донника возросло до 3,55%.

На вариантах с посевами многолетних бобовых трав нет существенных потерь гумуса, по сравнению с его исходным содержанием (3,43%). Больше всего валового гумуса в слое почвы 0-20 см содержится под многолетними злаково-бобовыми травами (житняк + люцерна) – 3,64% (+0,21) через 4 ротации севооборота.

Таким образом, длительное изучение гумусового состояния почвы показало, что при использовании пашни под многолетними травами и их возделывание в течение 5-6 лет и донника 2 лет в севообороте, значительно восстанавливает и улучшает плодородие почвы. Также следует отметить, что большое значение имеет правильной подбор предшествующих культур в севообороте для восстановления и повышения плодородия почвы. Например, известно, что бобовые растения с помощью клубеньковых бактерий, развивающихся на их корнях, способны фиксировать азот воздуха и обогащать почву связанными соединениями азота.

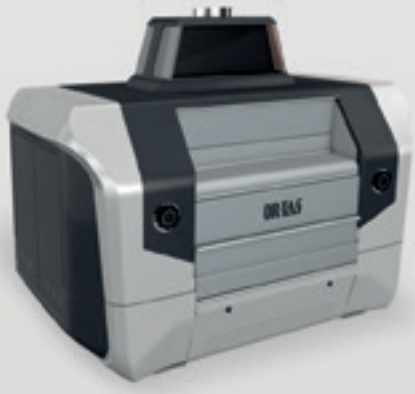
OR-TAŞ KZ

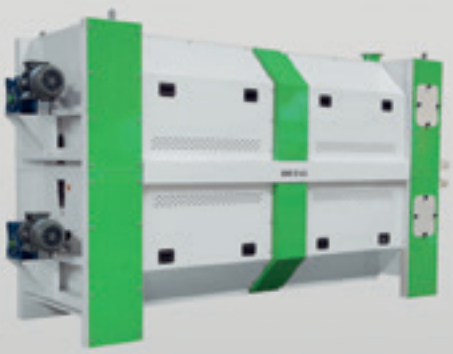
OR-TAŞ КАЗАХСТАН

РЕАЛИЗАЦИЯ ЗАПЧАСТЕЙ НА МЕЛЬНИЧНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, ЭЛЕВАТОРЫ,
ЗАВОДЫ ПО ИЗГОТОВЛЕНИЮ МАКАРОННЫХ ИЗДЕЛИЙ, КОМБИКОРМОВЫЕ ЗАВОДЫ

www.ortaskz.kz

Работы по шлифованию, зубонарезная, пескоструйная обработка валов на мельницу.





www.ortasdegirmen.com

Кокшетау, Северная промзона у61
тел.:+77162-41-12-23, моб.:+7 775 795 5202
e-mail: ortaskz@mail.ru

ТРАКТОРЫ «ДЖОН ДИР»: 100 ЛЕТ УСПЕХА

В этом году всемирно известная компания «Джон Дир» отмечает 100-летие с начала производства тракторов. История огромного успеха в отрасли машиностроения началась с трактора «Waterloo Boy» на Среднем Западе США и продолжается по сей день, благодаря чему «Deere&Company» является ведущим производителем сельскохозяйственных тракторов во всем мире.

ТРАКТОРЫ JOHN DEERE 100 ЛЕТ

14 марта 1918 года в Айове компания «Джон Дир» приобрела «Waterloo Gasoline Engine Company» за 2,25 млн. долларов и положила начало бизнесу по производству тракторов. В то время это была широко обсуждаемая и вызвавшая острые споры инвестиция, так как многие критики не верили в будущее тракторов и продолжали полагаться на использование традиционных лошадиных сил. Никто и не ожидал, что тракторный бизнес превратится в важнейшую основу роста компании. Целый век, шаг за шагом, предвидя потребности фермеров и сельского хозяйства в целом, делая ставку на производительность и безопасность, «Джон Дир» создает тракторы, которые подходят для выполнения полного спектра сельскохозяйственных работ. В линейке тракторов «Джон Дир» любой фермер, независимо от площадей и направления бизнеса, найдет свою машину.

Сегодня тракторы «Джон Дир» производятся и собираются на 12 заводах по всему миру и обрабатывают около половины всех полей планеты. Сельскохозяйственные тракторы «Джон Дир» сегодняшнего дня - это 4 серии с широким модельным рядом и диапазоном мощности от 95 до 620 л.с. Это интеллектуальные машины, оборудованные самыми передовыми технологиями телематики и точного земледелия. В 2015 году Инновационный комитет Немецкого сельскохозяйственного общества («Deutsche Landwirtschaftsgesellschaft» - «DLG») удостоил «Джон Дир» серебряными медалями за инновации на тракторах: «John Deere» EZ Ballast - гибкую систему для быстрой навески 1,7-тонного балласта на нижнюю часть корпуса трактора из кабины оператора, «John Deere» iTEC AutoLearn - первый в мире самообучающийся инструмент для управления разворотом трактора на разворотной полосе, а также интеллектуальный полный привод и 3D камеру «Джон Дир» с обзором 360°.

Объем продаж компании по всему миру ежегодно составляет порядка 30 млрд. долларов США, из которых около 1,5 млрд компания инвестирует в исследования и развитие производимых продуктов. Эти инвестиции - гарант того, что каждый новый трактор, который сходит с конвейера на заводе, будет еще более усовершенствованным, более комфортным, более «умным», чем предыдущий.

Серийные поставки тракторов «Джон Дир» начались в 2003 году, когда «Евразия Групп Казахстан» - официальный дистрибьютор «Джон Дир» в Казахстане с 2002 года, поставила в Алматинскую область первый трактор «Джон Дир» 7810.

За 15 лет было поставлено более 2000 тракторов разных моделей и мощностей, но самыми популярными были и остаются тракторы-гиганты 9000-й серии мощностью от 370 до 570 л.с., составляя 75% всех продаж тракторов. Этот факт вполне объясним, ведь учитывая обширные посевные площади Северного, Центрального, Западного и Восточного Казахстана и порой сжатые сроки посева – лучшей машины не найти. Мощность и производительность в сочетании с интегрированными инновационными функциями систем точного земледелия (AMS) делают эти тракторы незаменимыми при больших объемах сельскохозяйственных работ, будь то вспашка, культивация или посев. Данная серия насчитывает 11 моделей и является самой разнообразной в плане выбора средств передвижения: колеса одинарные, колеса спаренные и строенные, 2 гусеницы (RT-серия, 3 модели) и 4 гусеницы (RX-серия, 3 модели). Визитная карточка таких тракторов - это шарнирно-сочлененная рама, мощные тяговые способности, комфорт и цифровые технологии.

Как в южных регионах Казахстана, так и на севере, большим спросом пользуются тракторы мощностью от 95 до 139 л.с.

Поистине народными стали тракторы серии 6B - универсальные, используемые круглый год в растениеводстве, животноводстве, садоводстве, незаменимые помощники в хозяйстве, где выполняют любые погрузочно-разгрузочные и транспортные операции. Тракторы серии 6B неприхотливы, надежны и просты в обслуживании.

Тракторы серии 6M от 155 до 195 л.с. совмещают высокую производительность при выполнении сельскохозяйственных работ в поле с превосходными ходовыми качествами при транспортировке. В них объединены качество, прочность и надежность, которые уже стали визитной карточкой компании «Джон Дир». На все тракторы 6M установлена знаменитая полноразмерная рама «Джон Дир», которая обеспечивает высокую конструкционную прочность и низкий уровень вибрации. В качестве опции на передний мост может устанавливаться независимая трехточечная подвеска.

Тракторы серии 8R стали самыми продаваемыми тракторами «Джон Дир» в мире!

Эта серия тракторов включает в себя 10 моделей, в том числе 3 гусеничных, мощностью от 245 до 400 л.с. Серия R - это «революция» в машиностроении: в ней все революционное: от технических решений и возможностей комплектации до цифровых технологий.

Стоит отметить, что «Джон Дир» - единственная компания, в линейке тракторов которой есть и колесные, и 2-гусеничные, и 4-гусеничные тракторы. Уникальность тракторов «Джон Дир» еще и в том, что все основные компоненты: двигатель, мосты, трансмиссии, кабины, системы навигации, телематики и т.д. собственного производства, разработанные и созданные на заводах «Джон Дир» специально для сельскохозяйственных целей, на 100% совместимые друг с другом.

На сегодняшний день компания «Джон Дир» выпустила более 7 миллионов двигателей под своей маркой.

Независимо от выбранной серии и необходимой для работы мощности, все тракторы «Джон Дир» созданы с заботой о человеке, который будет ими управлять. Комфортные кабины с системой кондиционирования, по своему оснащению напоминающие космический корабль – это комфорт оператора и простота в управлении процессом работы.

В Казахстане доля рынка тракторов «Джон Дир» в премиум-сегменте составляет более 40%. Цифра говорит сама за себя: качество, производительность, инновационность техники «Джон Дир» и послепродажная поддержка, оказываемая компанией «Евразия Групп Казахстан», помогают казахстанским фермерам добиваться лучших результатов в бизнесе, выводить его на новый уровень и в очередной раз делать выбор в пользу техники «Джон Дир».

Животноводческие комплексы в погоне за высокими удоями и хорошим привесом животных, предъявляют жесткие требования к технике по заготовке грубых и сочных кормов, и далеко не все компании-производители кормоуборочной техники могут соответствовать этим требованиям. Но только не KRONE! Немецкая компания многие десятилетия остается флагманом мирового кормоуборочного машиностроения, и причиной этому является глубокий, взвешенный подход к работе и полная специализация на кормозаготовительной технике. Такие компании ещё называют – профессионал в своем деле!

KRONE
THE POWER OF GREEN

BiG X 1180

МОЩНЕЙШИЙ КОРМОУБОРОЧНЫЙ КОМБАЙН В МИРЕ

В сентябре в пригороде Берлина компания KRONE презентовала журналистам из 26 стран мира свою новинку - мощнейший в мире кормоуборочный комбайн BiG X 1180. Это машина стала триумфальным продолжением линейки кормоуборочных комбайнов BiG X 680, 780, 880 давно и хорошо зарекомендовавших себя, в том числе и у казахстанских аграриев.

К центру, от края кукурузного поля с обеих сторон под хорошую рок-музыку, заглушающую рев моторов, выдвинулись два кормоуборочных комбайна. Преодолев дистанцию в 200 метров за 40 секунд, и не оставив ни единому стеблю трехметровой кукурузы и шанса не быть измельченным, машины въехали на презентационную площадку, где их с любопытством ждали более сотни журналистов. Так началась мировая **премьера нового комбайна BiG X 1180** от компании **KRONE**.

Босс-Агро не пропустил презентацию столь значимой новинки, и с удовольствием делится с вами тем, о чём удалось разузнать в ходе премьеры.

Сердцем каждого комбайна служит его двигатель, так вот этого красавца инженеры компании наградили надежным сердцем. V-образный двенадцатицилиндровый двигатель Liebherr с объемом 24,24 л и мощностью 850 кВт (1156 л.с.) вряд ли доставит хлопот своему владельцу.

После отработки первой тысячи часов потребуется лишь замена фильтра, масла и клапанов.

Вместе с большой мощностью, инженеры компании наделили BiG X 1180 **новой эксклюзивной зерновой дробилкой (CornConditioner)** увеличенного диаметра вальца до 305 мм (**OptiMaxx 305**) с косыми зубьями. Благодаря уникальному эффекту расщепления со смещением, большой фрикционной

поверхности и высокой окружной скорости OptiMaxx 305 это дает возможность оперативно принимать растительную массу даже при длинном измельчении, а также интенсивным плющением заготавливаемой культуры.

Пропорционально диаметру, Krone адаптировала количество зубьев по окружности вальца; оба OptiMaxx 305 оснащаются в зависимости от области применения: 125/150 зубьев для средней и длинной длины среза или альтернатива - 150/175 зубьев для короткого и среднего среза. Разница частоты вращения специальных вальцов серийно составляет 30%; возможна опция – 40% или 50%.

Надо сказать, что в демонстрации журналисты увидели, что зубья спиралевидной дробилки наклонены на 5 градусов. Это дает возможность не только измельчать мелкие или крупные фракции, но еще, например, растирать, расщеплять листья самого стебля кукурузы, т.е протягивая его, как ножницами, поперек - таким образом снимается восковой покров на растении, улучшая, тем самым, качество кормов.

Новая концепция вальцевой плющилки выглядит убедительно даже относительно послушности управления. Новая модель корпуса имеет подшипники, подобранные под высокую производительность, а также имеет показательное удобство для сервиса и технического обслуживания. Не только замена подшипников, вальцов и ременных шкивов (от 30 до 50% разница частоты вращения) выполняется легко, но и чистка, благодаря большому пространству, производится без сложностей.

Другой практичной функцией является измерение температуры подшипников вальцов; этот важный инструмент контроля позволяет механизатору контролировать температуру подшипников в терминале машины и обеспечивает высокую безопасность.

Зернодробилка OptiMaxx 305 оснащена большим и прочным комплектом пружин, обеспечивающим непрерывный и высокий эффект давления силы на заготавливаемую растительную массу. Результат: интенсивная обработка зёрен и растений любой длины измельчения.

В целом, если брать из практики, то зерновая дробилка пропускает за секунду около 100 кг зеленой массы. Такая пропускная способность требует оперативного продвижения уже измельченной фракции на выброс. Если оперативного выброса не добиться, то машина просто забьётся зеленной массой и получится каша, что приведет к ухудшению кормов. Для этого в комбайне установлен усилитель выброса измельченной массы, который работает в тандеме с зерновой дробилкой, режущим барабаном и выкидным дефлектором.

В продолжение этого стоит отметить и автоматическую систему перегрузки EasyLoad. Благодаря 3D-анализу образов на основе видеокамер, можно с помощью автоматической системы перегрузки EasyLoad удобно производить боковое заполнение транспортных средств при параллельной работе. При этом выкидной дефлектор управляется автоматически (козырек на выкидном дефлекторе ближе/дальше; повернуть выкидной дефлектор вправо/влево); механизатор может устанавливать различные стратегии заполнения прицепа; например, спереди назад.

Можно программировать также степень заполнения и точку попадания растительной массы в прицеп. Это значительно снимает нагрузку с механизатора в стрессовой сезонной ситуации; ему также удобно контролировать все функции на мониторе в кабине. В будущем появится возможность автоматического заполнения кузова при загонке транспортного средства сзади. Эта функция в настоящее время испытывается, и будет предоставлена в распоряжение позже (также в качестве дооборудования).

В качестве опции на BiG X 1180 устанавливается датчик AgriNIR online, входящий в дополнительную комплектацию, он предоставляет точные данные о влажности и составе собранного урожая. Датчик дает данные об обработанной массе: сухое вещество, крахмал, сырой белок, чистая зола, жир-сырец, кислота кислотно-детергентная клетчатка (ADF), нейтрально-детергентная клетчатка (NDF).

Данные генерируются в машинном терминале Krone и сопряжены с соответствующими площадями. Последующая обработка этих данных возможна во многих программных приложениях.

Какими еще новыми датчиками оборудован комбайн, журналистам не только рассказали, но и показали. Так, BiG X 1180 оборудовали двумя датчиками на противорежущей пластине, которые отвечают за автоматические удары. К примеру, это необходимо, когда машина ведет заточку ножей, после этого процесса необходимо подводить противорежущую ближе к ножам. Соответственно, чтобы не сам механизатор определял, когда подвести правую или левую сторону, а определяла и выполняла сама машина. То есть, как только левая или правая сторона начинает соприкасаться минимально с ножами, автоматика срабатывает и выключает подвод противорежущей пластины ближе к ножам. Соответственно, механизатор может автоматически заточить ножи, не выходя из кабины комбайна, а электромотор, который подводит правую или левую сторону противорежущей, подведет её к ножам на необходимое расстояние.

Раньше было так: автоматика заточки сработала, потом выходит механизатор и с помощью нажатия на кнопки подводит правую или левую сторону.

Да, кстати, заточку нужно делать каждый день, для того, чтобы сэкономить на топливе, соответственно, чтобы не было протягивания листьев и сухого материала при измельчении. Заточка идет всего 2 минуты. Это если делать 4 такта, такты регулируются.

Отметим, что это заводские настройки. Если брать из практики, то в хозяйстве ставят на 1 такт, чтобы увеличить срок службы ножей. Это делается легко через пульт управления. Чтобы значительно продлить жизнь ножей, выставляется на меньшее количество проходов.

Еще стоит отметить, что на комбайне установлены новые противоударные барабаны. Это даёт значительное преимущество: так, если вдруг не сработала система камнеуловителя или металлодетектора из-за определенных сплавов металла, то при ударении барабана, нож не срывается, как это было раньше или как сейчас представлено у других аналогов. Он заходит в середину на 7 мм и ломается только передняя часть лезвия, не повреждая весь канал. При таком ударе, механизатор может остановить всю систему канала измельчения за доли секунды кнопкой, установленной возле рабочего джойстика. Таким образом, машина не повреждает сильно себя и не разбивается весь канал.

Стоит отдельно остановиться на **новой кукурузной жатке серии XCollect**, которая поставляется с BiG X 1180, и которая уже сегодня является реальной альтернативой проверенным моделям серии EasyCollect. Жатки новой серии производится с тремя размерами ширины захвата: 600-3 (8 рядков, 6 м), 750-3 (10 рядков, 7,50 м) и 900-3 (12 рядков, 9 м).

Особенностью XCollect является разделение функций резки и транспортировки на два различных процесса. Срез выполняют быстро вращающиеся дисковые ножи серповидной формы. Благодаря практически горизонтальному положению дисковых ножей, требуется меньше делителей; растения при резке стоят прямо на ноже. Дополнительно серповидная форма обеспечивает виброустойчивый срез и предотвращает, тем самым, потери початков. Другое преимущество дисковых ножей: растения разрезаются при свободном срезе, а стерня показательно разделяется на волокна, что, в свою очередь, способствует перегниванию стерни.

Каждый дисковый нож закреплен центральным болтом на приводном редукторе; посредством включаемой передачи в ветви привода дисков водитель может комфортно регулировать частоту вращения и, тем самым, частоту среза по отношению к соответствующей культуре и условиям работы. Привод дисковых ножей защищен от перегрузки звездчатой храповой муфтой (вкл. контроль частоты вращения на дисплее терминала кормоуборочного комбайна); дополнительная защита отдельных дисков осуществляется посредством фрикционных накладок.

При подаче растений кукурузы в кормоуборочный комбайн, Krone, как всегда, делает ставку на проверенный принцип коллектора, для которого требуется небольшая мощность привода. Так, кукурузные стебли затягиваются вдоль, и упорядоченно подаются на подпрессовывающие вальцы и измельчающий аппарат. Благодаря продольной подаче растения измельчаются более точно, что значительно снижает долю чрезмерно длинных частей. Это, в свою очередь, является основой для высококачественного силоса. Благодаря серийной регулировке скорости подборщика при любых условиях и желаемой длине измельчения даже лежащей кукурузы, обеспечивается равномерная передача кукурузной массы на питающие вальцы.

Для удобства передвижения новые кукурузные приставки XCollect разделены, соответственно, на три секции: на XCollect 600-3, XCollect 750-3 транспортная ширина составляет 3 м и на XCollect 900-3 - 3,29 м, что обеспечивает механизатору постоянный очень хороший обзор на дороге.

Хотя в страны СНГ возможна поставка приставок, складывающихся в вертикальное положение.

В качестве опции Krone предлагает для новой приставки XCollect интегрированное гидравлическое транспортное шасси. Преимущества: снимается нагрузка с передней оси кормоуборочного комбайна, упрощается допуск для дорожного движения и улучшается комфорт езды.

Установка на хранение транспортного шасси не требуется, так как интегрированное шасси во время полевых работ поднимается гидравлической системой и может оставаться на приставке.

Еще к плюсам этой кукурузной жатки можно отнести удобство технического обслуживания; большое и легко открываемое покрытие позволяет простой и быстрый доступ. Благодаря оптимизированной гидравлике, складывание и раскладывание кукурузной жатки производится ещё быстрее. И не в последнюю очередь Krone предлагает для XCollect оснастку с тремя копирующими полозьями для лучшего копирования рельефа почвы (имеется в наличии и в серийной комплектации для BiG X 680/780/880/1180, а также BiG X 480/530/580/630). Новая приставка XCollect совместима со всеми моделями BiG X, начиная с 2009 года.

Отметим, что кукурузные жатки EasyCollect FP предыдущего поколения можно использовать с комбайнами CLAAS, NewHolland и John Deer.

Рассказывать о новом комбайне можно много, действительно получилась отличная машина для прогрессивных животноводческих агропредприятий, для которых сроки уборки и качество корма играют важную роль.

Но подробности о BiG X 1180 лучше узнать у представителя завода Krone в Республике Казахстан по телефону 8-705-443-46-66

ЧИЗЕЛЬНЫЕ ПЛУГИ SVAROG: СОВРЕМЕННО И ЭФФЕКТИВНО

Сегодня экономический эффект использования глубокорыхлителей доказан многолетним опытом: чизельный плуг помогает сохранить в почве достаточное количество влаги, обеспечивает насыщение всеми необходимыми минеральными веществами. Такая обработка защищает грунт от водной и ветровой эрозии. При его использовании значительно повышается всхожесть семян по сравнению со вспашкой, дискованием и плоскорезной обработкой. Чизельная обработка почвы значительно снижает расход горючего, прямые затраты труда и себестоимость продукции.

ГЛАВНЫЕ ПЛЮСЫ ПРИМЕНЕНИЯ ЧИЗЕЛЬНОГО ПЛУГА-ГЛУБОКОРЫХЛИТЕЛЯ АЛМАЗ SVAROG:

ПОВЫШЕННОЕ ВЛАГОСБЕРЕЖЕНИЕ

Насыщаемость почвы водой значительно увеличивается. Накопленные запасы влаги способствуют максимальному сохранению культур в засушливых условиях.

ОТЛИЧНОЕ КАЧЕСТВО ОБРАБОТКИ ПОЧВЫ

Глубина рыхления до 45 см. Сочетание долота со специальными крыльями, приподнимающими пласт почвы, гарантирует разрушение плужной подошвы. При этом негативные последствия ветровой и водной эрозии минимизированы.

ПРОЧНАЯ КОНСТРУКЦИЯ

Мощная стальная рама и закаленные рабочие органы, произведенные «Рубцовским заводом запасных частей», позволяют не просто рыхлить поля, но и разбивать задернелую почву, распахивая целинные земли. В этом вы можете убедиться, посмотрев на работу чизельного плуга на сайте almaztd.ru.

НАДЕЖНЫЕ ДЕТАЛИ

Каждая деталь чизельного плуга SVAROG точно рассчитана и многократно опробована в полях. Например, стойки рабочих органов чизельных плугов SVAROG.

Каждая стойка оснащена оборотным долотом, обтекателем и парой подрезающих крыльев.

Оборотное долото имеет двойной запас «хода»: отработавшее свой ресурс долото не заменяется на новое, а оборачивается, и дальнейшая обработка производится неизношенной частью долота – таким образом его ресурс увеличивается вдвое.

Обтекатель уменьшает сопротивление почвы и забивание плуга растительными остатками, а крылья производят глубокое рыхление почвы со сдвигом пласта, дренаж. Крепления стоек к рамам защищены срезными болтами.

ТЯЖЕЛЫЙ ЗУБОВЫЙ КАТОК

Прикатывает почву после рыхления и разбивает крупные комья, выравнивая поверхность поля. Каждая ось ступиц прикатывающего катка закреплена на двух подшипниках, которые выдерживают нагрузку 1800 кг на подшипник. Для того, чтобы каток не забивался землей, он оснащен чистиками.

На сегодняшний день «Алмаз» выпускает четыре модели чизельных плугов SVAROG:

- **SVAROG ПЧ-2,5** С шириной захвата 2,5 метра, агрегатируется с тракторами мощностью 150-220 л.с.
- **SVAROG ПЧ-4,5** С шириной захвата 4,5 метра, агрегатируется с тракторами мощностью 300-390 л.с.
- **SVAROG ПЧП-4,5** Прицепной плуг, предназначенный для агрегатирования с импортными тракторами мощностью 350-450 л.с.
- **SVAROG ПЧ-6** Отличается повышенной производительностью, благодаря увеличенной до 6 м ширине захвата и простотой транспортировки, поскольку боковые секции плуга складываются с помощью гидросистемы, агрегатируется с тракторами мощностью 450-480 л.с.

Информацию предоставил – Официальный дилер ТМ АЛМАЗ – ТОО «Астана Агропартнер»

Плоскорезы-глубокорыхлители

STAVR — надежная защита почвы от ветровой эрозии

STAVR **ПГ-5**

STAVR **ПГ-7**

STAVR **ПГП-7**

Преимущества

Рабочие органы, состоящие из двух расположенных под углом лемехов и долота, производят полное подрезание сорняков, рыхлят почву с максимальным сохранением стерни;

Регулируемый рабочий орган. Изменение угла вхождения (атаки) при работе на твердых почвах;

Лемеха и долота для повышения износостойкости наплавлены твердым сплавом;

Защита от ветровой эрозии почвы (происходит задержка снега);

Удобная транспортировка. Переводится в транспортное положение с помощью гидравлической системы;

Простота конструкции и регулировки;

Два вида навесок (для ПГ-5 и ПГ-7):
- для агрегатирования с тракторами К-744;
- для агрегатирования с импортными тракторами;

Высокая маневренность.

Астана Агропартнёр
Лучшие традиции качества

Офис г. Усть-Каменогорск,
пр. Абая, 213/1
раб. тел.: 8 (7232) 21 44 70,
8 (701) 717 74 00,
8 (771) 086 86 85,
8 (701) 059 04 00,
e-mail: arman_199@mail.ru

Офис г. Астана,
ул. Иманова, 19, офис 911А
раб. тел.: 8 (7172) 78 76 57
8 (701) 766 93 91,
8 (705) 798 06 07
e-mail: ast_agropartner@mail.ru

Офис г. Кокшетау,
ул. Ш.Уалиханова, 197 А
8 (7162) 77 52 81,
8 (771) 086 86 83,
8 (771) 086 86 84,
8 (705) 752 76 83
e-mail: agropartner_kokshe@mail.ru

Офис г. Костанай,
ул. Карбышева, 16
8 (705) 798 35 65
8 (777) 636 44 43
e-mail: kost_agropartner@mail.ru

Колосаль® Про – здоровый колос – КОЛОСАЛЬ®ный урожай!

Колосаль® Про – системный фунгицид для защиты посевов зерновых культур, сахарной свеклы, виноградников, рапса и сои от основных болезней, который выпускается в уникальной препаративной форме концентрата микроэмульсии. Новейшая, не имеющая аналогов в мировой практике защиты растений формуляция дает этому препарату ряд существенных преимуществ, среди которых:

- высокая проникающая способность
- быстрота фунгицидного действия
- длительный период защиты посевов и посадок
- широкий спектр подавляемых патогенов
- низкие нормы расхода

avgust
crop protection

ТОО «Август-Казахстан»
010000, г. Астана, ул. Бейбитшилик, д. 14,
БЦ «Марден», офисы 606-610
Тел.: 8 (7172) 57-95-14, 57-95-15
www.avgust.kz

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРЕДСТАВИТЕЛИ:

г. Алматы
Гребенюк Виктор Михайлович
8-701-786-48-79, 8 (727) 260-29-97

г. Кокшетау
Канитаев Нургали Атютюневич
8-701- 221-83-16
8 (7162) 31-32-35, 31-31-73

г. Костанай
Майконов Салтанат Шарипович
8-701-798-63-49, 8 (7142)54-47-49

г. Павлодар
Бисова Алия Куандыковна
8-705-7570015

г. Петропавловск
Данильчук Александр Анатольевич
8-705-652-20-33, 8 (7152) 39-00-96

г. Усть-Каменогорск
Лукин Максим Александрович
8-701-027-82-03, 8 (7232) 515-806

МЕНЕДЖЕРЫ-ТЕХНОЛОГИ:

г. Кокшетау
Аубакирова Айнагуль Тиштыковна
8-701-981-76-39

г. Костанай
Князев Сергей Александрович
8-701-981-76-29

с. Новоишимка
Рудько Роман Владимирович
8-701-219-22-03

г. Петропавловск
Парунов Сергей Николаевич
8-701-982-07-79
8-771-380-39-61

г. Талдыкорган
Беклаев Ерлан Жукенович
8-701-027-82-01

г. Тараз
Бексултанов Серижан Нурмадилович
8-702-733-33-62

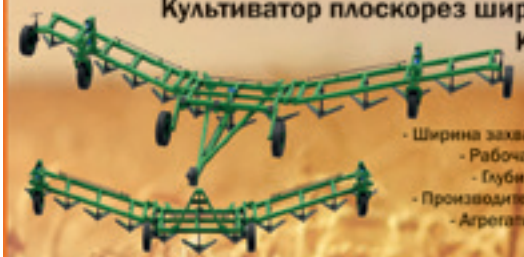
Регламенты применения в Республике Казахстан

Культура	Заболевание	Норма расхода препарата, л/га
Пшеница яровая и озимая	Бурая, желтая и стеблевая ржавчина, мучнистая роса, септориоз, гельминтоспориозная пятнистость	0,3 - 0,4
Ячмень яровой	Стеблевая ржавчина, гельминтоспориозная пятнистость	0,3 - 0,4

ТОО «ЦелинАгро»

Борона дисковая тяжелая БДТ-7
- Ширина захвата - 7 м
- Рабочая скорость - 8..12 км/ч
- Глубина обработки - до 20 см
- Производительность - до 7,6 га/ч
- Агрегатируемость 250...300 л.с.

Культиватор плоскорез широкозахватный КПШ - 9..11..13



- Ширина захвата - 8,2 м, 10 м, 11,7 м
- Рабочая скорость - до 10 км/ч
- Глубина обработки - 7...18 см
- Производительность - 8,2...11,7 га/ч
- Агрегатируемость 250...450 л.с.

Плуг прицепной ПП 11-35
- Ширина захвата - 3,85 м
- Рабочая скорость - до 10 км/ч
- Глубина обработки - до 30 см
- Производительность - до 3,7 га/ч
- Агрегатируемость 350...450 л.с.

Плоскорез глуборыхлитель ПГП-7
- Ширина захвата - 7,4 м
- Рабочая скорость - до 10 км/ч
- Глубина обработки - 15...30 см
- Производительность - до 7,4 га/ч
- Агрегатируемость 350...450 л.с.

г. Астана, ул. Кенесары, 9, тел.: +7 (717) 225-30-15, +7-701-317-80-24, +7-705-100-04-73, e-mail: tselinagro@mail.ru, www.tselinagro.satu.kz

---

амагел
Ветеринарная компания №1

г. Петропавловск,
ул. Парковая, 57А
+7-7152-500-482,
500-483,
+7-777-201-99-88
e-mail:
sko_baunti85@bk.ru
сайт: amagelvet.kz

Оптово-розничная продажа ветеринарных препаратов

- ветеринарные препараты (антибактериальные, антигельминтики, гинекологические, витамины и минералы и пр.)
- дезинфицирующие средства
- корм • амуниция • зоотовары

г. Астана: +7-701-708-93-88; г. Усть-Каменогорск, г. Семей: +7-771-380-00-29;
г. Караганда: +7 (7212) 34-90-85, +7-771-380-00-21; г. Костанай: +7-771-380-00-25, +7 (7142) 55-88-22
г. Алматы: +7-771-380-00-23, +7 (727) 297-87-90; г. Уральск: +7-771-380-00-27, +7 (7112) 23-73-72
г. Шымкент: +7-775-444-49-13, +7(7252)39-02-70; г. Кокшетау: +7-702-589-72-12
г. Павлодар: +7 (7182) 50-30-47, +7-705-342-68-10

ДОСТАВКА * ГИБКАЯ СИСТЕМА СКИДОК

Сохранить и Преумножить
УРОЖАЙ – ПРИБЫЛЬ

seit 1913
schmelzer
WIR MEISTERN METALL

Решения для активного вентилирования зерна от фирмы Schmelzer

Оборудование позволяет:

- Досушить свежеубранное зерно
- Ускорить послеуборочное дозревание
- Охладить зерно, предупредив самосогревание
- Поддерживать свежесть зерна систематической его аэрацией
- Вентилируя, исключить необходимость в механическом перемещении зерна, которое травмирует и создает потери

- Телескопическая вентиляционная труба
- Система полукруглых каналов
- Вентиляционные столбы
- Вентиляционные копья
- Система встроенных вентиляционных каналов

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ
завода Schmelzer в Казахстане
- ТОО «Ana Food Machinery»

г. Алматы, ул. Толе би 49, оф. 6,
т/ф: +7 (727) 261-30-92, 261-71-39,

г. Астана, ул. Иманбаевой 5в, оф.12,
т/ф: +7 (717) 224-90-19

ДОСТИГАЕТ ЦЕЛИ ЧЕЛОВЕК, ИДУЩИЙ ПРОТИВ ТЕЧЕНИЯ

Такого мнения в жизни и бизнесе придерживается генеральный директор птицефабрики ТОО «Жас-Канат 2006», депутат Костанайского областного маслихата, победитель проекта «100 новых лиц Казахстана» Кайрат Маишев. В свои 43 года он выглядит очень молодым, подтянутым человеком, который не боится новшеств и уверено не только смотрит, но идет вперед. А как все начиналось?

Кайрат Маишев родился 07 января 1975 года в селе Аятское Костанайского района Костанайской области в обычной семье, где было шестеро детей.

- У меня было абсолютно здоровое, правильное и обычное детство, где большое внимание уделялось спорту и учебе, - вспоминает Кайрат Алембаевич. - Конечно, я не был отличником, но спорт для меня был важен уже тогда. Именно он заложил некий стержень, выработал закалку.

В 1999 году он окончил Костанайский государственный университет им. А. Байтурсынова по специальности «юрист». Три года был директором ТОО «Даулет-М», после почти пять лет руководил ТОО «Алтын Дан Куз». С февраля 2006 года и по настоящее время работает директором ТОО «Жас-Канат 2006». Тогда, 12 лет назад, он начал строительство птицефабрики практически с нуля, а в 2015 году уже успешный бизнесмен Маишев лично докладывал главе государства о своем производстве. Сегодня имя Кайрата Маишева известно не только в Казахстане, но и за ее пределами.

ПЕРВЫЕ ШАГИ В БИЗНЕСЕ

Кайрат Маишев был второкурсником, когда совершил свою первую в жизни сделку. Это были «девяностые». Рынок лихорадило, бизнес-тренингов и центров поддержки предпринимателей не было, поэтому приходилось двигаться «на ощупь» с 200 долларами в кармане. Но у Кайрата Маишева все получилось. Сейчас он генеральный директор одной из топовых казахстанских птицефабрик.

- Я рано повзрослел, родители приучили меня к труду, - вспоминает собеседник. - Это первое качество, которое мне помогало. Второе, я был с детства в спорте, поэтому у меня была жесткая самодисциплина. В университете я не мог себе позволить то, что обычно делают студенты. Хотя хотелось и лишний раз поспать, погулять, подружить, да и вообще наслаждаться жизнью. Я приехал в город для того, чтобы встать на ноги, «зацепиться» в нем. Я знал: вернусь в село, не реализую себя. Буду жить, дышать, но мои мечты и планы не сбудутся. Я вообще мечтатель по жизни. Сколько себя помню мечтал то об одном, то о другом... После учебы я много подрабатывал: сначала на центральном рынке грузчиком, тележки таскал. Тогда 500 тенге были большими деньгами. Я понимал, что юриспруденция - это хорошо, круто, образование надо получать. Но мне хотелось себя обеспечивать. Не скажу, что я был особо умен или почувствовал в себе призвание стать предпринимателем. Просто нужда. Был 1996 год, я попросил у родителей 200 долларов, конечно, они рисковали, я сильно «подрезал» их бюджет, но они помогли мне и я поехал в Алма-Ату. Знаний не было никаких - я не представлял, как составить бизнес-план, определить цели, но у меня получалось. Потом я переключился с алматинского рынка на российский. Там начал покупать продукты питания. Мне пришлось перейти на заочное обучение, так как я понимал, что меня могут отчислить. Зато уже в 1998 году, когда заканчивал вуз, я был довольно успешным - даже оказывал университету спонсорскую помощь.

О ФОРМУЛЕ УСПЕХА

Кайрат Маишев благодарен своей судьбе и всевышнему за то, что ему всегда попадались очень хорошие, умные и мудрые люди. Они делились с ним опытом, он его перенимал и успешно применял, заходил в какие-то проекты. - Например, занимался валютными операциями, тогда был такой рынок - торговля кипела, всем нужна была валюта, - вспоминает директор птицефабрики. - И там люди умные мне встретились, которые объяснили, как зарабатывать. Трудолюбие и спорт не давали мне расслабиться, когда у меня появились деньги. С валютного рынка я перешел на рынок ГСМ, там тоже многому научился. В 1999 году, на мое счастье, на моем жизненном пути встретился один из «красных» директоров - руководитель бывшего птицесовхоза «Майский» Алексей Антонович Юрченя. Это выдающая личность и выдающийся директор. Я считаю его своим первым учителем в птицеводстве. Познакомились мы, когда я еще занимался нефтепродуктами. Он принял меня как сына и я как «голодный» ученик черпал его знания. Он мне многое дал. С его подачи я занялся полеводством - выращивал пшеницу. Но был такой период: специалисты покидали Казахстан, становилось все сложнее. И в какой-то момент я принял решение продать хозяйство и перейти в сферу строительства. Начинал в Астане, построил дом, понял, что это такое. Казалось бы, в столице можно было остаться и хорошо жить, но меня потянуло назад.

ЗАРОЖДЕНИЕ ПТИЦЕФАБРИКИ

В 2006 году Кайрат Маишев вернулся в Костанай и начал строить новую компанию с нуля. Вначале планировал одно, но потом остановился на птицеводстве. К тому времени Алексей Антонович уехал из Казахстана, поэтому Маишеву пришлось вспоминать все, чему наставник его учил. Базы практически не было - здания были разрушенные.

- С 2007 по 2010 год я шел тихонечко, не спеша, пробовал, смотрел, изучал, - рассказывает собеседник. - В этом деле были особенные риски. Это же не коммерция, занимаясь которой можно спокойно уехать на 2-3 дня, закрыть офис, а потом вернуться и продолжить. Производство - это живой организм, там каждый день что-то ломается и каждый день нужно что-то делать. Первый инвестпроект у нас был в 2009-2010 годах. Я его реализовал, вложил первые 700 млн тенге. Получилось вроде бы неплохо.

В это время государство принимает программу развития АПК и начинает помогать отрасли птицеводства. Маишев понимал, что такая помощь не должна проходить мимо, ее нужно правильно использовать. И с 2010 года по 2016 годы он форсированно начал развивать предприятие. Сейчас в ТОО «Жас-Канат 2006» вложено около 4 млрд тенге. Оно является одним из топовых казахстанских предприятий: входит в тройку лидеров по производству, по культуре труда, по показателям. Сейчас здесь выпускают 250 млн штук яиц в год и активно внедряют цифровизацию.

О ТРУДНОСТЯХ

На первый взгляд у Маишева все получалось легко, но на самом деле все было очень сложно. Были такие моменты, когда он задавался вопросом: может, это не мое? Были огромные риски, банки денег не давали или давали четверть от запрашиваемой суммы. Их не хватало, но он все равно пускал их в дело. Принцип был такой: главное - ввязаться в драку, а там война план покажет. Люди, с которыми он шел с самого начала, мотивировали его, говорили, что ты можешь, не сдавайся.

- Первое время на мое предприятие никто не хотел идти работать, - говорит собеседник. - Все думали: поработает год-два эта фабрика и исчезнет. Тем более рядом были крепкие предприятия, сохранившиеся еще с советских времен. У них имелся и кадровый резерв, и инфраструктура, и хорошая производственная база. Естественно, у людей не было желания срываться с насиженных мест и идти на предприятие, с которым еще неизвестно что будет. Мне приходилось не просто уговаривать их, мне приходилось с ними работать. Сегодня на производстве я владею всей обстановкой. Конечно, сейчас штат укомплектован, структура налажена, но обновление постоянно ведется, нужна свежая кровь. Со специалистами очень сложно, потому что в Казахстане не учат птицеводов. Нет у нас института, в котором есть такая специальность, поэтому мы даем возможность своим специалистам получить образование за счет предприятия в Екатеринбурге и Москве, где обучают птицеводов. Ну и самый высший пилотаж - это Европа. Управляющий директор ежегодно ездит на повышение квалификации во Францию и Голландию. Мир не стоит на месте, мы должны развиваться вместе с ним.

О ПРОЕКТЕ «100 НОВЫХ ЛИЦ КАЗАХСТАНА»

- Я являюсь финалистом проекта «100 новых лиц Казахстана», - рассказывает собеседник. — И считаю, что если нас выбрали, оказали такое высокое доверие, мы должны его оправдать и передать свой опыт другим людям.

Татьяна ДЕРЕВЯНКО,
Костанайская область,
фото предоставлено пресс-службой
Палаты предпринимателей

П Р О В Е Р Е Н О И Н А Д Е Ж Н О

ЛУЧШИЕ ЦЕНЫ В ТЕЧЕНИИ ГОДА

Возможность получить лучшие цены на сырье в течении года, посредством гибкости в уборке и выбора лучших предложений на рынке.
Увеличьте ваши складские мощности, улучшите качество зерна и скорость уборки, с проверенными и надежными системами хранения от GSI.

СЕЗОННЫЕ АКЦИОННЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

от представителя в Республике Казахстан Компании EVS Group.

ПОКУПАЙ ДЕШЕВО ПРОДАВАЙ ДОРОГО

ХРАНЕНИЕ:

Возможность получить лучшую цену на рынке в самое подходящее время.

СУШКА:

Преимущество ранней уборки, сокращение потерь урожайности и сохранение расходов на сушку своего зерна.

ТРАНСПОРТНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ:

Гарантированная высокопроизводительная скорость закладки урожая на хранение, без повреждений с помощью норий и транспортеров GSI.

GSI

ИНЖИНИРИНГОВЫЕ РЕШЕНИЯ ПОД КЛЮЧ

ХРАНЕНИЕ + СУШКА + ПОДРАБОТКА + ТРАНСПОРТНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ + МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИИ

EVS group

Официальный представитель в Республике Казахстан :
Центральный офис в г. Астана
Б. Майлина, 2/1, офис 1
+7 7172 978267 (68)
+7 701 111 67-79
+7 701 221-02-55

Представительства в г. Усть-Каменогорск, г. Павлодар, г. Кокшетау, г. Петропавловск, г. Костанай.

МИКРОУДОБРЕНИЕ ГЛИЦЕРОЛ - ВЫСОКИЙ УРОЖАЙ, ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО

Лето у компании АгроЮниТрейд выдалось жарким! В начале лета мы дважды посещали 24 хозяйства Казахстана. Наши поездки были направлены на выявление дефицита макро- и микроэлементов в растениях методом листовой диагностики, основанной на фотосинтетической активности хлоропластов. Листовая диагностика позволяет определить недостаток макро- и микроэлементов в растении в данный период.

Только при постоянном обеспечении необходимыми элементами в оптимальных пропорциях в течение всего периода вегетации, возможно максимальное использование биологического потенциала культуры. Нехватка одного из макро- или микроэлементов ограничивает потребление всех элементов на уровне минимального («либиховский закон минимума»). Экспресс-диагностика позволяет определить потребность в макро- и микроэлементах, и используется для проведения подкормок растения во время вегетации. Сроки проведения подкормок совпадают с фазами максимального потребления питательных веществ, например, для зерновых - от кущения до колошения.

По итогам проведенных исследований был выявлен недостаток основных макроэлементов, серы, цинка (принимающих непосредственное участие в синтезе белка и в улучшении качества продукции), а также других микроэлементов. На основании результатов диагностики была отрекомендована схема применения препаратов линейки ГЛИЦЕРОЛ для устранения недостатка выявленных необходимых элементов, ведь растению можно помочь внекорневыми (листовыми) подкормками, которые в 10 раз эффективнее, чем при внесении их в почву, где они могут связываться в недоступные соединения.

ГЛИЦЕРОЛ — это органо-минеральное микроудобрение, марок: Комплекс, Бор, Цинк, Калий. Новейший природный хелатный комплекс на основе производных глицерина с входящими в состав микроэлементами, фитатами, кремнием, янтарной кислотой, моносахаридами. Используется для устранения дефицита микроэлементов в растении; повышения засухо-, стрессо-, болезнеустойчивости; для повышения урожая и его качества (повышение клейковины, белка, масличности, сахаристости - в зависимости от культуры); для улучшения лежкости продукции и ее товарных качеств. Применяется на зерновых, зернобобовых, овощных и плодово-ягодных культурах.

В этом году компания АгроЮниТрейд заложила демоопыты на культурах: яровой пшеницы, ячменя, рапса, льна, сои, чечевицы, картофеля; на овощных культурах (томат, огурец, перец); также на яблоне, сахарной свекле, люцерне, чесноке. География наших опытных участков растянулась с северных границ Казахстана (Костанайская, Акмолинская, Северо-Казахстанская области) до центральных регионов - Карагандинской области и на юг Казахстана, в окрестностях Алматы и Шымкента.

Испытания проводились, как в небольших фермерских хозяйствах (КХ Лигостаев, Абилов и тд.), так и в крупных передовых холдингах и предприятиях (Зуевка, Олжа, Ен-Дала, Атамекен, Карасу, Агрофирма ТНК, Даниловское, Аскоп и др.).

Применение препарата ГЛИЦЕРОЛ на территории Казахстана, как и в России, подтвердило результативность применения микроудобрения. Прибавка по урожайности продукции составила 10-30%, при этом улучшились качественные показатели опытных культур.

Эффективность применения препарата ГЛИЦЕРОЛ напрямую зависит от соблюдения рекомендованной схемы опыта и агротехники возделываемой сельскохозяйственной культуры, важно внесение правильных доз в оптимальные сроки, обеспечивая потребность растения в питательных веществах, а листовые подкормки микроудобрениями включаются, как необходимый элемент в интенсивной технологии выращивания культур.

Листовые подкормки препаратами линейки ГЛИЦЕРОЛ могут использоваться , как в чистом виде, так и в баковой смеси; совместимы со всеми пестицидами (гербициды, инсектициды, фунгициды) и применяются в системе защиты растения от сорняков, вредителей и болезней, и не требуют дополнительных затрат на внесение, при этом устраняя стресс растения после обработки средствами химической защиты и обогащая их микроэлементами.

Вырастим вместе достойный урожай высокого качества!

Коллектив компании АгроЮниТрейд

PR

Единственным официальным представителем по реализации препарата ГЛИЦЕРОЛ в Республике Казахстан является компания АгроЮниТрейд, г. Москва.

Более подробную информацию по применению препарата ГЛИЦЕРОЛ, Вы можете узнать на нашем сайте www.glicerol.kz или по телефонам: +7-777-337-08-68; +7 (985) 765-03-13; +7 (495) 765-03-13

Приглашаем аграриев посетить наш стенд на выставке КазАгро 2018, 23-26 октября в павильоне А-329, где все желающие смогут получить консультацию от ведущих специалистов нашей компании.

UATE
УКРАГРОТЕХЭКСПОРТ

Надежный партнер
АО «КазАгроФинанс»

ОПРЫСКИВАТЕЛИ «BOGUSLAV»

Ширина штанги от 18 до 28 м.
Объем бака от 2000 до 3000 л.

Скидка 300 000 тг на
18 и 22-метровые модели!

Сертифицированы в Европе

CE CERTIFICATE

Более 200 машин продано в Республике Казахстан

ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ К ОПРЫСКИВАТЕЛЯМ ОТ МИРОВЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

LECHLER

ARAG

Казахстан, г. Кокшетау, Северная промзона 10, №6, офис 309 (Автосалон Вираж), моб. +7 (707) 110-40-60, e-mail: info@uate.kz, www.uate.kz

---

DA ДизельАгро

Поставляем запчасти, которые вам нужны

Двигатели ЯМЗ в наличии и на заказ!

Цена НИЖЕ -
гарантия и ресурс
- ТЕ ЖЕ!

Только в октябре -
специальное предложение!

Звоните - Тел.: 8-723-291-65-74

ТОО «Тараз Агромашторг»

реализует:

Сельскохозяйственную технику стран ближнего
и дальнего зарубежья

ОПТОМ

И В РОЗНИЦУ

г. Тараз, ул. Тауке хана, 35 «Б»
тел.: 8 (7262) 51–36–66; 8–701–746–87–24
mtztaraz@mail.ru

ГЛАВА КРЕСТЬЯНСКОГО ХОЗЯЙСТВА ВИСИТАЕВ Р.Д. (ВКО) Тимур ВИСИТАЕВ:

«В ПРОЦВЕТАНИИ КОМПАНИИ ОГРОМНАЯ ЗАСЛУГА ВСЕГО КОЛЛЕКТИВА ХОЗЯЙСТВА. МОЙ ОТЕЦ В СВОЕ ВРЕМЯ СПЛОТИЛ ВОКРУГ СЕБЯ НАСТОЯЩИХ ПРОФЕССИОНАЛОВ!»

В течение последних восьми месяцев, в рамках выездного проекта Босс-Агро, журналисты издания сумели посетить десятки предприятий агропромышленного комплекса из восьми областей нашей страны. О некоторых таких встречах с аграриями наше издание уже рассказывало, но знакомство со многими еще впереди.

При подготовке к этому выездному проекту, мы ставили себе целью не просто публиковать обзоры о сельхозформированиях, а сделать попытку выйти на откровенный и честный диалог с непосредственными участниками сельскохозяйственной отрасли — руководителями агропредприятий, настроиться на их волну!

В этот раз Босс-Агро побывал в гостях у **крестьянского хозяйства Виситаев Р.Д.** которое расположено в 40 километрах от Усть-Каменогорска - областного центра Восточного Казахстана. **Встреча с Тимуром Руслановичем ВИСИТАЕВЫМ – руководителем этого хозяйства**, оказалась так насыщена и увлекательна, что мы успели поговорить буквально обо всем — и о насущных проблемах, и о текущих успехах, и о технологиях возделывания, и о нелегком прошлом, которое уже можно назвать историей.

– Тимур Русланович, ваше предприятие было организовано в 2000 году, когда основная часть агропредприятий на рынке уже сформировалась. Почему пришло понимание того, что нужно заниматься сельским хозяйством самостоятельно?

- Этот вопрос, по сути, не ко мне. Тогда мне было всего девять лет. Я, поверьте, совсем не задумывался о сельском хозяйстве. Мой отец содержал звероферму, но в сложных 90-х это направление было неактуально, и её пришлось закрыть. В 1996 году совхоз распался на два хозяйства, в 1998 году выделилось еще одно, и в 1999 году последнее. В селе оставалось, наверное, человек четырнадцать, у кого были заброшенные, необрабатываемые полевые наделы. Вот тогда эти люди собрались и предложили моему отцу объединить все эти земельные паи в одно хозяйство, и возглавить молодое предприятие. Насобирали всего 160 га земли, два трактора и один комбайн. Самый первый год работы был очень сложным. Предприятие, для того, чтобы хоть как-то создать стартовый капитал, засеяло все 160 га подсолнечником, но погода не дала убрать, и все посевы ушли под снег. Так что хорошего старта не получилось... И, как говорили, пришлось стартовать с мешком запчастей за плечом.

– Как видно из сегодняшнего состояния предприятия, такой старт не отбил желания продолжить работу?

- Время было такое. Нельзя было останавливаться. Да и люди села не боятся сложностей, они, наоборот, нас закаляют.

– Тимур Русланович, а с какого времени вы вступили в должность руководителя предприятия?

- В 2014 году. К сожалению, так сложились обстоятельства, что осенью, перед уборочной, мне пришлось взять управление компанией на себя.

– Вы, до вступления в должность, уже работали в хозяйстве?

- Нет, я заканчивал университет совсем не по сельскохозяйственной специальности, и об отрасли имел лишь общие представления.

– Как же справились с первой своей хлебоуборкой?

- Было очень непросто. Когда отец начинал работу, осень была ранняя и дождливая, рано лег снег. Так и у меня получилось, что у него подсолнечник ушёл под снег, что у меня 460 га! Наверное, у нас это семейное (улыбается). Если откровенно, то в 2015 году я даже сомневался, стоит ли начинать посевную?

– Как видим, не остановились?

- Да, не остановился. И в этом огромная заслуга всего коллектива хозяйства. Отец в свое время сплотил вокруг себя настоящих профессионалов сельского хозяйства. И как на начальном этапе моего управления, так и сегодня, их советы и опыт очень помогают в работе. Конечно, спустя время, а это уже моя четвертая посевная, я точно могу сказать, что сельское хозяйство - это моё! Это всегда что-то новое, и каждый день не похож на предыдущий.

– За время вашей работы как часто приходилось сталкиваться с аномальными погодными условиями?

- Очень редко выпадет год, когда можем спокойно отсеяться, спокойно вырастить и убрать урожай. Если брать нашу зону, то каждые четыре года у нас работа в авральном режиме: то засуха, то проливные дожди. Или зима ранняя.

– Научились как-то снижать погодные риски?

- Конечно, решить этот вопрос полностью нельзя, но мы работаем в данном направлении, и уже имеются определенные успехи. Работаем над технологией, подбираем сорта и гибриды, изучаем и применяем химию и удобрения. Сейчас на рынке очень много стимуляторов роста, микро- и макроэлементов. Если раньше, допустим, в двухтысячных годах химия, была примерно по схеме: раз прогербицидил от сорняков и всё - ждешь конца уборки. То сейчас что такое для нас химия? Первое: в мае начинаем предпосевную химию. Потом первая гербицидная, фунгицидная, инсектицидная, потом пошли какие-то макро- и микроэлементы. Это закончили только первый круг. Где-то в середине июня начинается второй круг: опять идёшь по полю, смотришь, нужна гербицидная, фунгицидная обработка обязательно. Если насекомые есть, инсектицид даешь, и, опять же, макро- и микроэлементы, стимуляторы роста для повышения клейковины. А еще жидкие, твердые удобрения обязательно применяешь. Сейчас у нас получается, что всё это, по технологии занимает период с мая до августа, до уборки, фактически, продолжается. Благодаря этому даже неблагоприятный прошлый год, когда была сильная засуха, мы по яровой пшенице взяли 30 центнеров с гектара, хотя по району средний показатель был 17 ц\га. Этим мы можем немного нивелировать неблагоприятные погодные условия.

Вот еще пример, в 2016 году, если помните, были дожди за дождями - все лето мы не успевали даже «химичить». Тогда нам агрономы с Белоруссии и Украины подсказали, говорят: «Ребята, сделайте вторую фунгицидную, вам обязательно нужна обработка, потому что дождь - это азот, это проникновение бактерий, у вас будет большая ржа». Это при том, что вторую фунгицидную у нас практически никогда не делают, считая бесполезной тратой средств. Я прислушался к советам, и мы сделали на части полей вторую фунгицидную обработку. Результат порадовал! На полях, где не сделали - зерно было щуплое, мелкое и 16 ц\га, а там, где сделали - около 30 ц\га кондиционного зерна! Вот вам результат продуманного подхода к делу.

– При той цене, которая существует на урожай сегодня, применение такого количества химии – это оправданные вложения?

- Пока я считаю, что да. Даже не смотря на то, что средства защиты растений за последние годы подорожали чуть ли не в два раза, а цена пшеницы осталась в пределах 40 000 тенге за тонну. Так что выход один - повышать урожайность с гектара. Конечно, мы не стоим на месте, и ищем ту технологию, которая позволит нам добиваться еще больших результатов. К примеру, сегодня у нас заложен экспериментальный участок на 20 га, с применением гидрогеля «Аквасорб». Действие его следующее: мы осуществляем посев семян вместе с порошкообразным гидрогелем, затем этот гель абсорбирует в себе лишнюю влагу, и в период засухи корни растения начинают забирать из него воду. О результатах по урожайности пока говорить рано - это первый год, но по корневой системе мы видим, что посевы с гидрогелем имеют более развитую корневую систему, хотя по внешнему виду отличий мало. Но подождем осени - комбайн расскажет и про урожайность (улыбается).

– Сколько у вас сейчас земли в обработке?

- Порядка 8500 гектаров.

– Этого объёма достаточно для развития, или вам хотелось бы площадь побольше?

-Всегда мало. Всегда хочется больше - десять, двадцать тысяч гектаров. Но мы реалисты, и понимаем, что такой прирост земли повлечет дополнительные затраты по технике, потребуются человеческие ресурсы. Считаю, что, прежде всего, нужно добиться стабильно высоких урожаев на имеющихся полях, так сказать отработать технологию от «А до Я», и только потом думать о расширении.

– Что сейчас присутствует в севообороте на ваших полях?

- Севооборот довольно обширен. В испытании сеется много всего, но именно в производстве нашим флагманом является подсолнечник. Без него никуда в нашем регионе. После идет яровая пшеница. Сейчас мы как раз в поисках сортов яровой пшеницы, на данный момент у нас завезено 6 сортов, большее предпочтение отдаем европейской селекции, потому что за последние четыре года она себя показала с лучшей стороны.

– Из казахстанских сортов пшеницы что-нибудь сеете?

- Я уже не сею наши сорта. У меня только российские и европейские сорта.

– А озимую сеете ?

- Озимую сеем, тоже российская. В этом году хорошо себя показали сорта Тюменской и Краснодарской селекции.

– Вы сеете гибриды или сорта подсолнечника?

- Мы раньше сеяли сорта местной селекции, которые давали 15-20 центнеров. Потом обратили внимание на технологию и гибриды подсолнечника компании Сингента, и, не раздумывая, стали работать с ними. Их семена генетически не могут давать меньше 25 ц\га, а в хороший год, да с применением их технологии, можно получить свыше 50 ц\га. На отдельных полях мы добивались такого урожая.

– Сегодня много говорится о сое. О том, что это очень перспективная культура. Как вы относитесь к выращиванию сои?

- Пробуем выращивать. Три года изучаем эту культуру, экспериментируем с разными сортами. Наша проблема - это резко-континентальный климат, а значит, зона рискованного земледелия. Осадки то выпадут, то нет. Поэтому мы ищем тот сорт сои, который будет давать стабильный урожай в нашем климате. Поскольку сеем много подсолнечника, столкнулись еще с одной проблемой - средства защиты растений для сои и для подсолнечника одинаковые, и на полях, где уже посеяна соя, появляются всходы подсолнечника, пролежавшего в земле три, а то и более лет. И вот здесь возникает дилемма - каким препаратом делать хим прополку? Пока мы еще не придумали, как с этим бороться.

Ещё в нашем севообороте есть кукуруза на зерно.

– Кукуруза? Это очень интересно. Расскажете подробнее?

- Кукуруза на зерно - это направление у нас появилось не так давно. Прежде чем ее посеять на больших территориях, мы четыре года вместе с Сингентой обкатывали технологию на опытных участках. Теперь мы увеличили посевы, поскольку знаем, как с ней работать, какой химией обрабатывать. И если посмотреть наши кукурузные поля, то там есть чем восхищаться — они, без преувеличения, шикарные. Единственная возникшая проблема - это влажность зерна после уборки. К сожалению, кукуруза самостоятельно в початке до нужной кондиции не высыхает, и ее приходится прогонять через сушилку. Мы благополучно прогоняли через наши сушилки, у нас их две, высыпали на площадку, но зерно опять набирало влагу - всё потому, что не было хорошей камеры охлаждения. С этого года, думаю, вопрос с влажностью будет закрыт - буквально на днях закончили монтаж новой англо-американской сушилки от GSI.

– Тимур Русланович, а экономическая эффективность этой культуры близка к подсолнечнику?

- Я считаю, что кукуруза - это просто золотая жила. Объясню почему, когда мы обкатывали технологию на небольших участках, урожай увозили на элеватор, сушили, и в чистом виде у нас получалось 8 тонн с гектара сухого зерна. И хоть цена тогда было 32-36 тенге, но только представьте 8 тонн с гектара! При этом «химии» на кукурузу в три раза меньше нужно, чем на зерновые, ее от сорняка протравил, локально при посеве удобрение внес и потом делаешь междурядную культивацию, и еще вносишь удобрение. Вот и всё!.

– Но а как же майские заморозки? Она ведь очень боится их.

- Да, это так. Но мы играем сроком посева: просто не сеем в конце апреля-начале мая, а начинаем сеять в середине мая, когда уже морозы не возвращаются. Она вызревает к середине сентября, можно убирать, только не стоит ждать первого мороза в надежде на то, что он подгонит влажность. Влажность до кондиционной можно снизить только через сушилку!

– Сколько сеете?

- По-разному. Но на следующий год запланировали 600-700 га.

– Какие ещё культуры вы считаете приоритетными?

- В нашей зоне, думаю, можно возделывать яровой рапс. Но рапс - это «высшая лига». К рапсу надо подходить во всеоружии. Требуется много «химии». У нас рапс пока что только на испытательных участках.

– А овес, гречиху, ячмень выращиваете?

- Ячмень мы выращиваем только пивоваренный, на пиво, и только под заказ. У нас контракт с солодовенным заводом Суфле, по которому мы выращиваем для них ячмень по их технологии, их семенами. Мы покупаем у них 2-3 вагона семян, и засеваем их на 1.5 тыс. га, и потом сдаем им весь урожай.

– Говорят, что по таким контрактам обычно устанавливается закупочная цена на урожай. Для хозяйства это плюс или минус?

- Скажу одно - это грандиозный плюс. Я даже согласен «сесть» на такие

контракты по всем культурам, но пока нет таких предложений.

– Почему плюс?

- При таких контрактах, я могу планировать свой бюджет. Я знаю, примерно, урожайность на своих полях, знаю цену, по которой сдам урожай, соответственно, могу посчитать сколько осенью будет средств и что я смогу обновить по технике, оборудованию или на сколько повысить зарплаты. С пшеницей такого нет, и тут риск «вылететь в трубу» выше. К примеру, засеваем мы 3000 га пшеницей, условно получаем 100 000 тонн в конце года, а я не знаю, по какой цене продам, или как было последние годы 40 000 тенге за тонну или 28 000 тенге. При этом садишься за стол планировать только тогда, когда продашь весь урожай, и видишь итоговый кэш! В таком режиме сложно работать.

– А вы продаете урожай сразу после уборки, или складируете его и сдаете следующей весной?

- По пшенице приходится продавать сразу, поскольку нужны средства на текущие расходы по кредитам, зарплатам ГСМ. По подсолнечнику - его мы увозим на элеваторы, там храним, ждем цены. Здесь ведь как? - Если ты осень перетерпел, не сдал до весны, ты, обязательно, хотя бы на процентов 30 продашь дороже, раньше это было стабильно. Но вот последние два года ситуация стала меняться, и осенью можно продать дороже, чем весной. Так что приходится следить за рынком и пересматривать решения по продажам.

– А что с государственной поддержкой? Вы в ней нуждаетесь?

- Поддержка, конечно, нужна, но нужна она в двух-трех важных вопросах. Первое, это ГСМ. Нужно, чтобы государство приняло на себя ответственность и обеспечило аграриев дешёвым дизельным топливом. Чтобы это было стабильно и доступно. К примеру, появились у фермера деньги на дизельное топливо - приехал и купил, а не стоял в очередях у местных дилеров и трейдеров. И нужно удешевление не на 8 тенге от розничной цены, как сейчас, а на 50 %! Тогда бы мы реально чувствовали поддержку! А так получается, что солярку я в прошлом году покупал по 100 тенге/литр, а зерно по 40 тенге продавал; сейчас я покупаю солярку по 172 тенге/литр, а зерно я продаю опять же по 40 тенге. Это несерьёзно! Как при этом стабильно развиваться и планировать будущее своей компании?

Второе, в чем нужна поддержка государства - это удешевление удобрений. Снизьте их стоимость на 50%, и мы сами увеличим их применение, и сможем реально повысить урожайность!

Третий вопрос - необходимо значительно удешевить средства защиты растений.

Если эти вопросы будут решены, то все работающие предприятия повысят урожайность, и как следствие, увеличат доходность. Тогда нам не нужны будут кредиты на технику, на оборудование. С этим вопросом мы и сами справимся.

– Я видел у Вас на площадке много иностранной техники. Вы предпочитаете технику европейского производства?

- Техника у нас работает разная, начиная от еще советских «Кировцев» и заканчивая немецкими «CLAAS» и американскими «John Deer». Я поклонник американской и европейской техники, она продумана до мелочей, высокопроизводительная и надежная. Для нашего хозяйства просто идеальна. Но рынок и экономическая ситуация вынуждают нас присматриваться к технике классом ниже. У нас неплохо работают комбайны «Есиль», в свое время в хозяйстве на уборке было задействовано 20 комбайнов «НИВА», спустя время, мы заменили их на 8 комбайнов «Есиль», и они прекрасно справлялись со всем объемом. Спустя немного времени, этих 8 комбайнов нам стало мало - из-за повышения урожайности, машины просто задыхались. При урожайности в 30 ц\ га они великолепно справляются, но все что свыше - начинают давать сбой и растут потери. Поскольку у нас урожайность значительно повысилась, и потребовались более производительные комбайны, мы остановили выбор на комбайнах CLAAS. Они прекрасно зарекомендовали себя при уборке подсолнечника - хороший намолот, низкие потери. Так что, я бы не сказал, что мы предпочитаем не только зарубежную технику.

– Готовясь к нашей встрече, я прочитал информацию о том, что ваше хозяйство также занимается и животноводством. Это так? Какие успехи в этом направлении?

- Да, мы уже несколько лет занимаемся разведением КРС. Просто пришло время. Сели, посчитали, подумали: «все вокруг занимаются животноводством, а чем мы хуже?». Тем более, своя кормовая база есть. На данный момент наши успехи весьма скромные - приходится много вкладывать, но в планах на ближайшие 2-3 года - вывести животноводство хозяйства на рентабельный уровень.

– Животноводство, как правило, это большие стартовые, инвестиционные затраты в плане строительства баз, подготовки инвентаря, оборудования. Как изначально с этим обстояло дело?

- Это правда. - Средства нужны колоссальные, но мы постарались обойтись «малой кровью», старые советские базы, которые были разрушены - мы их восстановили, построили отгонные навесы, завезли скот. И пошла работа!

– Какую породу содержите, и большое ли на данный момент стадо?

- Поскольку у нас мясное направление, и, учитывая условия нашего климата, рельеф пастбищ, считаю, что лучше породы, чем Казахская белоголовая не найти. Сейчас у нас общее стадо порядка 550 голов, включая маточное поголовье в 350 голов.

– Тимур Русланович спасибо за интересную и содержательную беседу!

Босс-Агро

Презентация техники VELES на выставке «KazAgro/KazFarm» в Астане

Астана, Казахстан

24-26 октября 2018 года

Стенд: B4

Совместно с эксклюзивным дилером по Казахстану ТОО «Астана Агропартнер»

Офис г. Усть-Каменогорск,
пр. Абая, 213/1
раб. тел.: 8 (7232) 21 44 70
8 (701) 717 74 00, 8 (771) 086 86 85
8 (701) 059 04 00
e-mail: arman_199@mail.ru

Офис г. Астана,
ул. Иманова, 19, офис 911А
раб. тел.: 8 (7172) 78-76-57
8 (701) 766 93 91, 8 (705) 798 06 07
e-mail: ast_agropartner@mail.ru

Офис г. Кокшетау,
ул. Ш.Уалиханова, 197 А
8 (7162) 77-52-81
8 (771) 086 86 83, 8 (771) 086 86 84,
8 (705) 752 76 83
e-mail: agropartner_kokshe@mail.ru

Офис г. Костанай
ул. Карбышева, 16
тел.: 8 705 798 35 65
8 777 636 44 43
e-mail: kost_agropartner@mail.ru

ТРИЕРНЫЙ БЛОК – ЛУЧШЕЕ ПРОТИВ ОВСЮГА И КУКОЛЯ

Очистка зерна на ситах и при помощи воздушного потока не позволяет получить должной эффективности отделения примесей, имеющих такое же поперечное сечение что и зерно, но отличающихся от него длиной. К таким примесям относят шаровидные короткие зерна (куколь, битое зерно и др.) или длинные зерна большей длины, чем очищаемая культура (овсюг и др.). Для выделения из зерновой массы коротких и длинных примесей применяют машины с ячеистой вращающейся рабочей поверхностью – ТРИЕРЫ.

Триерные блоки являются необходимым звеном линии зерноочистки. Их устанавливают после машин предварительной очистки и перед пневмостолами. Сначала из зерна выделяют мелкие примеси в триерах-куколеотборниках, затем длинные - в овсюгоотборниках. Размер семян может составлять от 1,0 до 24 мм.

Триерные установки построены модульно и имеют большую рабочую поверхность. Цилиндры триерных установок состоят из сегментов, которые можно легко заменить под нужную культуру. Переключатель режимов работы позволяет осуществить простую перестановку на необходимую рабочую технологию. Для контроля отходов и отбора проб имеются специальные контрольные окна. Оператор может проверить правильность параметров сортировки во время работы триера без риска травмирования. Триерные установки очень просты в обслуживании и энергоэкономичны. На триерных блоках Кимбрия не используются цепная, ременная или зубчатая передачи, что обеспечивает более гладкий ход. Благодаря этому сокращаются расходы на техническое обслуживание и снижается риск выхода машины из строя.

Широкая линейка моделей триерных блоков, производительностью от 1 т/ч до 16 т/ч, позволяет удовлетворить запросы различных производителей зерна.

Триерные блоки фирмы Кимбрия на протяжение многих лет работают в таких предприятиях Казахстана, как ТОО «Агрофирма TNK», АО «Атамекен-Агро», АО «Холдинг КазЭкспортАстык», ТОО «Логос Трейд», ТОО «Новоприречное» и др., что неудивительно, ведь многие сельхозпроизводители делают ставку на зерноочистительное оборудование Кимбрия, отличающееся качеством, надежностью и долгим сроком службы.

Ваш посевной материал –
это всегда Ваш успех!

Для более подробной информации, обращайтесь в офис Представительства Кимбрия в Казахстане по адресу:
Акмолинская область, г.Акколь, ул.Нурмагамбетова, 176, офис 46,
тел.: +7 708 663 30 67, +7 777 255 48 59,
e-mail: tsv@cimbria.com, www.cimbria.com

ООО «Рубцовский ремонтный завод»

ООО «Рубцовский ремонтный завод» производит капитально-восстановительный ремонт и модернизацию колесных тракторов К 700/701, а также занимается поставкой тракторов собственной сборки с установленными новыми двигателями (ЯМЗ 238 НД5, ЯМЗ 240) с заводской гарантией.

Старые, отслужившие свой срок, разукомплектованные трактора после ремонта обретают вторую жизнь.

В процессе сборки трактор комплектуется новыми шинами с дисками, устанавливается новая гидравлика, радиаторы, полностью меняется электропроводка и электрооборудование на 24 V, тормозная система, устанавливаются новые двери, крылья, бампер, аккумуляторные ящики, оригинальная облицовка собственного производства, система очистки воздуха К-744.

После сборки производится обкатка в полевых условиях

Продажа тракторов К-700, К-701

Кабина оснащается дополнительной шумоизоляцией, комфортным сиденьем механизатора, кондиционером.

Сложные объемные детали (полурамы, труба шарнира, навеска) восстанавливаются на немецком оборудовании.

Гарантия – 12 месяцев

Наши гарантийные обязательства - залог успешной работы Вашего предприятия!

ООО "РУБЦОВСКИЙ РЕМОНТНЫЙ ЗАВОД" Россия, Алтайский край, г. Рубцовск, ул. Тракторная, 33,
тел. факс: 8 (38557) 7-03-65, 7-03-68, 7-03-69, 8-962-810-75-55, 8-962-810-50-05

КРЕСТЬЯНИН С ВЫСШИМ ОБРАЗОВАНИЕМ

Серафим Хан – глава крестьянского хозяйства «Хан» и почетный житель села Герасимовка Восточно-Казахстанской области. Его жизнь вмещает больше сорока лет предпринимательства – с луковых полей советского Узбекистана, челночной торговли в начале 90-х в Казахстане. За заслуги в деле становления овощеводства в Восточном Казахстане, куда он переехал семнадцать лет назад, ему предлагали и пост сельского акима, и партийную карьеру. Но вместо госслужбы он взял микрокредит и основал крестьянское хозяйство, которое обеспечивает овощами Усть-Каменогорск.

Серафим Хан — сын репрессированных корейцев из Приморья, родившийся в Термезе, на узбекско-афганской границе, а ныне глава успешного крестьянского хозяйства в Восточно-Казахстанской области. Отучившись в Ташкенте на факультете филологии, он мог бы долгие годы работать преподавателем, но энергичный характер, тяга к предпринимательству не дали Серафиму сидеть на одном месте.

После института он вернулся в Термез. «Зарплата учителя и в советские годы была небольшой, а жить хотелось красиво, - объясняет Хан. — Поэтому с приятелями пошли к директору совхоза в соседнем Шерабадском районе и между нами состоялся примерно такой диалог»:

- Нужна луководческая бригада?

- Конечно. План у нас 20 тонн лука с гектара.

- Мы согласны. Выполняем план, а остальное нам, идет?

Договоренность была достигнута негласная, у руководства совхоза, заинтересованного в выполнении планов и у молодых людей, интерес был общий. Так, Серафим организовал бригаду и взял у совхоза в обработку сразу 60 гектаров.

«Крестьянин с высшим образованием» - такую характеристику дает себе сам Серафим. - В школе преподавал, а после обеда на поле — лук обрабатывал. Вкалывали мы хорошо, и урожаи собирали по 60 тонн с гектара: 20 отдавали совхозу по фиксированной цене, а остальное реализовывали на колхозных рынках. Пока мы лук сажали, видели, как колонны наших войск в Афганистан уезжали, а потом, через десять лет, обратно возвращались», - вспоминает Хан.

После развала Союза, совхоз в котором работал Хан обанкротился. Серафим обратил внимание на Казахстан: решил ехать в Уштобе, где и по сей день большая корейская диаспора.

С 1992 по 1999 год Серафим торговал автозапчастями на рынках города. Предпринимательский талант и здесь проявился: съездил в Китай и наладил прямые поставки запчастей на рынок города. Приобрел семье дом, обеспечил и всех родственников жильем. Там же, на рынке познакомился с главой крестьянского хозяйства из Восточного Казахстана. Разговорившись, мужчины быстро нашли общий язык. Серафима пригласили в ВКО развивать овощеводство, пообещав поддержку в первое время.

В 2000-ом году Серафим с семьей перебрался в село Герасимовка Уланского района Восточно-Казахстанской области. Получил в аренду два гектара и занялся выращиванием овощей: капусты и помидоров. Через шесть лет местные власти, в рамках развития овощеводства, предложили Хану 20 га заброшенной пашни в долгосрочную аренду на 49 лет с созданием крестьянского хозяйства. Серафим согласился.

«Начали сажать все что нужно городскому жителю: огурцы, морковь, свеклу, томаты, редис, лук. Спрос тут же появился. Через несколько лет взял дополнительно 20 га в аренду. Здесь уже без сельхозтехники не обойтись: нужны тракторы, ГСМ, семена. Теплицы строить, чтобы рассаду уже, подготовленную сажать в открытый грунт», - объясняет агроном.

Для этого понадобились заемные средства. В банках Серафиму отказали из-за недостаточного ликвидного залога — дом в селе выглядел неубедительно. В результате поисков, он обратился в микрофинансовую организацию KMF, где выдали первый кредит в 500 тыс. тенге на закуп семян, аренду спецтехники, удобрений, топлива и запчастей. С тех пор Серафим берет микрокредиты два раза в год — в марте - перед началом сезона на покупку семян и ГСМ, и в сентябре - на выдачу зарплат и, опять же, солярку.

Крестьянское хозяйство «Хан» больше десяти лет обеспечивает горожан свежими овощами. Все эти годы его энергичный руководитель сам выращивает, обрабатывает, собирает и реализует овощи. Ему помогают всего четыре человека. Вместе они построили теплицы, где выращивают рассаду перед тем, как пересадить ее в открытый грунт, пробурили скважину для воды, что значительно снизило затраты на полив.

Серафим Хан: «Раньше подавал заявку на 105 тыс. кубов воды, что обходилось мне в 1 млн. тенге за сезон, а теперь мне требуется всего 30 тысяч кубов. Активно внедряю и ресурсосберегающие технологии — установил систему капельного орошения капустных полей, а в следующем году предполагаю полностью перейти на капельное орошение».

Недавно он приобрел овощехранилище еще советской постройки на 1500 кв.м. Это позволяет экономить на хранении, и зарабатывать зимой на реализации.

Сегодня, в свои шестьдесят, он, по-прежнему, работает в поле. Летом ночует здесь в палатке, чтобы не тратить время на дорогу и строит планы на будущую пенсию. Аграрий активно также активно делится опытом с желающими заняться земледелием. За эти годы в Уланском районе появились около 10 аналогичных крестьянских хозяйств.

«Отойду от дел, займусь разведением скота. А хозяйство перейдет по наследству. У меня семь взрослых детей. Но лишь у старшей дочери есть тяга к сельскому хозяйству, вот пусть и занимается. Дело это хлопотное, но благодарное для тех, кто любит на земле трудиться. Я верю - у нее получится».

Микрофинансовая организация KMF кредитует предпринимателей, занимающихся сельским хозяйством: овощеводством, животноводством и т.д Подробнее узнать об условиях можно на сайте компании www.kmf.kz или позвонив в Колл-центр по номеру 7474 (бесплатно с мобильного).

Отделения KMF в Усть-Каменогорске: ул. Казахстан, 87/4, тел. 8 (7232) 26-26-11, пр. Независимости, 72, тел. 8 (7232) 61-12-20

Автор: Павел ПОНОМАРЕНКО
Фото: Виктор МАГДЕЕВ

Компания «АгроТехЦентр-Гарант»

Посевные комплексы **"AGRATOR"**;
Тракторы **"Белорус"** от 36 до 355 л.с.;
Пресс-подборщики, грабли, косилки, жатки;
Прицепы тракторные **2ПТС-4.5, 6.5, 8, 10; ПТС-12, 18, 15, 25**;
Спецтехника:
экскаватор на базе МТЗ ЭО2626, ЭО2621, ЭЦУ-150;
грейферные погрузчики ЭП-Ф-1БМ
Коммунальная техника:
щетки, отвалы, погрузчики, фрезы;
Зерномёты, зерноочистительные машины;
Техника для возделывания картофеля.

г. Астана, п. Промышленный, Промзона, 101/8
тел./факс:8(7172) 69-64-27, моб.: 8-702-642-16-92,
8-771-297-56-66, 8-701-308-56-64
e-mail: atc_garant@mail.ru

ТЕХНОАГРОСЕРВИС
www.tass.kz

официальный дилер ООО «Брянский тракторный завод»
представляет модифицированные трактора семейства ХТЗ

Центральный офис: г. Алматы, ул. Ратушного, 80, офис 28
тел.: + 7/727/ 294-15-21, +7-702-135-71-16
Представительство в Астане: + 7-705-246-26-26, + 7-708-521-69-40
сайт http://htz.tass.kz

РЕКУПЕРАЦИЯ: СНИЖАЕМ РАСХОДЫ ПРИ ПОЛУЧЕНИИ СОЕВОГО МАСЛА И ЖМЫХА

Последние несколько лет в отрасли производства кормов остро стоит проблема снижения себестоимости продукции. Ключевым фактором является снижение энергопотребления процесса прессования. Компания Farmet a.s. обладает 25-летним опытом в технологии переработки масличных семян. Современные потребности в вопросе снижения энергоемкости процесса экструзии привели к исследованию и разработке технологий с минимальным энергопотреблением.

Михал КАВАЛЕК,
менеджер по продуктам

В результате компания Farmet выводит на рынок новый инновационный способ рекуперации энергии для технологии прессования сои с экструзией, дополненной интеллектуальной системой управления и контроля производственных параметров. Для оценки затрат энергии прессования и экструзии уже несколько лет употребляются понятия «специфическая механическая энергия» (СМЭ) и «специфическая термическая энергия» (СТЭ).

КАК ЭТО РАБОТАЕТ?

СМЭ - это энергия электродвигателя экструдера, СТЭ - это сторонняя энергия от тепла, принудительно добавленного в процесс экструзии (обычно добавляют пар). Процесс экструзии сои с дальнейшим отжимом масла очень энергоемок. СМЭ в течение классического процесса прессования сои с экструзией составляет 100–120 кВт•ч/т. В ходе этого процесса семена в экструдере с помощью трения нагреваются до 130–140°C, далее экструдат прессуется. В течение данного процесса происходят потери тепла и влаги из материала. Ключевая инновация компании Farmet заключается в системе рекуперации энергии, которая позволяет сэкономить до 45% от энергопотребления всего процесса. Отводящееся тепло из экструдера и пресса используется для многоступенчатого нагрева сырья перед поступлением в экструдер. Для этого служит специальный бункер, в котором соя нагревается при помощи системы теплообменников. Таким образом снижается потребление СМЭ в процессе экструзии. Другой возможностью снижения себестоимости может быть использование энергии от паровоздушной смеси, которая нагревает

сырье или камеры рабочего механизма экструдера. Таким образом снижается потребление СМЭ, что позволяет снизить производственные расходы всей технологии, т. к. затраты на получение 1 кВт•ч пара меньше, чем стоимость 1 кВт•ч электроэнергии. Также, благодаря системе рекуперации и процессу нагрева паром, производительность всей технологии повышается на 80 %, в отличие от классической конфигурации «экструдер-пресс».

Управление системой рекуперации полностью интегрировано в систему управления экструзионной линии. Именно интеграция управления всех составных частей технологии позволяет обеспечить стабильность процесса. Интеллектуальная управляющая система уменьшает время, необходимое для вывода линии в рабочий режим, что позволяет избежать временной неполной переработки сырья.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КОНТРОЛЬ

Благодаря многолетнему опыту в области автоматизации управления технологией прессования и оценки эксплуатационных данных с целью оптимизации всего процесса, компания Farmet предлагает специализированный инструмент контроля и оптимизации всего процесса экструзии. Контроль пресс-цеха дает возможность оценки производственных параметров и данных из иных источников, например, итогов лабораторных анализов. Решение данной проблемы выполнено по условиям заказчика, оно оптимизировано для конкретной технологии и дает возможность найти оптимальную настройку технологии с точки зрения производственных расходов и качества конечного продукта. Компания Farmet нацелена на оптимизацию производственных параметров, а именно на качество конечного продукта и уменьшение энергоемкости процесса.

По данным вопросам компания Farmet уже много лет сотрудничает с университетами и исследовательскими институтами. Именно развитие собственного ноу-хау и объединение исследований компании Farmet с академической сферой важны для дальнейшего развития в данной отрасли. Эффективные технологии и комплексные услуги - философия компании Farmet. У нас всегда индивидуальный подход к заказчикам, наша цель - предоставить им оптимальное решение с точки зрения производственных расходов, качества конечного продукта и востребованности технологии в будущем.

КАК ЛУЧШЕ ВЫРАСТИТЬ ХЛЕБ?

Чтобы увеличить производство, качество и безопасность продуктов питания, бизнесмены агроиндустрии прибегают к использованию химических средств защиты растений. В сравнении с мировой практикой, внедрение химии в отечественное производство сельхозкультур произошло позже. Поэтому казахстанские земли считаются чистыми и более подходящими для органического производства. Какой метод ведения сельского хозяйства выбирают казахстанские бизнесмены?

ХИМИЯ СПАСАЕТ УРОЖАЙ

Уже более века химические средства защиты растений от вредных организмов играют важную роль при возделывании сельскохозяйственных культур. В мире выпускают десятки тысяч препаративных форм пестицидов. По разным оценкам, потери урожая без внесения химии могут варьироваться от 23 до 47%.

Фермеры всего мира используют основные средства защиты против вредителей, болезней и сорняков. Большая часть от производства всех химических препаратов приходится на гербициды – 50%.

Инсектициды занимают в производственном масштабе 30%. Немного меньше производят фунгицидов - 18-20%.

«Средства защиты растений широко применяются среди нас, фермеров, для того, чтобы получить качественный урожай. Необходимо работать гербицидами, фунгицидами и инсектицидами. Это гарантирует повышение урожайности. В конечном итоге, такая технология производства при выращивании различных культур, становится рентабельной», - рассказывает агроном ТОО «Вишневское», Василий Гаврилюк.

Увеличение нагрузки болезней и вредителей с каждым годом растет. Вместе с тем возрастает необходимость вносить больше средств для защиты растений. В производство сельхозкультур без их применения большая часть североказахстанских бизнесменов не верит. Такой метод ведения бизнеса они считают невыгодным.

«Бывает, что фермеры не работают пестицидами весь сезон, а осенью теряют до трети урожая. Поражают болезни, сорняки, вредители. Это, безусловно, дорогая технология, но эффективная. Ты уверен, что плоды твоего труда буквально не будут съедены. В середине лета уже можно определить по внешнему виду поля, работает агроном на нем или нет», - уверяет **агроном ТОО «Вишневское», Василий ГАВРИЛЮК**.

Капустная моль, долгоносик, шведская муха, саранча, ржавчина, септориоз – каждый сезон у фермеров новая головная боль, справиться с которой помогает только вовремя и в нужном количестве проведенная химическая обработка угодий. Полевые работы аграриев региона в летний период схематично выглядят так: протравка семян, предпосевная обработка почвы, посевная кампания, обработка угодий против двудольных и злаковых сорняков, предупреждение ранних болезней растений фунгицидами. Следом работают инсектицидами. И после закрепляют борьбу с болезнями вторым этапом фунгицирования. Такая насыщенная обработка дает ощутимый результат.

Василий ГАВРИЛЮК

ПЕСТИЦИДЫ – СИНОНИМ ГАРАНТИИ

Производители средств защиты растений видят в Северо-Казахстанской области хорошо растущий, перспективный рынок сбыта. Отечественным бизнесменам они активно предоставляют свой широкий ассортимент продукции. Некоторые компании демонстрируют эффективность своего продукта наглядно: представительства в Республике приобретают хозяйства с обширными площадями, выращивают сельхозкультуры с применением своих пестицидов, и приглашают фермеров посмотреть результат. Единственным подобным проектом в Казахстане является ТОО «Ак Жер».

«В прошлом году мы и не рассчитывали на высокий результат. Можно сказать, это был пробный вариант. Горох получили по 25 центнеров с гектара, пшеницу - 20. В этом году получше будет, однозначно», - пояснил **менеджер по производству пестицидов компании Август, Айдар ГАЛЯУТДИНОВ.**

В регионах, где регулярно получают высокий урожай сельхозкультур, применяется большое количество химических препаратов. Один из побочных эффектов применения средств защиты растений – появление устойчивости некоторых сорных трав. Сегодня более 220 видов растений уже выработали иммунитет к одному и более виду гербицидов. Но агробизнесмены уверены, что результат стоит затрат.

«Безусловно это затратно, но и окупаемо. Защита растений - это тоже одно звено из технологической цепи, которое ты выполняешь на поле. Если хорошие семена, сеялка и удобрения – нужна и защита. Она позволяет раскрыть весь потенциал, заложенный в семенах. Если сегодня положить это все, но не защитить, сорняки задавят. И не получим планируемый урожай. Не принять удобрение тоже. Все взаимосвязано. Полная технология - залог успеха. Средства защиты растений важны, и это показывает динамика последних лет в Казахстане. Начинают активно работать с ними, и видят результат», - заверил Айдар Галяутдинов.

Химическая защита растений в современном сельском хозяйстве – неотъемлемый элемент производства. Большая часть бизнесменов всего мирового агросектора выбирает именно этот метод борьбы с вредоносными организмами.

ЭКОНОМИЧНОЕ ПРОИЗВОДСТВО, ИЛИ ГАРАНТИРОВАННЫЙ ВАЛ?

Во всем мире становится актуален метод ведения нетрадиционного производства, главный принцип которого – отказ от химических средств защиты растений. Органика - это сектор, в котором применение химикатов не предусмотрено. Однако довольно большая доля мелких хозяйств не используют химические вещества из-за финансового аспекта. А это уже другая категория, называемая экспертами мирового агросектора, небрежным органическим производством.

«За последние десятилетия в мире наблюдается преимущество использования химических средств защиты растений. Есть в этом и определенные недостатки. Фермеры нуждаются в большом количестве химических веществ, потому что их регулярным внесением создают устойчивость сорняков. В результате получают меньше урожая. В сочетании с генетической инженерией, к примеру, пшеница выделяет пестициды, которые приводят к обессиливанию земель, ветряным эрозиям. Особенно такие недостатки использования химических веществ можно наблюдать в Северном Казахстане, в связи со вспашкой степей и дальнейшим использованием химикатов. Вот почему в мире пересматривают аграрную политику в сторону органического сектора и его поддержки, как средства экологической устойчивости сельского хозяйства», - считает эксперт ФАО в области органического сельхозпроизводства, Геральд Херрманн.

ООО «АГРОТЕХНИКА»

ПРЕДПРИЯТИЕ–ИЗГОТОВИТЕЛЬ

646800, Омская область, р.п. Таврическое, ул. Пролетарская, 146
Тел./факс: 8 (38151) 240-71, сот.: 8-960-987-70-22, 8-960-986-07-40
http://agrotehnika55.ru e-mail: agro0255@mail.ru

Борона-мотыга БМШ-15ИД игольчато-дисковая

ПОСТОЯННОЕ НАЛИЧИЕ ЗАПАСНЫХ ЧАСТЕЙ

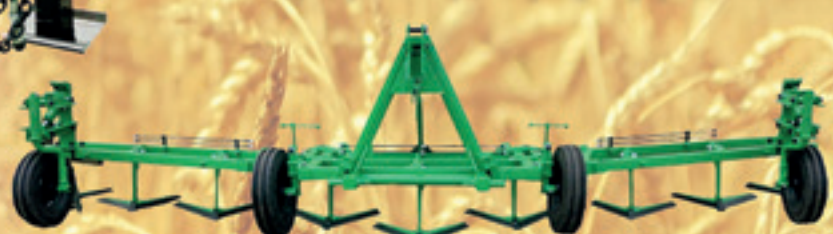
ОПЕРАТИВНОЕ ВЫПОЛНЕНИЕ ЗАЯВОК

ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ

ГИБКАЯ ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД

Борона-мотыга широкозахватная игольчатая БМШ-15И прицепная, гидрофицированная



Культиватор-плоскорез широкозахватный КПШ-9

Модульная схема комплектования сеялок (агрегатов) позволяет увеличить ширину посева до 12,3 метра, при этом хорошо копировать рельеф поля, регулировать норму высева и глубину заделки семян, и использовать их с тракторами МТЗ, ЮМЗ, Т-155, К-700.

ЗАПЧАСТИ ДЛЯ ПОСЕВНОЙ И ПОЧВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ТЕХНИКИ

Сеялка-культиватор зернотуковая СКП-2.1

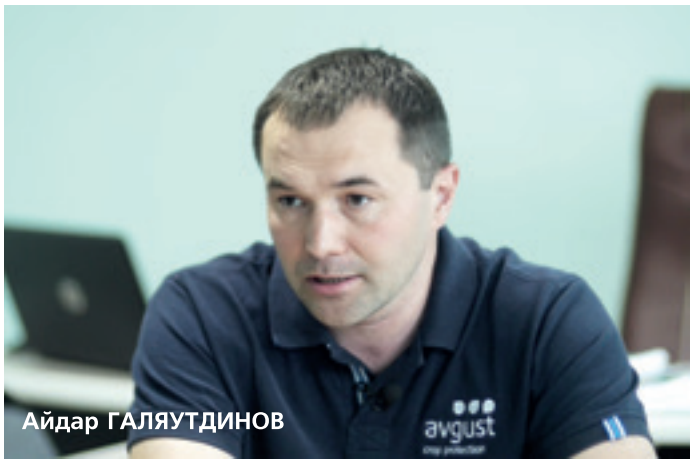
БУДЕМ РАДЫ ВЗАИМОВЫГОДНОМУ И ПЛОДОТВОРНОМУ СОТРУДНИЧЕСТВУ!

Органическое производство для бизнесменов экономически выгоднее традиционного. У такого продукта ценник выше. Но спрос меньше. Не каждый потребитель может позволить себе качественный продукт, но с ценой намного выше привычного. Разницу в стоимости составляет логистика и наименьший процент представленной продукции на рынке.

Почти за 40 лет в европейских странах применение химических средств защиты растений урезали на 50%. Но производство растительной продукции не сократилось. В 2015-м году объем органической продукции в денежном эквиваленте приблизился к 80 млрд. долларов США. Основные ее производители: Германия, Франция, Китай, Дания, Швеция. Постепенно это направление внедряют в своем сельском хозяйстве страны Азии.

Эксперты заверяют, что правильное ведение органического сельского хозяйства не создаст проблем для продовольственной безопасности. Просто необходимо соблюдать основные принципы внедрения почвозащитных и ресурсосберегающих технологий. Это посев без вспашки земли, подбор подходящих культур в системе севооборота и покрытие почвы органической массой.

«Я надеюсь, что органическая продукция в Казахстане будет популярна. И каждый регион, занимающийся ее производством, сделает ставку на органику. Мы над этим работаем. Вопрос в том, захотят ли аграрии выращивать больше органических продуктов? Природные условия для сельского хозяйства в Северном Казахстане тяжелые. Степи очень чувствительны к вспашке и посеву из-за ветреных эрозий. Различные условия органического сельского хозяйства могут помочь сгладить нынешние сельскохозяйственные проблемы. Казахстан – страна, не имеющая выхода к морю, она очень далека от рынка и для экспорта продукции, в стране маленькое количество населения, по сравнению с ее территорией. Встает вопрос: может ли Казахстан быть конкурентоспособным на мировом рынке в производстве обычных продуктов? Урожая относительно мало, из-за дальности перевозки конкурентоспособность отечественного производства очень низкая. Возможно, выгоднее для экономики каждого фермера двигаться в сторону органического сельского хозяйства», - рекомендует Геральд Херрманн.



Органическое производство – это ниша, которую без особых усилий может занять отечественный фермер. Это огромная экономия ресурсов. Но в первую очередь, необходимо провести тех ническое перевооружение: заменить до 70% агрегатов, решить вопрос с доступностью био пестицидов. А пока большая часть аграриев выбирает традиционное ведение сельского хозяйства, и каждый год тратит огромные сумму на покупку химических средств защиты растений.

Наталья ВОЛКОВА

ТОО «КАНДИ-ВОСТОК»

www.bdm-agro.asia

вся техника поставляется в лизинг ч/з
АО «КАЗАГРОФИНАНС»

Техника для эффективного земледелия!

Дискаторы БДМ 2-х и 4-х рядные

Дискатор БДМ – 9х2

Особенности:
- регулируемый угол атаки.
- сдвоенный шлейф каток.
- прутковый отражатель за каждым рядом сферических дисков.
- 3-й ряд волнистых дисков.

Дискатор БДМ – 8х4П

Особенности:
Предназначен для поверхностной обработки почвы на глубину до 15 см, уничтожения сорняков, измельчения пожнивных остатков, омоложения лугов и пастбищ.

Плуги чизельные навесные и прицепные с шириной захвата от 3 до 7 метров

Плуг чизельный предназначен для глубокого безотвального рыхления почвы на глубину до 45 см, уничтожения плужной подошвы, углубления пахотного горизонта почвы. Применяется в различных агроклиматических зонах, на всех типах почв, в том числе подверженных ветровой и водной эрозии, кроме каменистых. Может применяться для омоложения деградирующих лугов и пастбищ. Плуг чизельный разработан для применения его в системе энергосберегающей почвозащитной консервирующей технологии земледелия. Для достижения максимального агроэффекта рекомендуется запуск агрегата после одного прохода Дискатора, сразу после уборки предшественника. После обработки Дискатором и плугом чизельным агрофон идеально выровнен, верхний слой почвы слегка прикатан шлейф-катком. По среднему слою на глубине 15–20 см создан эффект шелевания, а нижние слои (до 50 см) взрыхлены и частично сдвинуты. При этом полностью уничтожается плужная подошва. Создаются благоприятные условия для осенне-зимнего накопления влаги в почве.

Сеялки зернотуковые пневматические модели «Быстрица»

Сеялка предназначена для рядкового посева зерновых (пшеница, ячмень, рожь, овес и др.), средне- и мелкосеменных, зернобобовых культур (горох, бобы, соя, люпин и др.), крестоцветных (рапс, редька масличная и др.), сыпучих семян (клевер, тимофеевка, люцерна и др.) и среднесыпучих (ежи сборной, овсяницы), семян трав и их смесей с одновременным внесением в засеваемые рядки минеральных удобрений. Вал отбора мощности (ВОМ) с частотой вращения 1000 об./мин. Сеялка агрегатируется с тракторами МТЗ-82 и др. Два вида рабочих органов – двухдисковый сошник и анкерный сошник.

двухдисковый сошник

анкерный сошник

Посевные комплексы АЛЬКОР

Предназначены для полосового посева зерновых, зернобобовых и других культур по минимальной и традиционной технологии обработки почвы.

Посевные комплексы ALCOR 7,5 и ALCOR 10 комплектуются пластиковыми бункерами модели 9000 общим объемом 9 630 л (5215 л + 4415 л).

Посевной комплекс ALCOR выполняет пять операций за один проход:
- культивацию и 100% подрезание сорняков на глубине посева;
- полосный посев с нормами высева семян от 3 до 450 кг/га и шириной полосы посева 120–260 мм на глубину от 30 до 120 мм;
- внесение в засеянные рядки гранулированных минеральных удобрений с нормой 25–200 кг/га;
- вычесывание срезанных сорняков и распределение их равномерно по поверхности поля;
- прикатывание посевов.

При работе с посевным комплексом ALCOR по минимальной технологии исключается выполнение промежуточных операций:
- вспашка;
- предпосевная обработка.

Техника, проверенная на полях Казахстана!

ТОО Канди-Восток официальный представитель АО «Радиозавод» и ООО «БДМ Агро» в Казахстане
РК, ВКО, г. Усть-Каменогорск, пр. Независимости, 5/2-38,
Тел.-факс: 8/7232/ 53-60-90, 8 777 147-45-41, e-mail: agro_kandi@mail.ru
г. Кокшетау, ул. Сулейменова, 3А, моб.: 8 705 294-40-29

ВАШ УСПЕХ – ДЕЛО НАШЕЙ ТЕХНИКИ!

Для улучшения качества работы современных крупных хозяйств, крестьянских хозяйств сейчас предлагается широкий спектр сельскохозяйственной техники и оборудования. Чтобы сделать правильный выбор, аграриям приходится перелопачивать «груды» информации и предложений соответствующих компаний-поставщиков. Сегодня хотим познакомить вас с директором ТОО «Агротехсила» САФОНОВЫМ Андреем Петровичем.

– Здравствуйте, Андрей Петрович! Расскажите, чем же отличается Ваша компания от других компаний-поставщиков сельхозтехники?

- Здравствуйте! Я бы не сказал, что это только моя компания. В первую очередь, это сплочённый коллектив, состоящий из специалистов в своей области, каждый из нас приносит в компанию свои знания, опыт и профессионализм, и вместе мы работаем над тем, чтобы каждый клиент был доволен покупкой.

Наше главное правило – вся наиболее востребованная техника должна быть у нас в наличии и готова к работе. Для этого имеется большой её запас на нашей Выставочной площадке, а чего не хватает - доставим в кратчайшие сроки по заявке клиента. Наша компания основана в 2004 году и за это время мы завоевали одну из лидирующих позиций в сегменте поставок сельхозтехники, запасных частей и компонентов к ней, и за эти годы работы нашими постоянными клиентами стали тысячи заказчиков, что позволило предприятию занять позицию одного из лидеров рынка. Мы стараемся работать с каждым клиентом индивидуально, вникая в его потребности, и предлагаем наиболее приемлемые решения.

– Расскажите подробнее, какие виды техники Вы поставляете?

- Это и почвообрабатывающая техника, такая как плуги, бороны, культиваторы, кормоуборочная техника, доильные аппараты, коммунальная техника. Помимо самой техники, предлагаем весь спектр запасных частей и сменных компонентов к ней. Мы являемся официальными дилерами таких крупных поставщиков как ПАО «Эльворти» - Червона Зирка (Украина), РЗЗ «Алмаз» (Россия), турецких и белорусских производителей сельхозтехники.

Для удобства покупателей и сокращения времени доставки запасных частей от склада до клиента, у нас имеется интернет-магазин с поставкой потребителям по Алматинской области, а также в любую точку на карте Казахстана. Профессиональные менеджеры-консультанты в телефонном режиме, «on-line» или лично, а также наши сервис-техники готовы оказать квалифицированную техническую консультацию, предоставив максимум информации об интересующей аграриев технике, запасных частях, сменных компонентах. Они расскажут и покажут, как производится сборка, настройка сложного оборудования, помогут в ремонте в постгарантийный период.

Контроль за качеством обслуживания я осуществляю лично и Вы, наш дорогой клиент, можете обратиться ко мне по всем вопросам по тел.: +7 701-622-08-08, касающейся нашей техники, если, как Вам кажется, вы не удовлетворены ответами наших специалистов.

г. Алматы,
п-т Рыскулова, 73,
тел. +7 727 251-6560,
+7 776 294-2849,
www.agrots.kz,
e-mail: agro2@mail.ru

AGR IMPERIAL

КАЧЕСТВО | НАДЕЖНОСТЬ | СТАБИЛЬНОСТЬ

Все что нужно растению для развития и максимального урожая!

Семена овощных культур от компании Hazera Seeds.

Продукция от ведущих турецких компаний:

- Удобрения AGROFARM.
- Системы капельного орошения IMA, CMR, Sunstream.
- Тепличная пленка Bereket.

Консультация специалистов, качественная и оперативная агротехническая поддержка.

Компания «AGRO-IMPERIAL» – надежный, ценный и стабильный партнер сельскохозяйственного производства на пути к получению максимальной прибыли.

ТОО «AGRO-IMPERIAL», Алматинская область, Карасайский район, с. Кольди, ул. Алмалы,13,
тел.: +7 (727) 389-45-77,
моб.: +7-701-338-03-18, +7-778-960-36-49,
e-mail: agroimperial.kz@gmail.com, www.agro-imperial.kz

г. Шымкент, рынок «Бекжан», ТД «Агро Мир», 1-й этаж, +7-775-275-18-18
г. Сарыагаш, рынок «Жибек Жолы», маг. «AGRO-IMPERIAL», +7-778-851-44-68
г. Сарыагаш, ул. Майлы Кожа б/н, маг. «AGRO-IMPERIAL», +7-775-917-18-18
г. Алматы, рынок Алтын Орда, бутик 29, +7-778-183-18-18

ОНИ ДЕЛАЮТ НАШ КОРМ ЛУЧШЕ!

KRONE кормоуборочные комбайны

канал потока измельчаемого материала на KRONE BiG X

обеспечивает, благодаря многочисленным инновационным функциям первоклассное качество измельчения на кукурузе, сенаже и зернофураже.

Всю историю Вы найдете на сайте www.lutschyi-korm.ru

KRONE
THE POWER OF GREEN

Представительства Maschinenfabrik Bernard KRONE GmbH & Co KG

KRONE-Казахстан, Петропавловск
Тел.: +7 705 44 34 666
+7 701 60 50 900
E-Mail: info@b-krone.com

Официальный дилер завода KRONE в Казахстане, SL Agro Астана

Тел.: +7 7172 78 00 25
+7 777 036 29 66
E-Mail: info@liet-agrar.de

www.krone-rus.ru

УРАЛ ЛТД

ТЕХНИКА ДЛЯ ВАС!

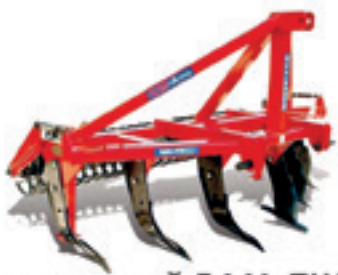
НОВИНКА

Кировец К-4 (240 л.с.)

Кировец К-7 (300-428 л.с.)

Плуг «Русич» ПНУУ 8х40

Борона БДТ-6ПР



Плуг чизельный БДМ-ПЧМ-3.2

Пресс-подборщик RB - 15

Перевозчик рулонов TRB - 10

Жатка ЖВ3-10,7

Опрыскиватель «Туман»

Мобильная зерносушилка

Посевной комплекс Кузбасс

г.Костанай,
пр.Аль-Фараби 141/77

www.uralltd.kz

+7 (7142) 90-13-50,
+7 (777) 508-56-25

Спокойно выращивать сельскохозяйственные культуры в последние годы агробизнесменам не позволяет погода. То чрезмерные осадки, то их тотальное отсутствие приводят к потере значительной доли урожая. Поэтому, страхование посевов – всегда актуальная тема для АПК. В этом году фермерам предлагают изучить альтернативную форму страхования посевных площадей.

«ЦИФРОВОЕ» СТРАХОВАНИЕ ПОСЕВОВ

ЗАЩИТИТЬ СЕБЯ ОТ РИСКОВ

Зона рискованного земледелия не мешает североказахстанцам ежегодно надеяться на высокий сбор урожая и его качество. Непредсказуемость погоды приводит к гибели сельхозкультур в разные годы в разных масштабах. Защитить будущий урожай от непогоды агробизнесмены не в силах. Но получить гарантию прибыли стало возможным. В Казахстане на стадии апробации находится индексное страхование посевов. Проект внедрили в текущем году. Эта альтернативная форма страхования будет работать в трех областях страны. Если раньше ущерб оценивался на основании индивидуальной оценки урожая, то в новом проекте система расчета работает иначе. За основу берут данные космического мониторинга почвы.

«В качестве индекса мы берем индекс влаги в почве. За это отвечают активные и пассивные микроволны. И каждый день мы получаем информацию о дефиците влаги в почве. С помощью наших алгоритмов и технологий разработали такой уникальный метод, когда мы можем определить, сколько влаги на самом деле есть», - рассказывает главный специалист Информационно-учетного центра, Кайрат Султанбеков.

Состояние угодий контролируется спутниками, сенсоры которых в микроволновом диапазоне ежедневно сканируют почву на процентное соотношение влаги. Это независимый и объективный источник информации, который позволяет рассчитывать индексы.

Действующая система страхования в растениеводстве – обязательна. Поэтому многие бизнесмены обращаются к ней только во избежание административных наказаний. К тому же, страховой полюс не предполагает снижения рисков и защиты от них. Проект альтернативной формы страхования рассчитан на решение этого вопроса в пользу фермеров.

«Индексное страхование помогает снизить риски фермеров, узнать, где конкретно был дефицит влаги в почве. И на основании этих данных мы можем вычислить в конце года, кто недобрал урожая, и где была засуха», - объясняет разработчик.

ВОЗМОЖНОСТИ ИС

Страховой период охватывает сезон вегетативного роста сельскохозяйственных культур: начинается 15 мая и заканчивается 15 августа. После идет вычет среднего показателя дефицита влаги в почве. Если он оказывается ниже определенного индекса, то страховая выплата гарантируется.

Чтобы оформить индексное страхование бизнесмену необходимо несколько обязательных элементов: регистрация на сайте goldau.kz, свое цифровое поле, на котором уже назначена культура возделывания. Для подачи заявки фермеру нужен компьютер, интернет и электронная цифровая подпись.

За основу расчета берут средний норматив затрат на 1 гектар. Примерно 30 тысяч тенге. Из них более 4,8% является страховым тарифом. По итогам летнего сезона если индекс влаги в почве будет на уровне 2,2, что характерно обычной засухе, выплата составит 11%. Если коэффициент приблизится к 3,2, а это уже показатель сильной засухи, то выплата будет на уровне 26%. Индекс влаги выше 3,2 автоматически суммирует оба процента выплат - 37%.

Бизнесмены могут отслеживать состояние своих угодий удаленно. На сайте отображается карта оцифрованных полей с точно очерченными границами. Услуга Агромонитор, которая показывает результаты гиперлокального изучения полей - бесплатна. При оформлении страховки, становится доступна информация об уровне вегетации, температурном режиме, количестве осадков и влагозапасе. Диаграмма позволяет отслеживать динамику по всем показателям.

«В чем прелесть индексного страхования. Фермер может получить, к примеру, 5 ц/га при засухе. Этот урожай он может убрать и при этом получить страховую выплату. На данный момент, если у фермера наступал страховой случай, его заставляют полностью запахать свое поля, не получив свой урожай. Это несправедливо. Страховые полюсы, которые выдаются на текущий момент – не рабочие. Не обеспечивают должной защиты. Наш страховой полюс будет обеспечивать до 30% залога перед банками. Это хороший инструмент финансовой надежности», - поясняет Кайрат Султанбеков.

Разработчики проекта уверены, что у фермеров появится возможность отвечать по обязательствам перед банками. А это помогает открыть доступ к финансированию. Главное преимущество индексного страхования – отсутствие выездной оценочной комиссии. Фермер получает свой урожай, пусть даже минимальный, при любом сценарии. Плюс, при неблагоприятном исходе получает страховую выплату.

РЕШЕНО ОПРОБОВАТЬ

Альтернативная форма страхования в этом году запущена в качестве пилотного проекта. Немногие фермеры решили проверить на практике и протестировать ее работу. В этом году индексное страхование охватило более 10 тысяч гектаров посевных площадей республики. Изучить на собственном примере новую услугу решили четыре хозяйства, одно из которых расположено в Северо-Казахстанской области. Это КТ «Мамбетов и К».

«Основное преимущество – это привязка запасов влаги в корневой системе. В нашей зоне она является основным фактором, влияющим на урожайность. В реальном времени, владея информацией, можно вносить какие-то корректировки в технологию, контролировать уровень внесения удобрений, глубину обработки почвы. На основе данных сегодня уже можно рассчитывать на 30% выплат. Так складывается ситуация на полях. Любая информация – это данные для принятия решений», - говорит генеральный директор товарищества, Еркебулан Мамбетов.

Предоставляемые услуги могут заменить хозяйству собственную минигеостанцию, об установке которых фермеры вполне серьезно начали задумываться последние пару лет.

«Мы взяли пробно застраховали 150 га, одно поле. Будет эффект – будет работать дальше. Потому что преимуществ - масса. Главное, чтобы это все работало. Мы ведь как исследуем состояние полей – тратим много времени на объезд, изучение, ищем информацию на каком отрезке и в каком количестве выпали осадки. А здесь все показано, что на поле творится», - считает агроном КТ «Маметов и К», Айдын Нургалиев.

Прогнозом о засушливом летнем сезоне отечественных фермеров не удивить. Локально они с засухой сталкиваются практически ежегодно. Это отчетливо показывает космический мониторинг.

«Дефицит влаги мы может посмотреть здесь же в разрезе областей по годам. В СКО в 2004 году, в 2008 и 2010-м пострадали от недостатка влаги в почве», - напомнил Кайрат Султанбеков.

В агросекторе Казахстана сложилась условная закономерность: каждые 5-6 лет наступает сильная засуха. Поэтому такое доскональное изучение состояния угодий на дефицит влаги необходимо сельскому хозяйству республики.

«Международные эксперты рекомендовали развивать страхование в РК по основным ключевым моментам. Повышение прозрачности посредством спутниковых снимков, использование индекса влажности почвы для страхования от полевой засухи, переход на выплату субсидированных премий и привлечение международных перестраховочных организаций. Последнее страхует саму страховую компанию. Это замкнутый круг, в котором выгодно всем. Это модель, по которой работает весь мир», - разъяснил Кайрат.

Как уверяют разработчики проекта, механизм простой, гибкий и прозрачный. И что самое главное, - фермеру не нужно доказывать факт страхового случая.

GEA в Казахстане

Оборудование и решения «под ключ»

Инструменты управления стадом

Система доения

Автоматизация кормления

Технологии обработки навоза

Доение и содержание КРС

WestfaliaКазахстан

GEA engineering for a better world

Консультирование на местах

Производство продуктов питания

Хранение и охлаждение молока

Переработка молока

Упаковка

г. Астана, ул. Жансугирова, 8/1, БЦ "Аружан", офис 504, Тел./факс: +7-7172-41-78-25, 57-00-87
Моб.: +7-777-870-13-22, +7-776-681-87-76, эл. почта: info@geafarm.kz, сайт: geafarm.kz

Международная Корейская Компания «КОМИФАРМ»

Komipharm International Co., Ltd.

Компания «КОМИФАРМ» специализируется на производстве препаратов для ветеринарной медицины, на протяжение более 40 лет, начиная с 1972 года.

«КОМИФАРМ» использует передовые технологии развития, ноу-хау и собственный богатый опыт. В приоритетах компании - исследовательская работа в плоскости интересов клиентов компании.

«КОМИФАРМ» старается быть ведущей компанией в своей отрасли, отличаясь, в первую очередь, высоким качеством выпускаемой продукции.

PRO-VAC IBRD

Вакцина от инфекционного ринотрахеита и вирусной диареи КРС

PRO-VAC ROCO

Вакцина для профилактики ротавирусной инфекции коронавирусной диареи КРС

PRO-VAC TAN-VAC

Бактериальная вакцина для иммунизации против сибирской язвы (антракса)

RABIES KILLED VAC

Вакцина против бешенства животных

PRO-VAC PNEUMO-A

Вакцина для профилактики против пневмовирусной инфекции птиц

PRO-VAC BBNE

Вакцина для иммунизации против инфекционного бронхита, болезни Ньюкасла и синдрома снижения яйценоскости

ТОО «Bioteh-Group», РК, г. Астана, пр. Сарыарка, 17, ВП 29,
Тел: 8-7172-40-45-63, 8-771-788-95-55,
www.biotehgroup.kz, e-mail: bioteh-group@mail.ru

веб-сайт http://www.komipharm.co.kr/en/,
e-mail: ahwha6@komipharm.com, webmaster@komipharm.com
17, Gyeongje-Ro, Shiheung-Si, Gyeonggi-Do, **South Korea**

СКОТОВОДСТВО

ПРАВИЛЬНЫЙ БИЗНЕС

Казахстан обладает несколькими ключевыми факторами успеха для мясного животноводства. Это пастбищные угодья, орошаемые пашни, рабочая сила и кочевое прошлое. Согласно национальным традициям и истории казахского народа, мясное скотоводство – традиционный, правильный для страны бизнес.

В начале года фермерам презентовали новую Программу по развитию мясного животноводства. Вместе с тем были обозначены амбициозные задачи по увеличению экспорта, производительности труда внутри отрасли и привлечению агроиндустрии к семейной форме хозяйствования. Сегодня можно говорить о полугодовых итогах новой концепции.

«Глава Государства, Нурсултан Назарбаев, уделяет особое внимание развитию сельского хозяйства в Республике. В частности, развитию животноводства. В текущем году были внесены изменения в гос Программу развития АПК на 2017-2021 годы в части создания отдельной Программы по развитию мясного животноводства. Основными индикаторами Программы являются закуп КРС и МРС, увеличение численности маточного поголовья, вовлеченного в процесс породного преобразования и экспорт говядины и баранины. В целях успешной реализации этой программы действуют кредитные продукты. Операторами выступают АКК и ФФП», - объясняет **эксперт Департамента производства и переработки животноводческой продукции МСХ, Искандер МУХЛИСОВ**.

Ряд стран Ближнего Востока и Азии – привлекательные экспортные рынки со стабильным ростом импорта говядины и ягнятины. Показательным примером скорого развития мясной промышленности, ориентированной на экспорт, для отечественного фермера считаются Канада и Уругвай.

«По говядине у нас основной импортер РФ, по баранине – страны Ближнего Востока – Иран, Саудовская Аравия», - уточнил Искандер Мухлисов.

Новая модель развития мясного животноводства будет работать на протяжение 9 лет и разделится на 3 этапа, которые позволят увеличить производительность труда в АПК и экспорт переработанной продукции в 2,5 раза. Кредитование с выгодными условиями в рамках Программы доступно как для действующих животноводческих ферм, так для новых хозяйств.

По линии скотоводства бизнесмены могут рассчитывать на финансовую помощь при покупке чистопородного племенного поголовья КРС из-за рубежа и отечественного беспородного скота. Плюс учитывается приобретение специализированной сельхозтехники и пополнение оборотных средств. Ставка кредитования – 4% годовых, срок – до 15 лет. Максимальная сумма займа 40 млн. тенге.

Овцеводству предоставляют кредиты на покупку маточного поголовья, техники и увеличения денежных средств компании. Процентная ставка немного выше - 6%, срок выплаты ограничивается 10-тью годами. Сумма не превышает 30 млн. тенге.

«Почему именно КРС? Приоритет есть в нашем округе. Этим пока никто не занимается. Раньше держал простой скот, решил разводить племенной. Взять симменталов, чтобы сначала на мясном направлении работать, а после, по возможности, и молочное открыть. Взял 12 млн тенге на 40 голов заграничных коров», - рассказывает **глава ИП «Тымборский», Эдуард ТЫМБОРСКИЙ.**

Животноводство Казахстана при своем богатстве пастбищных угодий в последнее время страдало от их отсутствия. Согласно Программе, выгонные площади, не используемые по назначению, передаются тем, кто в них действительно нуждается.

«Пастбищ теперь хватает. В аренду дали 300 га на 9 лет. Еще обещали. Без поддержки государственной никак. Я привезу четыре десятка коров, мне их и кормить нужно, и условиях предоставить. Прежде чем взять кредит, я изучил все условия, субсидии. Неплохо оказывают помощь. Развиваться надо. Минимум до 100 голов за 3 года хочу увеличить ферму», - делится планами Эдуард.

Уже сегодня в Республике появилось более 60 новых ферм по разведению КРС и свыше 40 по направлению овцеводства. Семейная форма хозяйствования в аграрной сфере Казахстана приветствуется бизнесменами. Такие компании способны приносить больше прибыли, поднимая как собственный бизнес, так и экономику страны.

- Нас 4 брата. Мы решили, что я начинаю, и понемногу они в процесс включатся. Почему нет? - считает фермер.

Казахстан может получить до 12% рынка экспорта говядины по 4 целевым странам-импортерам. Это Саудовская Аравия, Китай, Иран, Вьетнам. В общем объеме это 286 тыс. тонн. Мультипликативность Программы предоставляет возможность не только открытию новых фермерских хозяйств, но и развитию уже работающих.

«В животноводстве я работаю, сколько себя помню. Родители держали скот и привили интерес к такой форме заработка. 10 лет назад взял свой первый большой кредит на покупку скота. Сейчас господдержка предоставляет интересные и удобные условия, чтобы увеличить поголовье. Поэтому решился на еще один заем. Надеемся, что в скором времени государство начнет помогать и в организации содержания скота. Место для строительства ферм и сама стройка даются нам тяжело», - говорит руководитель ИП «Абдыров», Кайрат Абдыров.

Казахстанцы оформили свыше 400 заявок на покупку 44 тысяч голов КРС и 200 на приобретение 90 тысяч голов мелкого рогатого скота. В 2018 году был запланирован закуп 50 тысяч голов КРС и 150 тысяч МРС. Уже одобрено и профинансировано 250 заявок на покупку 26 тысяч голов КРС, что превышает половину от намечено плана - 53%, и 150 заявок на 67 тысяч голов овец - 45%.

- К 2027 году хотим осуществить план, при котором увеличится поголовье КРС на 4 млн. МРС - до 10 млн. Конечный показатель будет - экспорт говядины и баранины. К 2027 году говядины планируем отправить за рубеж более 100 тыс тонн. На сегодня уже экспортировали 7 ,3 тыс тонн говядины. План по этому году – 15 тыс. почти на половину уже исполнили план. По баранине экспортировали более 2 тыс тонн. В прошлом году на эту дату было всего 900 тонн. Как видим, Программа по итогам полугода уже дает ощутимые результаты, - подытожил Искандер Мухлисов.

Новая Программа нацелена на формирование класса животноводов. Концепция предусматривает к 2027 году увеличение количества семейных ферм до сотни тысяч, будут работать более 20 мясокомбинатов. Количество рабочих мест в агросекторе увеличится в 6 раз, площади используемых пастбищ – почти в 2 раза, доход от экспорта - в 80 раз.

Наталья ВОЛКОВА

IV КАЗАХСТАНСКИЙ
МОЛОЧНЫЙ КОНГРЕСС

УСПЕШНАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ЖИВОТНОВОДЧЕСКОГО БИЗНЕСА С МАКСИМАЛЬНОЙ ПРИБЫЛЬНОСТЬЮ

25 ОКТЯБРЯ 2018 ГОДА

Отель Radisson, Астана, проспект Сарыарка, 4, зал «Сарыарка 3»

- **Главное ожидаемое событие года в области молочного скотоводства Республики Казахстан**
- **Уникальная площадка для общения, обмена опытом всех игроков молочного рынка**
- **250 участников собственников и специалистов мясных и молочных ферм**
- **7 стран мира**

ТЕМАТИЧЕСКИЕ СЕКЦИИ:

- Мясомолочный рынок: мировые и отраслевые тренды
- Современные технологии - ключ к прибыльному и эффективному животноводству

ПАНЕЛЬНЫЕ ДИСКУССИИ:

- Как построить и запустить успешную и прибыльную животноводческую ферму?
- Бруцеллёз – миф или реальная угроза?

Организаторами мероприятия выступают Dairy Global Experts и Center of Agri-business Innovations. Информационный партнер: журнал «Молоко и Ферма».

Контактная информация для регистрации на событие: **Алена Климчук**

Dairy Global Experts

+380674811224

+77029105297

+380934306981 WhatsApp/Viber

a.klymchuk@dykun.com.ua

www.dairyglobalexperts.com

VAN DER PLOEG INTERNATIONAL B.V.

ВАН ДЕР ПЛУГ ИНТЕРНЕШНЛ Б.В. гарантирует

ПОЛНЫЙ ЦИКЛ МОЛОЧНОГО ЖИВОТНОВОДСТВА И ПТИЦЕВОДСТВА

по голландской технологии: оборудование для молочных ферм и переработки молока / первоклассное доильное оборудование / комбикормовые заводы / бройлерные птичники

Поставки элитного КРС из Голландии и Германии

Клеточные птичники для яичных несушек

Ваш надежный партнер на всех стадиях молочного производства!

тел.: 8 (727) 300-66-16, 8-701-711-07-75, e-mail: vdp.kz@mail.ru

---

ООО «СибДорСельМаш»

Изготовление и реализация погрузчиков (КУНов)

ПКУ-0,8 (усиленный)

ГВС-6У

ФПУ-2.0

- ПКУ-0.8 для МТЗ, ЮМЗ, Т-40 - 78 т.р.
- ПФ-1 - 120 т.р.
- ПЛ-0.4 для Т-25 - 57 т.р.
- Отвал бульдозерный. Щетка коммунальная.
- Грабли валковые.
- Плуг трехкорпусной ПЛН-3-35.
- Фреза почвообрабатывающая.

Сертифицировано

ТЕЛ: 8-962-798-94-59; 8-902-997-70-69

Сайт: сибдорсельмаш.рф, Эл.почта:sibdorselmash@mail.ru

амкодор

ТОО "Амкодор-Астана"

Эксклюзивный дистрибьютор Белорусского машиностроительного холдинга «АМКОДОР»

Спецтехника!
Запасные части!
Ремонт!

г. Астана
ул. Жана Жол, 2
amkodor-astana@mail.ru
www.amkodor-astana.kz
+7 771 804 00 74 (техника)
+7 771 046 06 84 (запчасти)

АГРО ТЕХСЕРВИС

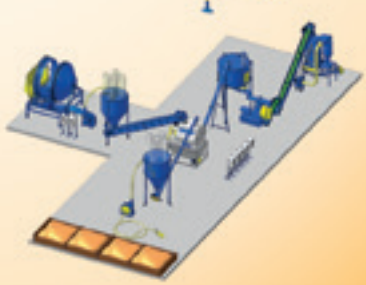
ПРОИЗВОДСТВО И ПРОДАЖА

- Комбикормовые мини-заводы (КМЗ), производительностью от 0,5 до 4 тонн в час
- Дробилки молотковые
- Плющилки зерна
- Смесители сыпучих кормов
- Грануляторы
- Шнековые и ленточные транспортеры

РФ, г. Киров, тел.: 8 (800) 707-37-87, 8 (8332) 56-56-77, 54-86-44
E-mail: agro-tehservis@mail.ru, www.agro-tehservis.ru

АЗИЯТЕХМАШ

- *Комплексы для приготовления рассыпных комбикормов;*
- *Линии плющения зерна;*
- *Линии гранулирования;*
- *Линии высокой однородности;*
- *Комплексы измельчения рулонов сена/соломы;*
- *Зернодробилки, плющилки зерна;*
- *Смесители кормов;*
- *Различные транспортеры;*
- *Измельчители рулонов сена/соломы и прочее.*



Республика Казахстан, 050030, г.Алматы, пр.Суюнбая, 461,
Тел./факс: +7 (727) 3386116, Моб.: +7 (701) 7244774
эл.почта: info@asiamash.kz, сайт: www.asiamash.kz

СпецАгроЗапчасть

Посевные комплексы от дилера «КУЗБАСС»

ЗАПЧАСТИ ДЛЯ:

- Тракторов К-744, двигателей ТМЗ
- Посевных комплексов «Кузбасс»
- Режущих систем «Шумахер»
- Прицепных жаток ЖВЗ-10,7
- Дисковых борон БДМ и БДТ-720

Услуги по переоборудованию стандартных систем срезов жаток на систему среза «Шумахер»

РК, г. Костанай, ул. Карбышева, 8
8 (7142) 28-37-70, 8-775-466-48-15, 8-777-301-24-92
e-mail: abdsamat77@mail.ru

ООО «РУБЦОВСКИЙ РЕМОНТНЫЙ ЗАВОД»

Специализированное предприятие по ремонту узлов и агрегатов трактора К-700, К-701

КПП

Производим ремонт ведущего (бустерного) вала КП, (включая, при необходимости, замену барабанов, дисков, шестерен и подшипников), проверка давления на всех режимах при обкатке вала на стенде, восстановление посадочных мест рычагов управления переключения передач, валиков управления муфтами раздаточного вала, ремонт механизма переключения передач, восстановление посадочных мест под подшипники, сварка трещин и пробоин в корпусе КПП, обкатка КПП на стенде.

ВЕДУЩИЙ МОСТ

Производится ремонт (при необходимости замена) конической пары, с последующей обкаткой на стенде (правое и левое вращение), замена накладок (при сильном износе замена колодок), с последующей расточкой под барабаны (в приспособлении), ремонт конечной передачи с заменой РТИ, сателлитов, солнечных и венечных шестерней, ремонт редуктора моста с проверкой пружин поджатия муфт и полумуфт. Имеющие трещины и пробои в корпусе моста восстанавливаются наплавкой с последующей проточкой. Проверка осевого и радиального зазора в подшипниках на приспособлении. Шестерни имеющие следы питинга или большой износ по ширине зуба заменяются на новые.

РАМА ТРАКТОРА

При ремонте полурам на координатно-расточном станке восстанавливаются отверстия диаметром 300 мм под трубу шарнира, резьбовые соединения и все приваренные кронштейны. При необходимости производится замена лонжеронов рамы.

ТРУБА ШАРНИРА

В процессе ремонта трубы шарнира выполняется восстановление, методом наплавки с последующим растачиванием Ø 285, отверстия под гидроцилиндры (Ø 50-56), отверстия под оси сочленения полурам (Ø 112) восстанавливается путем расточки и запрессовки

Также на Рубцовском ремонтном заводе Вы можете отремонтировать опору промежуточную, гидроцилиндры, распределитель с редуктором (ГУР), кап. ремонт кабины с заменой электрооборудования на 24 В, изготовим крылья, бамперы, ящики аккумуляторные.

65800, Алтайский край, г. Рубцовск, ул. Тракторная, 33, Тел.: (38557) 7-03-65, факс: 7-03-68; 8-962-810-7555; 8-962-810-5005; 8-906-962-7255, сайт: http://rrz-altai.ru, e-mail: rrz2010@mail.ru

ЗЕРНОУБОРОЧНЫЙ
КОМБАЙН «ESSIL КЗС - 750»

Зерноуборочный комбайн "Essil КЗС-750" – это, с одной стороны, классическая однобарабанная схема обмолота и сепарации, сочетающая стабильность и качество обмолота с экономичностью в эксплуатации. С другой стороны – это передовые технические решения, такие, как жатка с лучшим в мире режущим аппаратом, трехкаскадная очистка и высокий уровень автоматизированного управления параметрами уборки. Сочетание этих качеств с учетом умеренной цены дает все основания считать "Essil КЗС-750" «золотой серединой» в зерноуборке.

ЗЕРНОУБОРОЧНЫЙ
КОМБАЙН «ESSIL КЗС - 760»

Высокопроизводительный комбайн "Essil КЗС-760" эффективно работает в широком диапазоне урожайности зерновых культур. Пропускная способность по хлебной массе не менее 12 кг/с, производительность по зерну (пшеница) от 18 тонн в час и более – эти основные показатели достигаются за счёт применения двигателя мощностью 330 л.с., двухбарабанной схемы обмолота с предварительным ускорителем подачи хлебной массы, увеличенной площади сепарации и систем очистки.

КОНТАКТЫ ФИЛИАЛОВ

Костанайский областной филиал
г.Костанай,
ул.Карбышева, 18 В
8 (7142) 52-21-72, 52-21-74, 52-21-75
E-mail: info@kst.amh.kz

Северо-Казахстанский областной филиал
г.Петропавловск,
ул.Мусрепова, 52
8 (7152) 52-02-38, 52-01-98, 52-02-40
E-mail: info@sko.amh.kz

Восточно-Казахстанский областной филиал
г.Усть-Каменогорск,
пос.Левый берег, ул.Базовая, 1
8 (7232) 29-33-11, 29-33-22, 29-32-24
E-mail: info@vko.amh.kz

Акмолинский областной филиал
Акмолинская обл., г.Кокшетау,
ул.Т.Сулейменова, 3г
8 (7162) 76-28-26, 76-20-21, 76-62-48
E-mail: info@koksh.amh.kz

Алматинский филиал
г.Алматы,
ул.Ташкентская, 486
8 (7272) 37-91-17, 37-91-18
E-mail: info@almaty.amh.kz

Акмольский филиал
Акмолинская обл., Акмольский р-н., г.Акколь,
ул.Бигельдинова, 52/1
8 (71638) 2-07-02, 2-18-48, 2-02-80
E-mail: info@akkol.amh.kz

Новоишимский филиал
СКО, р-н им.Габита Мусрепова, с.Новоишимское
ул. Гаранина, 3
8 (71535) 23-1-17, 23-1-59
E-mail: info@sko1.amh.kz

Есильский филиал
Акмолинская обл., Есильский район,
г.Есиль, ул.Московская, 2
8 (7164) 72-15-83, 72-22-28
E-mail: info@esil.amh.kz

Сервисные центры АО «АгромашХолдинг KZ» оказывают следующие виды услуг:

- Оказание гарантийного и постгарантийного сервисного обслуживания продукции;
- Оказание технического обслуживания зерноуборочных комбайнов;
- Услуги по досборке и дооукомплектации СХТ;
- Услуги по доставке приобретенных товаров;
- Услуги по проведению ремонтных работ:
  - Дефектовка и ремонт СХТ;
  - ГСТ (НП-90, НП-112);
  - ТНВД (до восьми форсунок);
  - Компьютеров ЗУК (БИОС и Монада);
  - Двигателей (ЯМЗ, МТЗ, Д-442-57);
  - Заправка и ремонт кондиционеров на СХТ;
  - Электрооборудования

Агромаш Холдинг KZ

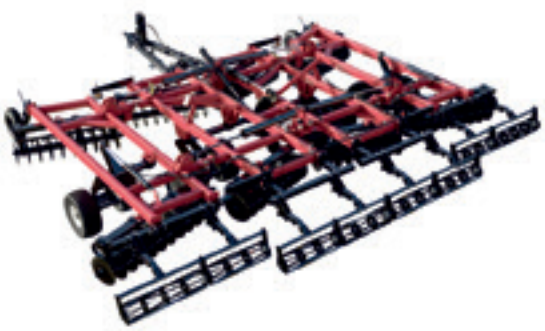
www.amh.kz

ПОЧВООБРАБАТЫВАЮЩАЯ ТЕХНИКА РОСТСЕЛЬМАШ

*техника выпускается АО «Кировец» под брендом Ростсельмаш

Дисковые бороны офсетные серия DV
производительность до 6,0 г/ч
глубина обработки от 7 до 25 см

Бороны дисковые тандемные серии DX
рабочая ширина захвата 8,8/9,7/10,8 м
глубина обработки от 7 до 18 см



Бороны дисковые вертикальной обработки VIKING
рабочая ширина захвата 8,7 м
глубина обработки от 3 до 13 см

Культиваторы для сплошной обработки К-12200
рабочая ширина захвата 12,2 м
глубина обработки от 6 до 15 см

Астана Агропартнер

ТОО «Астана Агропартнер» –
официальный партнер в Республике Казахстан
г. Астана, тел.: 8 (7172) 78-76-57,8 (701) 766-93-91
г. Усть-Каменогорск, тел.: 8 (7232) 21-44-70, 8 (701) 717-74-00
г. Кокшетау, тел.: 8 (7162) 77-52-81, 8 (771) 086-86-83

ROSTSELMASH

Уважаемые читатели!
Информируем вас, что заканчивается срок подписки на журнал «БОСС-АГРО»!

БОСС
казахстанский аграрный журнал

Чтобы продлить срок подписки
на 2019 год
и ежемесячно получать журнал на ваш почтовый адрес, просим Вас позвонить в подписной отдел редакции и запросить счет на оплату подписки

Телефон: 8 7232 22 55 95

Или Вы можете отправить запрос на выставление счета на электронную почту
boss-agro@mail.ru

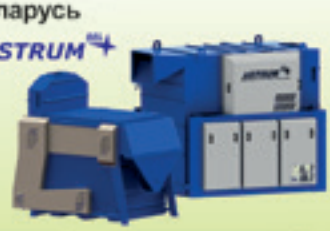
ЖУРНАЛ издаётся с 2006 года
С ИСТОРИЕЙ

САЙТАГРО

020000, РК, Акмолинская область,
город Кокшетау, ул. Горветка, 2, каб.12
тел.: +7 (7162) 76-26-58, 76-08-46,
моб.: +7-702-357-68-69, +7-700-984-21-48,
+7-777-896-62-04, +7-700-984-21-58
e-mail: agrosnab71@mail.ru,
сайт: зерноочистка.kz

Сепараторы очистки зерна
Производительность от 10 до 120 тонн/час
пр-ва Р. Беларусь

GRADE

ASTRUM


Очиститель вороха стационарный ОВС-25С

Нория НК 25,50,100

Триерный блок АЗТБ-07.800

Машина зерноочистительная ЗВС-20А

Зернометатель ПЗМ-110

Очиститель вороха самопередвижной ОВС-25,30

"БУЛАТ" Борона дисковая

- Лущение стерни.
- Дискование полей после уборки кукурузы и подсолнечника.
- Разделка залежных земель.
- Обработка паров.
- Заделка пожнивных остатков.
- Глубокая обработка стерни.
- Дискование уплотненных участков полей (после уборки).

"ДОМИНАНТА" Дисковая мульчирующая борона

- Улучшенное качество обработки.
- Лущение стерни.
- Дискование полей после уборки кукурузы и подсолнечника.
- Разделка залежных земель.
- Обработка паров.
- Заделка пожнивных остатков.
- Глубокая обработка стерни.
- Работа по каменистым почвам.

"ОЛИМП" Культиватор предпосевной

- Предпосевная обработка эффективная и качественная.
- Культивация стерни.
- Обработка пашни.
- Обработка паров.
- Заделка пожнивных остатков.
- Работа по каменистым почвам.
- Дискование сильно уплотненных участков полей (после уборки).

"РУБЕЖ" Культиватор предпосевной

"МАСТЕР" Лущильник дисковый тяжелый

Eurasia Group

JCB

Погрузчик JCB 531-70 Agri выручит вас на перегрузке, буртовании зерна и поможет выполнить любую сложную работу в хозяйстве!

- Лидирующая в своем классе гидравлическая система с пропускной способностью 140 л/мин
- Ковш объемом 2,5 м³
- Максимальный вылет вперед 3,7 м
- Высокая скорость передвижения – 33 км/ч
- Двигатель DieselMax, трансмиссия и гидравлика собственного производства
- Грузоподъемность 3100 кг на максимальной высоте подъема 7 м

010000, г. Астана, ул. Казанат, 1/1, бизнес-центр «Time»,
моб. +7 701 967 27 87, e-mail: vassiliy.demenkov@eurasia.kz

Компания Каз Мел/ ТОО «Аксарай Петро»

КОМПАНИЯ Каз Мел РЕАЛИЗУЕТ И УСТАНАВЛИВАЕТ
автоматические мельничные, зерноперерабатывающие комплексы, сушильное оборудование и линии по производству короткорезаных макаронных изделий

Зерносушилки "POLEKS DRY"

Оцинкованные силосы (зернохранилища) «Cukurova silo»

Автоматические мельничные комплексы «DEGPA» (Турция)

ШИРОКИЙ ВЫБОР ЗАПЧАСТЕЙ НА МЕЛЬНИЧНОЕ И ЭЛЕВАТОРНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ В НАЛИЧИИ

РК, г. Петропавловск, ул. Я. Гашека, 16, 8 (7152) 519393, 8 (701) 8064575,
8 (701) 7114975, 8 (777) 0189707, e-mail: Petromali@hotmail.com, www.kazmel.com

БОСС АГРО
Ежемесячный Аграрный Журнал "БОСС-АГРО"

09 (145) сентябрь 2018

СОБСТВЕННИК
ИП Лотарев М.И.

РЕДАКТОР
Максим ЛОТАРЕВ

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ
Елена НОВИЦКАЯ
Виктория ПОРОЙКОВА

ОТДЕЛ ДОСТАВКИ
Олеся САХНОВА

Свидетельство о постановке на учет средства массовой информации №7850-Ж от 24 ноября 2006 года (переучет), выданное министерством культуры, информации и общественного согласия РК

Адрес редакции:
070002, Казахстан, ВКО,
г. Усть-Каменогорск,
ул. Ворошилова, 62-29,
тел. 8 (7232) 75-30-56,
e-mail: boss-agro@mail.ru

Редакция журнала не несет ответственности за рекламные материалы

Статьи, обозначенные знаком PR, печатаются на правах рекламы

Редакция может не разделять точку зрения авторов

Перепечатка материалов, выполненных редакцией, без письменного разрешения запрещена

Периодичность выхода - 1 раз в месяц

Тираж - 7 500 экземпляров

Дата выхода - 29.09.2018
Номер заказа - 3127

Подписной индекс
в республиканском каталоге
74003

Журнал отпечатан:
ТОО "Print House Gerona",
г. Алматы, ул. Сатпаева, 30А/3,
уг. Набережная Х.Ергалиева, оф.124

Правовое сопровождение журнала «Босс-Агро» осуществляется высококвалифицированной командой профессионалов из юридической компании «АПИС». Тел.: 8 /7232/ 51-58-75

***

- Как называется место на кладбище, где сидит сторож?
- Живой уголок.

***

Не спешите называть человека ангелом: присмотритесь, возможно, это очередное чудо в перьях.

***

Я живу в ста метрах от аэропорта, рядом с железной дорогой. Ну, и зачем мне бесшумная стиральная машина?

***

Рассказал дочке сказку про Колобка и подытоживаю:

- Вот видишь, не послушал Колобок бабушку с дедушкой и съела его лиса! .
- А если бы послушал, - говорит дочь, - они бы его в самом начале сказки и сожрали! А так, хоть погулял...

***

Фура с матрешками на полгода парализовала таможню.

***

- Вчера возвращаюсь из командировки раньше времени, открываю шкаф, а там... любовник жены!
- И что ты?!
- Да ничего.
- Ничего?!
- Ну, да. Я ведь уже давно развелся, а жена переехала!

***

Он был в прекрасной спортивной форме. Правда, на животе форма уже не застегивалась.

***

Мать привела дочь лет десяти к детскому психологу. Во время приема психолог показывает девочке восковые яблоко и грушу:

- Что это? А это что?

Девочка мнется, не может сказать, чуть не плачет. Мать в шоке. Психолог уже направление к психиатру собирается выписывать. Тут девочку прорывает:

- Вспомнила, вспомнила, как это называется! Муляжи!

***

Двести рыбаков были сняты в субботу со льдины. А когда спасатели МЧС протрезвели, оказалось, что это стадо тюленей...

***

- Иди ешь кашу!
- Ты же суп варила.
- Мало ли что я варила...

***

В Лондоне одного нашего товарища, когда он принял на грудь лишнего, товарищи положили спящим на переднее пассажирское сиденье такси, чтобы его отвезли в гостиницу. Он вспоминает, что когда проснулся, было три шока:

1) Я - водитель; 2) Еду по встречной полосе; 3) Нет руля!

***

- Как поступить с человеком, который делает тебе гадости?
- Напиши ему письмо с претензиями и сожги.
- Понятно. А с письмом что делать?

***

Урок биологии. Учительница говорит детям:

- Дети! Вы знаете, что тычинка и пестик у цветочков - это органы размножения.

С задней парты Вовочка:

- Блин, а я ведь их нюхал...

***

- Подсудимый, зачем вы ограбили банк?
- А он первый начал!

***

Если человек сделал тебе больно, не отвечай ему тем же. Сделай ему добро, а потом, когда его внимание притупится, огрей его сзади лопатой!

***

- Сынок! Пришло время сказать тебе всю правду. Птички в фотоаппарате нет. И бабайки не существует. Аист не приносит детей! А Дедом Морозом каждый год был твой папа!
- Зашибись 30-летие отпраздновал...

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ «БОСС-АГРО»

Елена НОВИЦКАЯ
моб.: 8-777+138-10-20

Виктория ПОРОЙКОВА
моб.: 8-705-549-26-22

всегда на связи!

DeLaval

В течение последних 15 лет были реализованы более 66 000 маятниковых щеток по всему миру. Были проведены независимые исследования и собраны отзывы от клиентов. Такие как:

- Корнельский университет Ynte H. Schukken и G. Douglas Young
- Ферма Sprucehaven , 1800 голов, штат Нью-Йорк, США
- Институт исследований сельского и рыбного хозяйства ILVO, Бельгия
- John Pouls, Новая Зеландия
- Bastiaan de Jong, США
- Dlz, ведущий немецкий журнал

...и многие другие.

На основании исследований и отзывов мы можем сделать выводы:

1. Щетки компании DeLaval повышают комфорт коров
2. Снижают травматизм. Коровы меньше чешутся об стойловое заграждения и стены
3. Снижается зуд. Коровы более спокойные и имеют чистую шерсть
4. Улучшаетсят кровообращение
5. **Щетки DeLaval увеличили молочную продуктивность для животных 2-ой и последующих лактаций на 1 литр/сутки**
6. **У животных 2-ой и последующих лактация уменьшилось количество маститных животных на 34%.**

050002, г. Алматы,
ул. Гоголя, 39, офис 501

•

+7 727 259 01 04
www.delaval.kz

NEUERO

Der Getreide-Fullliner

ШАХТНЫЕ ЗЕРНОСУШИЛКИ

Высокоэффективные сушильные комплексы производительностью от 7,9 до 250т/ч

Расход топлива на тонну продукта		
	м^3	л
Пшеница с 19% на 14%	5	5
Рапс с 13% на 9%	3	3
Кукуруза с 35% на 15%	20	20

Made in Germany

Воздушно-решетные сепараторы

GEBR. RUBERG
Maschinenfabrik

Производительность от 40 до 300 т/ч
Площадь решет от 9 до 72 м^2

Популярная модель RVS 120 имеет площадь сит 30 м^2 и производительность 120 т/ч по пшенице и ячменю.

Отличительной особенностью пневмосепараторов Ruberg - является круговое вращение машины, что позволяет добиваться хорошей очистки материала за счёт равномерного слоя на решетах.

Испытанные комбинации сит позволяют надежно очищать хлебные злаки, рапс, бобовые, масличные культуры, семенной материал, орехи, кофе, просо, рис, пряности и др. продукты.

+7 771 505 44 60
Mob.: +7 771 374 04 67
Email:nfo@liet-agrar.de

SL AGRO

+7 777 036 29 66
+7 7172 78 00 25
www.liet-agrar.de