

БОСС



09 (169)
сентябрь 2020

Ежемесячный Аграрный Журнал

www.bossagro.kz

Руководитель
ТОО «Дайындык»
Олжас ШАЙМЕРДЕНОВ

**БОЛЬШЕ ДЕЛА,
МЕНЬШЕ СЛОВ**

подробности
на 16-17 стр.

pak favuk®
1955

www.paktavuk.com.tr
mert@paktavuk.com.tr

Инкубационные яйца
бройлеров Суточные цыплята
бройлеров начиная с 1955г



Фото:
высушенная гербицидом
растительная ткань

Соединяем два назначения
в одном решении

Спрут Экстра, ВР

540 г/л глифосата кислоты (в виде калийной соли)

Гербицид сплошного действия для подготовки полей под посев различных культур, для обработки паров и земель несельскохозяйственного назначения

- Наибольшая гербицидная активность среди различных форм глифосата
- Отсутствует почвенное действие
- Ярко выраженное системное действие – уничтожение всего растения, включая корневую систему
- Позволяет применять энергосберегающие почвозащитные технологии

Применяется также как десикант для ускорения созревания сельскохозяйственных культур

www.betaren.ru



ЩЕЛКОВО
АГРОХИМ

Реклама

ТОО «Щелково Агрохим-КЗ» г. Нур-Султан, пр. Кабанбай батыра, 2/2 БЦ «Держава», офис 204
Тел./факс: +7 (717) 224 32 37. E-mail: agrohmkz@mail.ru

ESSIL

ҚАЗАҚСТАНДА ЖАСАЛҒАН



ПОВЫШЕННАЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ

2 ГОДА ГАРАНТИЯ



**ВСЕ МОДЕЛЬНЫЙ РЯД ТЕХНИКИ
ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ В НАЛИЧИИ**

www.amh.kz

Костанайский филиал:

г. Костанай,
ул. Узкоколейная, 32
Телефон: +7 7142 52 21 72, +7 7142 52 71 74
e-mail: info@kst.amh.kz

Северо-Казахстанский филиал:

г. Петропавловск,
ул. Мусрепова, 52
Телефон: +7 7152 52 01 99, +7 7152 52 02 36
e-mail: info@sko.amh.kz

Алматинский филиал:

г. Алматы,
просп. Райымбека, 496А
Телефон: +7 727 237 91 17, +7 727 237 91 18
e-mail: info@almaty.amh.kz

Восточно-Казахстанский филиал:

г. Усть-Каменогорск,
ул. Базовая, 1 (Левый берег)
Телефон: +7 7232 29 33 11, +7 7232 29 33 22
e-mail: info@vko.amh.kz

Акмолинский филиал:

г. Кокшетау,
ул. Горветка, 1
Телефон: +7 7162 76 28 26, +7 7162 76 02 48
e-mail: info@koksh.amh.kz

Новошиимский филиал:

СКО, с. Новошиимское,
ул. Гаражная, 3
Телефон: +7 71535 23 1 17, +7 71535 23 1 59
e-mail: info@sko1.amh.kz

Аккольский филиал:

г. Акколь,
ул. Бигельдинова, 62/1
Телефон: +7 71638 2 07 02, +7 71638 2 18 48
e-mail: info@akkol.amh.kz

Есильский филиал:

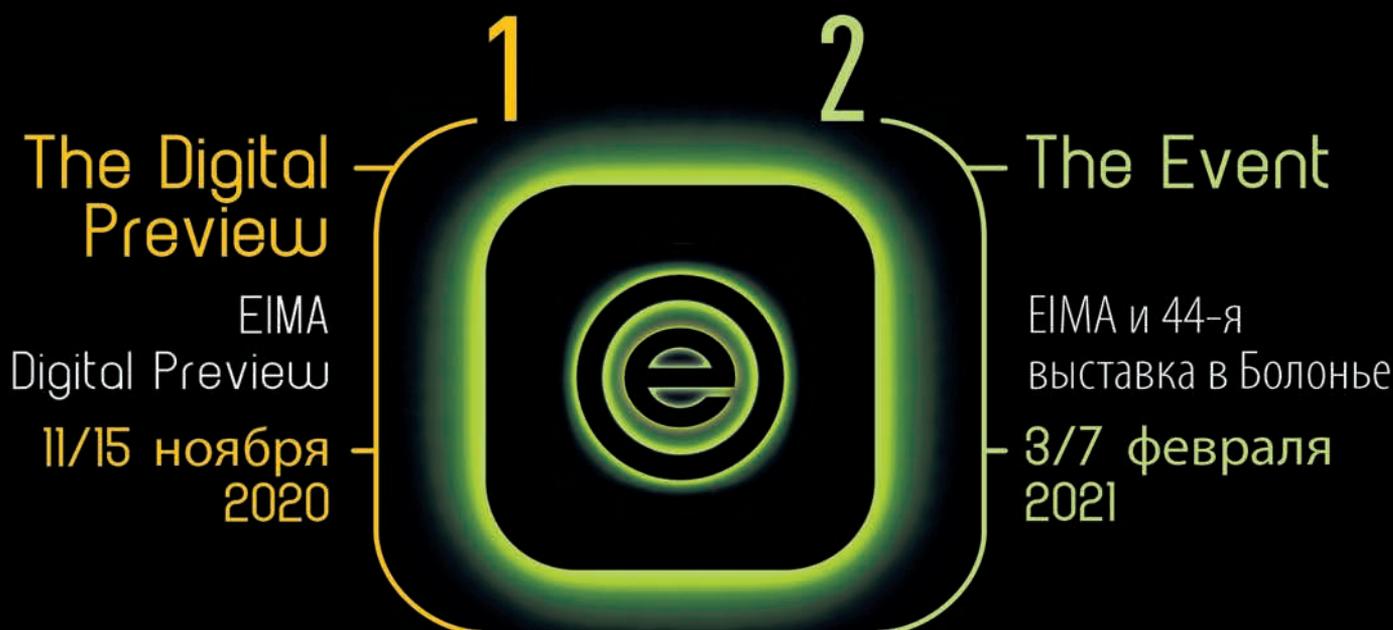
г. Есиль,
ул. Московская, 2
Телефон: +7 71647 2 15 83, +7 71647 2 22 28
e-mail: info@esil.amh.kz



Инкубационные яйца бройлеров
Суточные цыплята бройлеров
начиная с 1955г.



EIMA INTERNATIONAL перестраивается и растет



В связи с чрезвычайной ситуацией Covid 19 Календарь международных выставок был полностью пересмотрен, и многие мероприятия были отменены и отложены. EIMA International также пересмотрела собственную программу и перенесла на февраль 2021 года 44-ю выставку, запланированную на ноябрь 2020 года. Тем не менее в ноябре, в дни, когда должна была пройти изначально запланированная выставки EIMA, состоится EIMA Preview – большое событие онлайн, которое превосходит традиционную выставку и стало первым в мире примером смотра сельскохозяйственной и садоводческой техники, полностью доступного на цифровой платформе.

С 2022 года EIMA возобновит традиционные ноябрьские встречи



A GREAT EIMA, AS USUAL

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ
И САДОВОДЧЕСКОЙ ТЕХНИКИ



Выставки

www.eima.it

Организовано



В сотрудничестве с



Контакты

00159 Roma - Via Venafro, 5
Tel. (+39) 06.432.981 - Fax (+39) 06.4076.370
eima@federunacoma.it



**Турецкая компания-производитель
Kon-Turksan Trailer
ПРЕДЛАГАЕТ**

- **самосвальные прицепы**
- **низкорамные платформы**
- **специальные прицепы и полуприцепы**

KON-TURKSAN
TRAILER

TEL: 0 332 245 52 76 - GSM: 0 532 705 35 89 www.konturksan.com KONYA

www.konturksan.com



KON TURKSAN
TRAILER

Компания Kon-Turksan Trailer
00 7 (775) 795-52-02, bilgi@konturksan.com
Филиал в Казахстане: +7 702 600 6242



БОРОНА ДИСКОВАЯ

БОРОНА ЦЕПНАЯ

КАТОК ВОДОНАЛИВНОЙ

Республика Казахстан
Костанайская обл., г. Лисаковск,
Промзона 2, здание 6/1

8(71433)3-09-99, 2-01-59 parts1@donmar.kz

Дон Мар



www.donmar.kz



YouTube



13 м ПОСЕВНОЙ КОМПЛЕКС 9 м



ЖАТКИ НАВЕСНЫЕ

ЖАТКИ ПРИЦЕПНЫЕ

ЖАТКИ НАВЕСНЫЕ



**ТЕХНИКА
ДЛЯ ВСЕХ ВАШИХ
ПОТРЕБНОСТЕЙ!**

СЕЯЛКА ТОЧНОГО ВЫСЕВА С ДВОЙНЫМ ДИСКОМ *MASCAR MAXI-5*



Прочная структура, высокий высевочный аппарат и сошник в виде двойного диска гарантируют продуктивность и точность посева всех видов семян как подсолнечник, кукуруза, соя, сахарная свекла, рапс, используемых на различных субстратах, а также при наличии углублений и растительных остатков. Ширина междурядья - 45 см., 70 см. Цепная трансмиссия — это гарантия того, что семена распределяются равномерно и надежно в посевном ряду.

***MASCAR Corsa 420 – Corsa 350*
ПРЕСС-ПОДБОРЩИК
ФИКСИРОВАННАЯ ЦЕПНАЯ И ПЛАНЧАТАЯ КАМЕРА**



***MONSTER 770 CUT PLUS*
ПРЕСС-ПОДБОРЩИК
ФИКСИРОВАННАЯ ИЗМЕНЯЕМАЯ
РЕМЕННАЯ КАМЕРА**



***DIAVEL 630 MULTIWRAP*
ПРЕСС-ПОБОРЩИК
ФИКСИРОВАННАЯ ВАЛЬЦОВАЯ КАМЕРА
В КОМБИНАЦИИ С ОБМОТЧИКОМ**



**Итальянский кормораздатчик с горизонтальными шнеками
*SEKO SAMURAI 7***

Обладая новейшими технологиями, новые машины SAMURAI 7 представляют собой новейшую разработку в области горизонтальных измельчающих и перемешивающих кормораздатчиков, став беспрецедентными с точки зрения производительности и надежности, что вновь подтверждает себя, как ориентир в отрасли.

**ТОО «KazAgroGroup LTD», РК, ВКО, г. Усть-Каменогорск, ул. Базовая, 1, здание АгротехХолдинг, офис № 5,
тел.: +7-771-133-02-02, e-mail: astana-aat@mail.ru**



Олеся РЫБАЛКИНА,
региональный представитель
по Республике Казахстан
компании «СибАгроЦентр»

Селекционно-семеноводческая компания «СибАгроЦентр» основана в 2000 году. Основной вид деятельности – производство и реализация семян сортов и гибридов подсолнечника, кукурузы, сахарной свёклы, льна, рапса.



- Благодаря проведенной десикации и теплой и сухой погоде, до третьей декады сентября убраны семенные участки и началась подработка элитных семян масличных сортов: Алей, Енисей, Кулундинский 1, а также элитных семян крупноплодного кондитерского сорта Алтай.

В ближайшее время, как установится сухая погода, будут убраны участки гибридизации новых перспективных

высокоурожайных гибридов подсолнечника Синтез и Союз, для получения семян первого поколения (F1).

В этом году ожидается дефицит посевного материала из-за высоких цен на продукцию, а также роста спроса на товарный подсолнечник и подсолнечное масло в Китае и Индии (это примерно 36% всех потребителей подсолнечного масла в мире).

Поэтому уже поступают оплаты за семена подсолнечника на посевную 2021. Просим наших постоянных и новых партнеров уже сейчас делать заявки на интересные семена.

Также в этом году компания «СибАгроЦентр» заложила семенные участки для получения элитных семян льна масличного сорта «Бирюза» и получения семян первой репродукции ярового рапса сортов «Амулет» и «Руян» селекции ВНИИМК. Все эти семена уже есть в наличии на складах ООО «СибАгроЦентр».

СОРТА И ГИБРИДЫ ПОДСОЛНЕЧНИКА, КУКУРУЗА, ЛЁН, РАПС, СОЯ, СОРГО – СУДАНКОВЫЙ ГИБРИД, ТРАВЫ

НАШИ ПАРТНЕРЫ – БОЛЕЕ 500 СЕЛЬХОЗПРЕДПРИЯТИЙ И АГРОХОЛДИНГОВ РОССИИ И КАЗАХСТАНА!



Селекционно-семеноводческая компания «СибАгроЦентр»
ИНН 2209023620 КПП 220901001
Россия, Алтайский край, г. Рубцовск, Угловский тракт, 67Д
+7 (385-57) 4-07-17, +7-906-966-7788, +7-923-165-5599 (WA)
www.sibagrocentr.ru; e-mail: sibagrocentr@mail.ru



020000, РК, Акмолинская область,
г.Кокшетау, ул.Алатау (Горветка) 2, каб.12.
тел.:+7 777 896 62 04,
e-mail: agrosnab71@mail.ru
зерноочистка.kz,saitagro.kz



Машина для
очистки и калибровки зерна
АЛМАЗ

ПРИГЛАШАЕМ ВАС

**ПРОТЕСТИРОВАТЬ АЭРОДИНАМИЧЕСКИЙ
СЕПАРАТОР АЛМАЗ**

НА НАШЕМ СКЛАДЕ С ВАШИМ ВОРОХОМ!

Сортировка

Калибровка

Семенная очистка

**Увеличение урожая
до 35%**

Метод аэродинамического разделения сыпучих материалов по удельному весу является, на сегодняшний день, одним из самых эффективных технологических процессов при переработке сельхозпродукции. Этот процесс, во многих случаях, является предпочтительным, в том числе при подготовке посевного материала и в зерноперерабатывающей промышленности.



зерноочистка.kz



МЫ ПРЕДЛАГАЕМ

BHK AGRO
www.bhkagro.com

ЛУЧШЕЕ!

CASE IH
AGRICULTURE



**Широкий
выбор техники**



**Уникальные цены
на запасные части**



**Предоставление качественного
сервисного обслуживания**

 **NEW HOLLAND**
AGRICULTURE



Связывайтесь с нами по следующим номерам: +7 771 040 11 97; +7 771 666 85 06; +7 701 098 58 12; +7 701 799 84 60
г. Кокшетау (контакты региональных представителей на нашем сайте),
e-mail: a.prisyazheniy@bhkagro.com; v.ponomarenko@bhkagro.com; a.lobko@bhkagro.com; v.shevchuk@bhkagro.com

Ваш помощник в получении урожая



Ассолюта Прайм

2,4-Д эфир + флорасулам, 410 + 15 г/л

Простое решение непростой задачи!

Усиленный контроль проблемных сорняков – пикульника, бодяка, осотов, ромашки

Отличная эффективность против переросших сорняков

Непревзойденный контроль подмаренника цепкого – до 14 мутовок

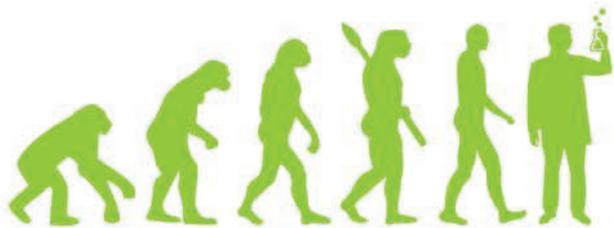
Широкое окно применения – до фазы 2-го междоузлия зерновых

Быстрое проявление симптомов гербицидного действия

Не накладывает ограничений на севооборот



Ассолюта Прайм – эволюция продолжается!



2,4-Д – основной компонент множества гербицидов, применяемых на зерновых культурах.

Его открытие и внедрение в производство произвело революцию в защите от сорняков. Со временем для расширения спектра действия и усиления эффективности к 2,4-Д стали добавлять другие

действующие вещества, например дикамбу или флорасулам. Но наука не стоит на месте, и мы разработали гербицид Ассолюта Прайм. **Ассолюта Прайм – это новая ступень в развитии базовых противодвудольных гербицидов на зерновых культурах.**

Ассолюта

2,4-Д эфир + флорасулам, 300 + 5,35 г/л

- 2,4-Д – вещество гормонального типа воздействия. Обладает широким спектром действия и быстрым гербицидным эффектом, визуальные симптомы поражения у растений возникают на 2 – 3 день после обработки.
- Флорасулам ингибирует синтез аминокислот и значительно расширяет спектр действия препарата.



Ассолюта Прайм

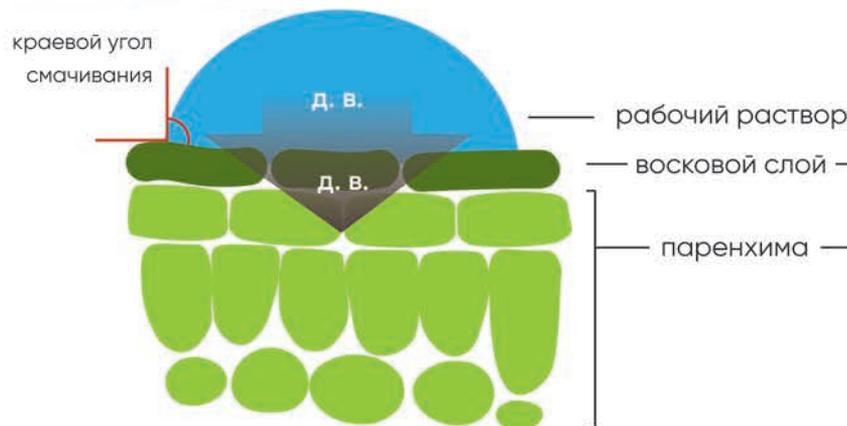
2,4-Д эфир + флорасулам, 410 + 15 г/л

Традиционно флорасулама в гербицидах в пересчете на один гектар посева приходится от 2,14 до 3,75 г. При применении Ассолюта Прайм его доза возрастает до 7,5 г/га. Увеличение количества флорасулама в 2 раза значительно усиливает действие гербицида по переросшим и трудноискоренимым сорнякам, включая бодяк, пикульник, подмаренник и др.

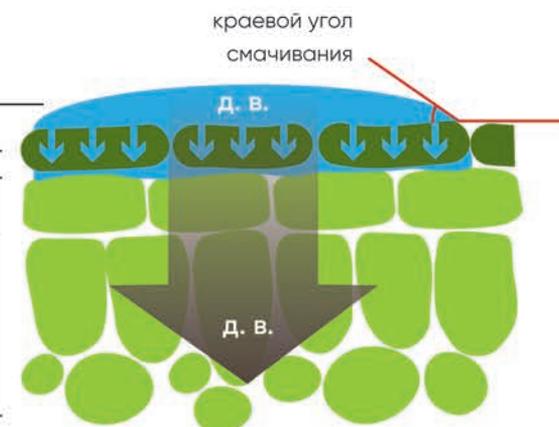
Улучшенная препаративная форма

При проникновении гербицида в сорняк растение активирует механизмы детоксикации, поэтому эффективность препарата определяется в том числе скоростью его проникновения. Чем больше гербицида поступило в сорняк за определенный промежуток времени, тем выше его эффективность. Гербицид Ассолюта Прайм производится в форме **масляного концентрата**. Масло схоже по своей природе с восковым слоем на листе, поэтому отлично проводит действующие вещества в сорняк. Кроме того, в гербицид добавлен адъювант с функцией биоактивации, который уменьшает краевой угол смачивания, увеличивая степень растекания. Площадь растекания капли больше – больше препарата проникает в листья сорняков за то же время.

Традиционная препаративная форма (КЭ, КС, ВДГ и др.)



Масляная дисперсия



ТОО «Агроэксперт Казахстан»: г. Нур-Султан, тел.: +7 777 473 3212
г. Кокшетау, тел.: +7 705 220 0133, г. Петропавловск, тел.: +7 771 424 0484



Посевные комплексы с интегрированным бункером

НОВИНКА!



- ширина захвата 6 или 8 м.;
- мощность трактора от 150 л.с.;
- транспортная ширина 3 м.;
- анкерные или дисковые сошники;
- трехсекционный пневматический бункер объемом 4800 или 7200 л.;
- система для внесения удобрений в междурядья MRB III

Транспортная высота < 4 метров



Транспортная ширина 3 метра



WEATHERLY AIRCRAFT COMPANY

Агрохимический самолет с 1976 г., в 13-ти странах



**САМАЯ ВЫСОКАЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ - 100ГА/ЧАС 40000ГА/СЕЗОН
САМЫЕ НИЗКИЕ СОВОКУПНЫЕ ЗАТРАТЫ - 1800ТГ/ГА
ПО СРАВНЕНИЮ С ЛЮБОЙ СЕЛЬХОЗАВИАЦИЕЙ ИЛИ НАЗЕМНОЙ
ТЕХНИКОЙ В КАЗАХСТАНЕ.**

Weatherly Aircraft Company

www.flyweatherly.com

Кахрамон Асронов, Представитель в Казахстане.

Улица Е-30, д. 7, бизнес центр "Lake City", 2 этаж, офис 7

г. Нур-Султан, Республика Казахстан, 010000

+7 (776) 529-79-00, kahramon@flyweatherly.com

КАЗАГРО ВНЕДРЯЕТ АВТОМАТИЗАЦИЮ КРЕДИТОВАНИЯ ДЛЯ ЖИВОТНОВОДОВ



Холдинг «КазАгро» предоставляет возможность сельчанам подать заявку на кредит в онлайн-формате. Система запущена в тестовом режиме для предпринимателей Акмолинской и Алматинской областей. В дальнейшем планируется внедрить механизм и в других областях.

Глава государства Касым-Жомарт Токаев в своем Послании народу Казахстана от 1 сентября 2020 года «Конструктивный общественный диалог - основа стабильности и процветания Казахстана» отмечает: «Эффективный малый и средний бизнес - это прочная основа развития города и села. Малый, особенно микробизнес? играет важную роль в социально-экономической и политической жизни страны».

Государство внедрило ряд мер поддержки, направленных на развитие предпринимательства, в том числе — оперативный доступ начинающих предпринимателей к микрокредитам.

Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства — дочерняя организация Холдинга «КазАгро» - начал работу по онлайн-кредитованию. Так, находясь в офисе или у себя дома, сельский предприниматель может подать заявку на кредитование в рамках Программы «Енбек» на развитие животноводства (до 4 млн тенге).

За счет интеграции с государственными и другими базами данных, система с согласия заемщика, сама запрашивает справки и другие документы. Если раньше предпринимателю необходимо было собрать до 13 документов, то сейчас требуется только удостоверение личности, электронная цифровая подпись и документы на залоговое имущество.

Анапия Аймухан из села Кайназар Жамбылского района Алматинской области — один из тех, кто решил испытать плюсы новой системы. Он неоднократно кредитовался на развитие овцеводства, на этот раз решил воспользоваться возможностью онлайн-кредитования.

«Я занимаюсь овцеводством, до этого дважды получал кредиты в Фон-

де финансовой поддержки сельского хозяйства. Раньше для того, чтобы собрать документы, мы часто ездили в город, теряли время в очередях, в центре обслуживания населения. На сбор документов уходило до одного месяца, плюс дорожные расходы. Сейчас нужен только ключ ЭЦП, удостоверение личности и залоговое имущество. Я рад, что можно сделать это, не выходя из дома. Буквально час назад подал заявку на получение кредита в сумме 4 млн тенге, и уже получил уведомление о том, что могу кредитоваться. Большое спасибо нашему Президенту за правильную политику, фермерам нужна такая поддержка. Спасибо и Фонду, который создал такую удобную систему для нас!», - говорит Анапия Аймухан.

Сегодня в хозяйстве талгарского предпринимателя — более 200 голов мелкого рогатого скота. На средства нового кредита планирует пополнить поголовье и закупить необходимые корма. У 36-летнего сельчанина — трое детей, которых он тоже приучает к ведению хозяйства. Для расширения пастбищных земель сельчанин обратился в акимат, надеется, что его вопрос решится в ближайшее время. Проблем с реализацией продукции не будет, поскольку большой алматинский рынок сбыта обеспечивает стойкий спрос.

Возможность загрузить заявку онлайн доступна и в зоне самообслуживания Алматинского филиала Фонда финансовой поддержки сельского хозяйства. Один из фермеров, подавших кредитную онлайн-заявку в филиале — Рустем Асимов.

«Я приехал из Талгарского района. Ранее я уже получал кредит в Фонде, закрыл его досрочно. Условия кредитования очень выгодны для сельских жителей, поэтому решил кредитоваться повторно, на закуп скота. Подавать заявку онлайн очень удобно: можно выбрать типовой бизнес-план, срок, сумму займа. Нужна только электронная цифровая подпись и сканированные документы на залог. Я хочу поставить в залог дом. Специалисты фонда проконсультировали и помогли открыть

личный кабинет», - говорит предприниматель Рустем Асимов.

Рустем планирует получить льготный кредит в размере 4 млн тенге на приобретение КРС и ожидает одобрения заявки в ближайшие 5 дней.

Предприниматель, желающий получить кредит на развитие животноводства, должен соответствовать требованиям Программы «Енбек», иметь сертификат об обучении (если он начинающий предприниматель) и направление от центра занятости.

«Если вы являетесь жителем Акмолинской или Алматинской области и хотите получить заем на развитие животноводства, зарегистрируйтесь на сайте www.online.fagri.kz и подпишите соглашение. Нажмите кнопку «Создать новую заявку» и отправьте заявку через личный кабинет. Система проверит кредитоспособность гражданина, при положительном результате будет активирована кнопка «Продолжить». В разделе «Залоговое обеспечение» введите данные по имуществу, планируемому к передаче в залог, система рассчитает его рыночную стоимость. При достаточности залога система направляет уведомление в личный кабинет. Вам необходимо будет проехать в областной филиал для заключения договора залога», - говорит заместитель директора департамента АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства» Армат Байзаков.

После сдачи документов кредитному менеджеру, фермер может отслеживать статус заявки в своем личном кабинете. В случае положительного решения уполномоченного органа, заявителю необходимо обратиться в областной филиал Фонда финансовой поддержки сельского хозяйства для заключения кредитного договора.

Решение о предварительном одобрении заявки принимается в течение 10-15 минут. Срок рассмотрения кредитной заявки снижен с 15 рабочих дней до 5 рабочих дней.

АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства»
Фото: Асет Кундакбаев

ЗЕРНОСУШИЛЬНЫЕ КОМПЛЕКСЫ «ПОД КЛЮЧ»

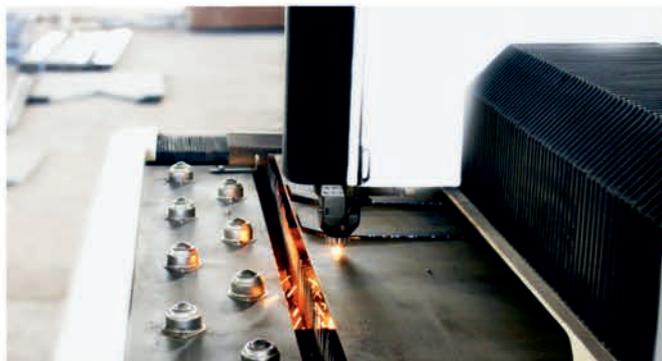
Более 60 объектов в 8 областях Казахстана.



СОБСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО

Свыше 60 наименований продукции
для подработки, сушки, хранения.

Производственная мощность
20 зерносушильных комплексов в год.



ДОСТАВКА

Свыше 100 тонн готового оборудования везём
на 1 комплекс собственным автотранспортом
в любую точку Казахстана.



СОБСТВЕННАЯ СПЕЦ.ТЕХНИКА И МОНТАЖ

КАМАЗы с прицепами, ямобуры, погрузчики, краны.
140 опытных специалистов гарантировано
обеспечат выполнение заказов в срок.



ПУСКО-НАЛАДКА И СЕРВИС, КОТОРЫЙ ВСЕГДА РЯДОМ

Зап.части, комплектующие всегда в наличии.
Специалисты службы сервиса помогут 24/7.



Пусть заглавие интервью покажется вам слишком простым и недостаточно выразительным, но оно настолько точно отражает личность нашего героя, что иначе и не сказать. Он продолжает дело отца, он не замечен в честолюбии и тщеславии, он не претендует на льстивые слова и хвалебные оды, он сын своего отца, который также не погружается в философские рассуждения о развитии сельского хозяйства в стране, а просто берет и делает. Знакомьтесь, руководитель ТОО «Дайындык» Олжас ШАЙМЕРДЕНОВ.

– Олжас, Вашего отца, Биржана Шаймерденова, в регионе знают, как успешного агробизнесмена, дела которого славятся на всю область. Он – один из немногих предпринимателей сельского хозяйства, тратящий колоссальные суммы на благоустройство села, в котором родился и открыл свое дело. Теперь у вас семейный бизнес: выращиваете сельхозрастения и содержите молочные фермы. Ваше участие в деле было predeterminedено?

– Уточню, что наше предприятие занимается сельским хозяйством с 1997 года. Да, мы сеем зерновые культуры, корма и занимаемся молочным бизнесом. Первая ферма работает с 2002 года и на сегодня там содержится 1000 голов молочных буренок. Она относится к КХ «Шаймерденов». Когда мы увидели, что дело способно приносить хорошую прибыль и идет в гору, приняли решение открыть еще одну, но с иным юридическим статусом, ферму. Молоко от ТОО принимают по высокой цене – 155 тенге за килограмм. От крестьянского хозяйства – по 135 тенге. Так мы открыли товарищество «Дайындык»: платим больше налогов, но и получаем выше доход. На второй ферме сейчас находится 200 коров. Еще одна партия скоро придет из Австрии.

Я с детства находился в деревне, в сельском хозяйстве. Ездил с отцом по полям, смотрел на работу предприятия, сотрудников, помогал насколько это было возможно в моем возрасте. Конечно, и с комбайнерами ездил: сеяли и убирали урожай. Я рос вместе с нашим хозяйством, если можно так говорить. Или наоборот: предприятие росло вместе со мной. Не знаю, насколько это лексически верно сказано, но по факту я вырос на полях.

Сельскохозяйственную профессию в вузах и колледжах я не получал, но планировал работать в этой отрасли. Мне повезло сразу с головой окунуться в практику. С малых лет наблюдал, вникал, помогал. Таких как я называют самоучками, но по факту меня всему научили отец и его сотрудники. Так я и остался в сельском хозяйстве. Теперь я уже не просто подмастер. Теперь я сам руковожу, принимаю важные и ответственные решения. Я единственный ребенок в семье и на мне лежит колоссальная ответственность за дело, которое сегодня мы с отцом ведем вдвоем.

– Можно сказать, что Вы пошли по американской формуле развития фермерства, когда преемники не идут получать профессию в учебных заведениях, а азы и все нюансы земледелия и живот-



БОЛЬШЕ ДЕЛА, МЕНЬШЕ СЛОВ

новодства получают от глав семейств, руководителей хозяйств. Как Вы в целом оцениваете американскую систему АПК?

– Наверное, именно так и получилось. Мне передали опыт, за который я очень благодарен. Но американскую систему развития сельского хозяйства я знаю плохо. Все потому что мы больше ориентируемся на европейскую. У нас даже техника вся исключительно от европейских производителей. Цена на отечественные или даже на произведенные в странах СНГ сельхозмашины, конечно, привлекательнее. Но мы держим курс на производительность, эффективность, а не экономии, чтобы потом ПЛАТИТЬ дважды. А в сельском хозяйстве, прогадав с выбором техники, можно и ПОТЕРЯТЬ дважды: и время, и урожай. Что вы выберете, если увидите такую картину: Жатва. На соседних полях идут два комбайна. Чтобы купить первого (европейца), фермеру пришлось немного раскошелиться весной, зато осенью он успевает обмолотить 30 гектаров ровно за тоже время, за которое идущий напротив, финансово-доступный комбайн молотит всего 5 гектаров. Разница очевидна. Но вопрос ценника, безусловно, порой является решающим, и некоторым выбрать не приходится...

– Хотелось бы подробнее поговорить о направлении животноводства. У Вас две фермы, и у обеих курс – молочное производство. Какую породу Вы выбираете для этого?

– Мы работаем исключительно с симменталами. Она способна приспособиться к нашему климату и довольно рентабельна. Так же радует ее способность работать сразу в двух направлениях. Она дает отличное по жирности молоко и неплохое мясо. Пока что мы заострили внимание только на производ-

стве молокосырья. Но мясное направление не исключаем. Эффективный и прибыльный бизнес не строится в один день. Мы обозначили себе задачи, достигнув которых, можно будет приниматься за мясное животноводство. Главное – это нарастить поголовье. Но мы уже строим откормочную площадку. В следующем году завершим стройку. Быков будем туда отправлять, буренки останутся на молочной ферме. Коровы симментальской породы могут давать молоко в течение 8 лет. После отела мы будем ставить и их на откорм, а затем отдавать на убой. В общем, мясное животноводство как отдельное направление бизнеса мы выделять не будем. Для этого нужна бригада сотрудников и нужно строить ферму. Сил пока на это не хватает. Мы не будем дополнительно покупать и разводить другие мясные породы, такие как ангус. Оно будет идти параллельно производству молока. И только потому что симментальская порода это позволяет.

Это только в разговорах все так легко. На самом деле это сложный процесс, но, думаю, если мы все тщательно рассчитаем, то все получится. А пока покупаем нетелей. По приезду уже через пару месяцев они нам дают приплод.

Сырье у нас забирает производитель масложировой и молочной продукции. Из него делают молоко, масло, творог. Нам приятно, что наше молоко идет на производство качественной и вкусной продукции. Но, как и у любого бизнесмена, появляется желание самостоятельного превращения сырья в потребительский продукт. Было бы прекрасно, если продукция под нашей маркой появится на прилавках региона. Пока это тоже только в планах. Но и торопиться никто не планирует. В будущем мы откроем свое произ-

водство, свой мини-завод. Возможно, через 5 лет. Но прежде нужно увеличить поголовье хотя бы до 2 тысяч буренок.

- Вы увеличиваете поголовье на ферме только закупом нетелей из-за границы?

- Нет, конечно. Такой способ обновления и увеличения стада может разорить даже самого крупного фермера. Мы приветствуем искусственное осеменение. Закупаем европейские дозы семени. В основном, в Германии. Немецкие селекционеры хорошо работают, мы им доверяем. Приходят к нам партии семенного материала в бочках под пломбой. У нас работает технолог-осеменатор, который не допустит брака в этом деле. Телята получаются идеальные. В среднем на осеменение одной буренки мы тратим по 120 тысяч тенге. В сумму включена стоимость семени быка симментала из Германии, доставка товара и работа технолога. Конечно, искусственное осеменение не дает 100% результата. Иногда получаются и промахи. Но в целом это действующий способ увеличения стада и сохранения его генетической чистоты. А вместе с этим мы сохраняем в стаде и все лучшее качества симменталов. Два года уже практикуем. Может кто-то скажет, что это небольшой срок, чтобы делать выводы... Но мы довольны. Кстати, исправлять редкие огрехи искусственного осеменения идут быки. Думаю, это стандартная практика на фермах.

Легким бизнесом содержание молочной фермы не назовешь. Это каждодневный труд десятков людей, и от каждого зависит исполнение плана. Производство молока требует постоянного подсчета и вычисления. Если думаете, что достаточно просто купить корову, кормить 3 раза в день и дважды в сутки получать от нее молоко, то Вы глубоко ошибаетесь.

Кстати, средние надои на нашей ферме с одной головы доходят до 25 литров в день. Это довольно неплохой показатель для молочного животноводства страны. Чтобы и качество было достойным, рацион своих буренок мы строго расписываем. Он состоит из силоса, сенажа, рапсового жмыха, соли, соды, воды. Даем минеральные вещества и витамины, чтобы корова не болела, давала молоко с хорошей жирностью и в больших объемах.

- К слову о труде сотрудников. Человеческий фактор исключается внедрением инноваций, цифровизации, без которых современный агробизнес не может быть успешным. Так говорят сегодня... Что с этим у Вас в хозяйстве?

- Мы не гонимся за модными фишками и инновациями. Мы внедряем только нужные технологии. Например, чипирование КРС. Все наши коровы ходят с устройствами беспроводной идентификации. Респондеры передают в главный компьютер всю информацию, которую мы должны знать о корове: сколько она съела, какой корм больше, каков ее рацион и показатель надоя. Это дает возможность своевременно принимать важные решения, понять, что идет не так, определить симптоматику, если буренка заболела. К примеру, если корова дает всего по 8 литров молока, то с ней явно не всё в порядке. Это помогает быстрее и проще проводить выбраковку. Кстати, такие моменты у нас случаются редко.

Все-таки порода хорошая. И приходят к нам нетели из-за границы уже с чипами. Европейская система содержания КРС давно практикует вживление датчиков. А у нас без чипов фермер не может претендовать на субсидии по производству молока и кормов.

Субсидии же нам помогают в приобретении техники и выращивании кормовой кукурузы. Без господдержки это мероприятие вылетало бы нам в копейку.

Да, о сотрудниках... Это сегодня, наверное, самая большая головная боль любого фермера. У нас работает 35 человек. Пока для фермы этого вполне достаточно. К тому же зимой половина из них уходит в отпуска.

- Ваше хозяйство славится тем, что некоторые специалисты уходят с крупных промышленных ферм, где так же создаются условия труда и проживания, к Вам! Получается, созданные Вами условия на порядок выше?

- Сравнить я не берусь. Главное, чтобы работники сами хотели у нас работать. Да, к нам приезжают работать не только из соседних сел и районов, а даже областей. К примеру, наш техник приехал из Костаная.

Что нужно человеку, чтобы он был готов трудиться? Достойную оплату труда и тепло и уют дома, где живет его семья. Мы занимаемся строительством домов для своих сотрудников, но иногда и покупаем им жилье. Точнее даем им нужную сумму, а остальные финансовые и юридические вопросы они решают самостоятельно. Да, эти дома оформляются в их собственность. Захотят – продадут. Но пока никто не захотел.

К нам уже приехало на работу 15 человек. Есть и те сотрудники, которые живут в соседних деревнях и каждый день приезжают на ферму. А дороги наши нельзя назвать даже хорошими... Раньше мы следили только за внутри поселковыми дорогами, на свои деньги проводили ремонт и укладывали асфальт. И упорно ждали, когда все же сделают подъездную дорогу к селу Дайындык. 9 километров от деревни нельзя было даже дорогой назвать. Езда по ней требовала огромного терпения. Но в этом году оно лопнуло. После долгих лет просьб и надежд, мы решили сами отремонтировать этот участок. И самим ездить неудобно, и работникам до фермы добираться тяжело. Выделили 320 миллионов тенге. Думаю, в этом году закончим только половину. Но уже в следующем - на месте бездорожья появится ровное дорожное покрытие.

- Мы знаем, насколько громадные вложения Ваше предприятие делает в обустройство села. Какую часть прибили Вы направляете на то, чтобы люди чувствовали себя частью современного мира?

- 50% точно. Каждый год ведь что-то делаем, строим дома, проводим отопление, ремонтируем дороги. Построили спортивный зал для детей, для

школы. Здесь соревнования проходят: люди играют в волейбол, баскетбол, теннис, настольные игры. Тренажеры есть. Само здание учебного заведения отремонтировали: часть средств выделило государство, часть – сами инвестировали. Сейчас здесь учится 75 школьников до 9 класса.

Построили и детский садик. Все новое начиная с фундамента до кроваток и игрушек. Возвели мечеть, ФАП. Сейчас возводим 10 домов. За два десятка лет построили для сотрудников около 20 частных домов. У нас в Дайындыке 65 дворов.

Ну как зачем и почему... Мы сами здесь родились, это наша малая родина, мы здесь работаем. Стараемся облагородить село, чтобы цивилизация здесь не была в диковинку. Свет, вода, тепло, асфальт. В половине дворов установлено центральное отопление. И работа еще ведется.

Средняя зарплата в хозяйстве - 180 тысяч тенге. Максимальная - 500 тысяч. Ее получает зоотехник. 380 и ниже – зарабатывают доярки.

Сельчанам помогаем улучшать породистость и продуктивность подворья. В табуны загоняем бычков-симменталов.

- Это своеобразный вклад на перспективу, чтобы вложенные деньги отбились работающими кадрами?

- Да Вы что, мы не думаем об этом. Оно все останется здесь. Куда мы это все? С собой заберем? Эти деньги пусть и остаются в деревне. Мы родом отсюда и хотим, чтобы люди также оставались, не уезжали. Сейчас и мои дети подрастают. Хочется, чтобы и они без корыстных целей и умыслов делали добрые дела и не ждали аплодисментов и громких благодарственных речей.

- Каким Вы видите свое предприятие через 20-30 лет?

- Чтобы было одним из лучших.

- На Ваш взгляд, можно ли в современных реалиях вести прибыльный агробизнес?

- Думаю, просто не нужно лениться. Мы переживаем тяжелое время, когда трудоспособные специалисты уходят на пенсию и мы сталкиваемся с критически малым кадровым составом. Поэтому нужно максимально привлекать молодежь.

- Есть ли секреты молочного бизнеса?

- Нет секретов. Чтобы вести молочный бизнес и получать от него эффект, нужно вовремя кормить скот. Тогда и молока будет больше, и прибыль будет выше. А значит и возможностей для развития села станет больше.



КОМУ ВЫГОДЕН УТИЛЬСБОР?



Сельхозтоваропроизводители Костанайской области продолжают настаивать на том, что утилизационный сбор, который все-таки был введен, тяжелым бременем ляжет на их плечи. Причин тому немало, они призвали отечественные заводы к диалогу и совместным активным действиям.

НАДО ПОВРЕМЕНИТЬ

- Аграрии региона просят отменить утильсбор на технику, - отметил председатель Регсовета Костанайской области Айдарбек Ходжаназаров. - Ежегодно наши фермеры приобретают порядка 300 тракторов и 200 комбайнов. Доля импортных тракторов занимает более 80%, комбайнов - около 70%. Общая сумма составляет порядка 25 млрд тенге. С учетом утилизационного сбора затраты аграриев повысились на 26-28%. Скажу на примере ТОО «Олга Агро». Если в прошлом году мы приобрели «John Deere» за 128 млн тенге, то в этом году такой же нам обходится в 140 млн тенге. Между тем утильсбор не привел к ценовому преимуществу отечественной сельхозтехники. По факту после введения утильсбора цены на отечественные тракторы «Беларус» и импортные вышли на практически одинаковый уровень - разница всего 1%. А должны были быть дешевле как минимум на 22% (ставка утилизационного сбора, налоговые преференции).

Почему так происходит, включают ли отечественные производители сельхозтехники уплачиваемый ими утильсбор в стоимость техники? И почему еще не выпущенные сельхозмашины на новых заводах уже называются казахстанскими? Эти и многие другие вопросы обсудили фермеры, представители союза машиностроителей и компаний, организовавших промсборку сельхозмашин.

ДАнные РАЗНЫТСЯ

- Более 45% парка сельхозмашин Казахстана имеют превышение нормативного срока эксплуатации, - отметила вице-президент АО «АгромашхолдингКЗ» Динара Шуккижанова. - Это данные Минсельхоза. Если говорить о тракторах, то их 143 тыс. единиц, из них 30% парка - это неработающая техника или нуждающееся в списании. По комбайнам цифры следующие: их всего 41,5 тыс. единиц, из них 20% с превышенным нормативом. Кормозаготовительной техники - 66,7 тыс. единиц, 23% - изношенно. Почвообрабатывающая техника - 381 тыс. орудий, износ более 41%. К изношенной отнесли технику, срок эксплуатации которой превысил 17 лет. В 2019 году было приобретено 3182 трактора, комбайнов 1286 единиц, 280 посевных комплексов, 1,5 сеялок, пресс-подборщики - 895 единиц. В среднем обновление составило 4%. Хотя во всем мире считается оптимальным обновление в 10%. Часто озвучивается информация, что 70% техники является импортной. Тракторов «Кировец» за 3 года было приобретено 530 единиц, «John Deere» - 246, «Buhler» - 143, «Claas» - 124. И можно посмотреть данные по 2019 году, когда многие из этих компаний локализовали производства в Казахстане и теперь считать их технику импортной нельзя. Сегодня не локализованы только «New Holland» и «John Deere».

- Есть вопросы в дифференциации: что мы называем отечественным, а что импортным, - отметил Айдарбек Ходжаназаров. - У нас немного другие данные. К примеру, мы берем предприятия «Агромашхолдинг», «Семаз», «КТЗ», «КАИК», «Композит групп». Берем количество техники, произведенное этими заводами. И у нас получается, что в 2019 году произведено 1034 трактора, тогда как границу пересекло - 5420 единиц. Такая статистика у НПП. По комбайнам берем только те модели, которые производятся в

Казахстане, получается 395 штук, произведенных против 887 единиц завезенных.

- Мы указываем в статистике только новые комбайны, вы же берете всю завезенную технику, в том числе бывшую в употреблении, которая регистрируется при ввозе в страну, - подчеркнула Динара Шуккижанова. - Вот и вся разница.

Сегодня на территории Казахстана выпуском сельхозтехники занимаются «Агромашхолдинг», «КазРоссинжиниринг» - бывший «Вектор», «Семаз», «Композит групп», «КТЗ», «КАИК», «Дон Мар», «Уральск Агрореммаш». «Claas» планирует запустить завод в первом полугодии 2021 года. Компании «Case» и «New Holland» подписали соглашение о промышленной сборке, в первом квартале 2021 года они планируют запустить завод.

- Техника «Claas» выпускается в Петропавловске, «New Holland» и «Case» в Уральске, «Гомсельмаш» - в Костане, - констатировала Динара Шуккижанова. - «Ростсельмаш», «Торум», «Вектор» - в Кокшетау. Тракторы «Ловол», «Кировец», «Buhler», «Claas», «Case», «Беларус». Кстати, вся линейка «Белоруса» после введения утилизационного сбора локализована на заводе «Композит групп» в Костане. МТЗ вошло в состав, выкупив 51% акций. Есть ряд крупных иностранных производителей, которые не имеют производств в РК. Это «John Deere», «Челенджер» и «Фенд», общая доля рынка не менее 13%. Много говорят, что мы как производители получаем много преференций от государства. Но на самом деле - это льгота по НДС, при заключении соглашения о промышленной сборке, предприятие имеет 0% НДС. Дилер же платит - 12% НДС и таможенный сбор в 5%. Кроме этого никаких льгот мы не получаем.

В тоже время «благодаря» новым правилам заходить на рынок и открывать сборочные производства для компаний становится все сложнее, а порой даже невозможным.

- 29 июля этого года в Предпринимательский Кодекс в статью о промышленной сборке внесли изменения о том, что основной показатель - это локализация, - добавил председатель Костанайского филиала Союза фермеров Марат Ахметов. - Заходя в Казахстан со своей техникой, я должен на заводе сразу локализовать 50%. Это резка, гибка, покраска и сварка. Это основной костяк, и локализовать это в момент захода на рынок невозможно никому. Раньше был показатель до 30% в течение 7 лет. Сейчас все ужесточили.

- Нас интересует момент, почему техника, которая еще не начала собираться у нас в стране уже считается казахстанской? - поинтересовался Айдарбек Ходжаназаров.

- С 2019 года соглашение о промсборке является ключевым документом в сельхозмашиностроении, - отметил представитель Союза машиностроителей Кайрат Еламанов - И подтверждает, что завод является субъ-



ТРАКТОРЫ СЕРИИ **6B**
от 95 до 140 л.с.



ТРАКТОРЫ СЕРИИ **6M**
от 155 до 195 л.с.



ТРАКТОРЫ СЕРИИ **8R**
от 225 до 400 л.с.



ТРАКТОРЫ СЕРИИ **9R, RT, RX**
от 420 до 570 л.с.

Для любого почвообрабатывающего орудия – будь то агрегат для заделки пожнивных остатков или осенней вспашки, борьбы с уплотнением почвы или щелеванием, в линейке «Джон Дир» вы найдете нужный трактор!



JOHN DEERE

- **Надежные двигатели** John Deere PowerTech, разработанные для сельскохозяйственных работ.
- **Эффективные трансмиссии** позволяют оптимально мобилизовать трактор в каждом конкретном моменте, подобрав нужную передачу, сохранив необходимые показатели работы.
- **Высокая топливная эффективность** – именно эффективность использования топлива, а не расход. Топливо используется на выполнение работы в поле, а не «пожирается» компонентами впустую.

- **Интегрированные передовые технологии точного земледелия** от автоматического вождения до системы телематики JDLink и ее возможностей: удаленный доступ к дисплею и настройкам, удаленная диагностика, беспроводная передача данных, а также мониторы документируют все работы на полях. И не только это!
- **Кабины:** удобство, эргономика, комфорт – все понятно и сделано для длинного рабочего дня с любовью к оператору.

Провести качественно работы, сэкономить средства владельца, открыть новые возможности развития управления фермерским хозяйством, внедрить новые технологии цифровизации, вести историю работ на полях, повысить урожайность, оптимизировать операции – это все вам могут помочь сделать тракторы «Джон Дир». Мы это можем доказать!

ВСЕ ТРАКТОРЫ «ДЖОН ДИР» ОСНАЩЕНЫ СИСТЕМАМИ НАВИГАЦИИ И ТЕЛЕМАТИКИ



010000, г. Нур-Султан, ул. Казанат, 1/1, бизнес-центр «Time», тел. 8 (7172) 55 47 11, моб. +7 701 967 28 22,
e-mail: marketing@eurasia.kz [johndeere.egk](https://www.instagram.com/johndeere.egk) [johndeereequipments](https://www.instagram.com/johndeereequipments) [tochnoezemledelie.egk](https://www.instagram.com/tochnoezemledelie.egk) [agrimarket_kz](https://www.instagram.com/agrimarket_kz)
www.agromanagement.kz www.agrimarket.kz

СФОКУСИРУЙТЕ ВНИМАНИЕ НА КАЧЕСТВЕ ВЫПОЛНЯЕМОЙ РАБОТЫ



С управлением трактор справится сам!

Система автоматизации разворотов AutoTrac Turn Automation на тракторах 8-й и 9-й серий контролирует разворот на разворотной полосе в автоматическом режиме, а также легко и точно управляет всеми функциями трактора и рабочего оборудования.



JOHN DEERE

ВАШИ ПРЕИМУЩЕСТВА

- Снижение пропусков и перекрытий на разворотной полосе.
- Снижение производственных затрат на удобрения, химикаты и топливо.
- **Равномерный рост и здоровье культур на разворотной полосе.**
- **Минимальное уплотнение почвы на разворотной полосе.**
- **Выше уровень комфорта, меньше напряжение оператора.**



010000, г. Нур-Султан, ул. Казанат, 1/1, бизнес-центр «Time», тел. 8 (7172) 55 47 11, моб. +7 701 967 28 22,
e-mail: marketing@eurasia.kz [johndeere.egk](https://www.instagram.com/johndeere.egk) [johndeereequipments](https://www.instagram.com/johndeereequipments) [tochnoezemledelie.egk](https://www.instagram.com/tochnoezemledelie.egk) [agrimarket_kz](https://www.instagram.com/agrimarket_kz)
www.agromanagement.kz www.agrimarket.kz

ектом индустриальной деятельности. Прежде всего, соглашение о промсборке — это обязательства производителя, расписанные по годам. Теперь соглашение о промсборке дает возможность получения преференций в рамках инвестиционного контракта по НДС и таможенным сборам. Производитель имеет возможность на получение стимулирования от РОП. Если компания завезла технику до момента запуска своего производства в Казахстане, то она будет облагаться утильсбором. Кроме того, модели, которые не указаны в соглашении о промсборке, при ввозе тоже будут облагаться утильсбором.

- Утилизационный сбор оплачивают все, - пояснила Динара Шукижанова. - Мы как «Агромашхолдинг» платим утильсбор оператору РОП, но он в рамках стимулирования производства возвращает нам эту сумму. Получается, что мы туда-сюда деньги гоняем. Оплаченная сумма в РОП в течение 8 рабочих дней нам вернулась, и мы в стоимость техники ее не включаем. В свою очередь импортер, тот, кто не подписал соглашение о промсборке и не организовал производство в Казахстане, оплачивает утильсбор, и он ему не возмещается, и, вероятно, такие компании включают его в цену сельхозмашины.

- Сегодня есть завод по переработке старых автомобилей в Караганде, его построили на деньги, собранные по утильсбору автомобилей. Он был введен в 2016 году, а завод построен в 2018, - пояснил Кайрат Еламанов. - Ситуация по сельхозтехнике аналогичная. Но срок появления завода будет короче, так как у РОП уже имеются средства на начало строительства. В этом году начнется возведение завода по утилизации сельхозтехники в Костане в индустриальной зоне. Сейчас разрабатываются правила, какая должна быть комплектация техники, какой будет компенсация, после этого можно сдавать технику в пункты сбора, которые будут по всей стране.

КОМУ ВЫГОДЕН УТИЛЬСБОР?

- Благодаря вводу утильсбора, компании «Ловол» и «Кировец» открыли производства в Костане, зашли как инвесторы в уставной капитал, хотя раньше об этом речи не шло, - подчеркнула Динара Шукижанова. - К примеру, Кировец зашел с 45% инвестиций. Сейчас они вкладывают свои деньги в производство пластиковых деталей, поставляют машинные комплекты.

Если утильсбор завод не включает в цену техники, то почему ее стоимость повышается каждый год? Аграрии настоятельно просили производителей ответить на этот вопрос.

- Я сделал анализ, у вас ежегодно стоимость комбайнов увеличивается на 4-5 млн тенге, почему? - поинтересовался директор ТОО «Зуевка» Александр Бородин.

Следом за ним Айдарбек Ходжаназаров привел статистику, собранную НПП. Комбайн «Есиль 730» в 2014 год стоил 23 млн тенге, 2015 год — 27 млн, 2016 — 42 млн, 2017 — 53 млн тенге, в 2018 году стоимость почти не изменилась, в 2019 выросла на 8%. За это время зарубежная техника дорожала на 15-20%, максимум 35%. А в 2019 году цена,

к примеру, на «John Deere» упала на 20%.

- Привязка к валюте в стоимости машинокомплектов и других компонентов, играет свою роль, - отметил представитель «Агромашхолдинга». - Только в 2018 году нашей компании удалось переломить ситуацию и договориться с белорусами, чтобы мы покупали комплектующие за рубли, а не за доллары. Кроме того, мы напрямую зависим от цен, устанавливаемых производителем комплектующих. И поверьте, они с каждым разом только растут.

- Я считаю, что есть и другие возможности и способы поддержки производителей, - подчеркнул представитель компании «Claas» Арсен Погасян. - Мы понимаем, что утильсбор ложится на плечи аграриев. Мы не хотим критиковать решение Правительства, но считаем, что есть и альтернативные методы поддержки производителей техники. Соглашение о промсборке нами было подписано, завод начнет работать, но до момента его запуска и выпуска готового продукта, наша техника, которая будет доставляться в Казахстан, будет попадать под утильсбор. Со своей стороны в рамках нашего проекта, мы прилагаем все усилия, чтобы техника не облагалась утильсбором. Нами запланировано производство трех серий комбайнов марки «Тукано» и тракторов марки «Херіон». Остальная техника, которая будет продаваться через «СТ АGRО», будет облагаться утильсбором. Что касается выпуска кормоуборочной техники нашей фирмы, то объемы покупки ее малы, поэтому открывать выпуск в Казахстане, мы пока не планируем.

- Мы изначально говорили о том, что не утильсбор должен быть поддержкой машиностроительной промышленности, а другие меры, - пояснил руководитель «СТ АGRО» Нуржан Нурмаганов. - Для открытия производства мы выбрали модели комбайнов и тракторов, которые больше всего продаются. Остальную технику фермерам пока придется покупать с учетом утильсбора.

- При ценоформировании наша компания в стоимость машины не включает НДС и утильсбор, - пояснил директор «КАИК» Олег Бальбин. - РОП его удерживает со всех, мы за счет своих оборотных средств оплачиваем утильсбор и РОП в течение недели нам эти же суммы возвращает. Мы наладили сборку тракторов МТЗ 8,9 и 12 серии и утильсбор в цену не вставляется. Дополнительно мы занимаемся сборкой трех серий комбайнов «Акрос» и «Торум» зерновой и рисовой. Это первый год, как мы запустили сборку.

- С этого года мы занимаемся промышленной сборкой продукции завода Ростсельмаш, - отметил директор «КазРоссервис инженеринг» Андрей Пашутин. - Собираем «Вектор 410» и «Акрос 550». До этого года являлись дилером и осуществляли поставку этой же техники. Те меры, которые сегодня введены, в том числе и утилизационный сбор - это меры, направленные на развитие отечественного машиностроения и задач локализации, которые достаточно четко прописаны в соглашениях. Скажу, что легко проверить есть ли утильсбор в цене техники или нет? К примеру, по линии КазАгроФинанс для продажи техники через них нужно пройти ценовую комиссию и утвердить цену. Так вот,

цена по импорту прошлого года и цена комбайнов по промсборке изменилась только в рамках инфляционной составляющей.

НУЖЕН ДИАЛОГ

- Мы ваши клиенты, и из наших потребностей должна формироваться стратегия производителя сельхозтехники, - подвел итог Айдарбек Ходжаназаров. - Есть вопросы по предоставляемой линейке. Одного трактора «Claas», «Кировец» или «Buhler» нам не хватит. Потому что наши операции достаточно широки. Более того, есть такие вещи как специализация, к примеру, мои наладчики обучены работать с техникой «John Deere». Когда мне предложили купить технику другой марки, которая производится в Казахстане, я ответил, что у меня весь сервис-центр построен вокруг «John Deere». Как я перейду на технику другого производителя? Конечно, можно заменить старую технику на новую, а сколько потребуются дополнительных вложений, чтобы перекавалифицировать специалистов? Возникает вопрос, почему за нас решают чиновники или другие люди при лоббировании утильсбора, на какой технике нам работать? Понятно, что я смогу заплатить больше, а как быть мелкому крестьянину, который сеет 3-5 тыс. гектаров?

Представители заводов ответили, что такие фермеры будут покупать отечественное, которое им по карману.

- Для нас не понятно, почему отечественные заводы встали на сторону утильсбора, на мой взгляд — это война за рынок, - подчеркнул Айдарбек Ходжаназаров. - Аграрии являются лакомым куском, за который бьются производители техники. С введением утильсбора, честно скажу, некрасиво получилось, когда нас поставили перед фактом. Мы клиенты, и мы платим. Нам бы хотелось наладить диалог с производителем техники и работать сообща. Мы рады, что большинство компаний зашли на рынок, но представляемая ими линейка без утильсбора сужается до 3 наименований.

- Благодаря утильсбору, идет удорожание нашей продукции, - подчеркнул Александр Бородин, руководитель ТОО «Зуевка». - Мы считали, что при введении сбора, мы увидим снижение стоимости отечественной техники. Но не случилось. К примеру, МТЗ, что с Беларуси, что местной сборки - цена одинаковая. Заводы должны думать об удешевлении выпускаемой техники. Вы должны были на 22% снизить стоимость, а получилось, что увеличили, объясняя ростом доллара. А потом удивляетесь, почему хлеб и молоко стали дороже. Вы НДС не платите, а мы при покупке комбайнов заплатили 40 млн тенге по НДС.

- На данном этапе мы не можем тащить на себе утильсбор, чисто с финансовой точки зрения, - подчеркнул Ходжаназаров. - Два засушливых года очень сильно ударили по фермерам. Поэтому мы просим отменить или хотя бы отсрочить утильсбор. Нам необходимо повышать производительность труда, но как это делать без производительной техники?

**Татьяна ДЕРЕВЯНКО, Костанай
Фото Екатерины КОМИССАРОВОЙ**

ПОДБОР ДВИГАТЕЛЕЙ ДЛЯ ТРАКТОРОВ

ЯМЗ



**К-700А,
К-701,
К-744Р**

**В наличии тракторы
ТТУ-800, мощностью
от 240 до 330 л.с.**

Цены с учетом субсидий
от **25 МЛН** тенге!

Двигатель ЯМЗ – это низкая стоимость владения, доступность запчастей и обслуживания

Уникальное предложение для владельцев
тракторов *Buhler Versatile 2375!*

Компания Агротехмаркет
осуществляет установку

двигателей ЯМЗ

необходимой мощности
взамен двигателей Cummins



АГРОТЕХМАРКЕТ

Компания «Агротехмаркет»
Адрес: г. Кокшетау,
мкр. Городок Строителей, д. 3/72,
тел.: 8 (7162) 76-01-81, ф.: 76-11-56,
e-mail: agrotehmarket@mail.ru

Филиалы:

г. Петропавловск, ул. Я.Гашека, 25 А,
тел./факс: (8-7152) 51-97-49,
8 701 972-45-25,
e-mail: aleksandr_lashevsky@mail.ru

г. Костанай, ул. Карбышева, 103,
тел./факс: (8-7142) 22-02-13,
8 701 035-100-7,
e-mail: gk_agro@bk.ru

г. Державинск, ул. Набережная, 122 А,
тел/факс: (8-716 48) 9-17-82,
e-mail: agrotehmarket_derjavinsk@mail.ru

**Здесь работают
профессионалы!**

ПРОДКОРПОРАЦИЯ ОБЪЯВЛЯЕТ ОБ УСТАНОВЛЕНИИ ЗАКУПОЧНЫХ ЦЕН

ПРОДКОРПОРАЦИЕЙ УСТАНОВЛЕННЫ СЛЕДУЮЩИЕ ЗАКУПОЧНЫЕ ЦЕНЫ НА ЗЕРНО УРОЖАЯ 2020 ГОДА:

Культура	Натура, г/л (не менее)	Клейковина, % (не менее)	Влажность, % (не более)	Сорная примесь, % (не более)	Зерновая примесь, % (не более)	Массовая доля белка, % на сухое вещество (не менее)	Число падения, сек. (не менее)	Закупочные цены, тенге/тонна	
								с НДС	без НДС
пшеница 3 класса	710	23	14	2	5	11,5	160	83 000	74 107
пшеница 3 класса	730	25	14	2	5	11,5	160	85 000	75 893
пшеница 3 класса	760	27	13,5	2	5	14,5	250	87 000	77 679
пшеница 4 класса	700	18	14	2	5	9,5	80	78 000	69 643
ячмень 2 класса	600	-	14	2	7	-	-	50 000	44 643

Закупочные цены установлены для возврата по форвардному закупу и для прямого закупа пшеницы.

Продкорпорацией по результатам исполнения программы форвардного закупа в текущем году будут внесены соответствующие предложения по реализации этой программы в 2021 году.

При установлении закупочной цены предусматривалось, что закупочная цена должна быть:

- 1) достаточной для покрытия расходов фермера, с уровнем рентабельности, обеспечивающей дальнейшее развитие отрасли;
- 2) учитывающей соблюдение ценового паритета с ценами в пригранич-

ных областях России;

3) сдерживающей рост цены на муку, хлеб, а также продукции птицеводства и животноводства;

4) обеспечивающей конкурентоспособность на традиционных экспортных рынках.

АО «НК «Продкорпорация»

4 СОВЕТА ПО ОБРАБОТКЕ ПОЧВЫ ОСЕНЬЮ

По мере того, как фермеры готовятся к уборке урожая, они также готовятся и к осенней обработке почвы. По словам специалиста по почвообрабатывающим продуктам Джастина Рендера из компании Kinze Manufacturing, уборка и обработка почвы может оказать непосредственное влияние на показатели урожая следующего года.



«Большинство хозяйств проводят осеннюю обработку почвы непосредственно за своими комбайнами или сразу же после уборки урожая, - говорит Рендер. - Прогнозы по раннему сбору урожая этой осенью во многих частях страны также означают более раннее начало обработки почвы».

Он рекомендует эти четыре метода для эффективной обработки полей и уборке растительных остатков культур:

1. Сокращение уплотнения почвы - влажная погода и насыщенные почвы увеличивают риск уплотнения во время уборки урожая. Рекомендуется подождать, пока земля подсохнет, но это не всегда возможно. «Обработка по-

чвы - это один из способов борьбы с уплотнением поверхности земли, особое внимание уделяется колес. Снижение коэффициента уплотнения помогает избежать полевых проблем, которые могут возникнуть, если с этим ничего не делать», - говорит Рендер.

2. Равномерное распределение остатков культур - комбайны должны быть правильно настроены для достижения равномерного распределения остатков. «Обращайте внимание на головку ножа комбайна, системы измельчения и разбрасывания. Регулируйте процесс в зависимости от условий

уборки», - советует Рендер.

3. Ускорение разложения - измельчение и равномерное распределение растительных остатков ускорит процесс разложения. «Чем быстрее растение начнет разлагаться, особенно если погода теплая и влажная, тем быстрее начнут разлагаться остатки, - объясняет он. - Остатки, которые не касаются почвы, обычно разлагаются дольше».

4. Подумайте о зимних покровных культурах. Защищайте почву в течение зимы и ранней весной с помощью покровных культур, но при их выборе и использовании не забывайте о циклах углерода и азота. «Бобовые культуры улавливают азот из воздуха и преобразуют его в почву. Другие культуры, такие как травы или капустные, охотятся за питательными веществами в почве и фиксируют их в корневой зоне, сохраняя вещества для минерализации в более поздний период, когда культуры смогут их использовать», - объясняет Рендер.

Источник: www.agdaily.com



Гарантия Сервис
Запчасти

ТОО "Астана Агропартнер"

 <p>АЛМАЗ Алтайские машиностроительные заводы</p>	<p>дисковые и зубовые бороны, чизельные, лемешные и оборотные плуги, плоскорезы-глубококорыхлители, сеялка, сцепка, культиватор, культиватор-плоскорез</p>	
	<p>бороны средние дисковые, зубовые бороны, чизельные, кольчато-шпоровые катки, многооперационные почвообрабатывающие агрегаты, плуги-глубококорыхлители, посевные комплексы, пружинные бороны, сеялки</p>	
 <p>БЕЛАГРОМАШ-СЕРВИС имени В. М. Рязанова</p>	<p>бороны дисковые и зубовые, дисковые мульчировщики, лущильники, культиваторы, плуги, сеялка</p>	
	<p>пропашные сеялки 6,8, 16, 24-рядные (SP, MTR, MAXIMETRO, JULIA), овощные сеялки (ORietta, OLIMPIA), почвообрабатывающие орудия (DIABLO, DRACULA, TZAR)</p>	
	<p>тракторы, зерноуборочные комбайны, самоходные опрыскиватели, кормоуборочные комбайны, почвообрабатывающая прицепная техника, посевная прицепная техника, кормоуборочная прицепная техника, техника для переработки и хранения зерна.</p>	
	<p>жатки для уборки подсолнечника 6, 7.4, 9.4 м и для уборки кукурузы 6, 8-рядные, мобильные сушилки</p>	
	<p>Оборудование Сельхозтехника Гарантия Семена весь модельный ряд тракторов «Беларус»</p>	
	<p>фронтальные погрузчики для тракторов (TUR BASIC 1200, TUR BASIC 1600 Xtreme S, Xtreme M, Xtreme 1,2,3), принадлежности для погрузчиков (ковши, вилы, захваты для рулонов, ящики, подъемники для BIG-BAG), экскаваторы для тракторов</p>	
	<p>качественные гибриды мирового уровня семена подсолнечника селекции Aspria Seeds, гибриды F1: AS33111SU, ХОРНЕТ, AS33111KL, AS33104KL, AS35143KL</p>	

ТОО «Астана Агропартнер» - официальный партнер в Республике Казахстан

Офис г. Усть-Каменогорск,
пр. Абая, 213/1,
8 (701) 717 74 00,
8 (701) 091 22 64,
8 (701) 059 04 00,
8 (705) 251-46-48
e-mail: arman_199@mail.ru

Офис г. Нур-Султан,
пр. Р. Кошкарбаева, 1/2,
бизнес центр «Downtown»,
блок Manhattan, офис 201,
+7 (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 06 07,
8 (771) 086 86 83,
8 (771) 086 86 84,
e-mail: ast_agropartner@mail.ru

Отдел по продаже запасных
частей
8 (705) 752 21 28,
e-mail: arman_199@mail.ru

Быстрота действия и экономичность инсектицидной обработки



Экономичный пиретроидный инсектицид для защиты капусты, хлопчатника, подсолнечника и рапса от листогрызущих гусениц чешуекрылых, льна – от льняных блошек. Обладает очень высокой скоростью инсектицидного действия («нокдаун-эффект»), двойным механизмом действия – контактным и кишечным. Характеризуется низкими нормой расхода, экономичностью обработки.

ТОО «Август-Казахстан»

010000, г. Нур-Султан, ул. Бейбитшилик, д. 14,
бизнес-центр «Марден», офисы 605 - 610.
Тел./факс: (7172) 57-95-14, 57-95-15

www.avgust.com

avgust **30 лет**

С нами расти легче.
С нами растет страна

Смерч сорнякам!



Торнадо® 500

изопропиламинная
соль глифосата кислоты,
500 г/л к-ты

Универсальный гербицид сплошного действия с увеличенным содержанием глифосата. Уничтожает практически все виды однолетних и многолетних двудольных и злаковых сорняков. Является наиболее эффективным средством для очищения полей под посев различных культур, в том числе при минимальной и нулевой технологиях выращивания, а также на парах. Также используется в качестве десиканта пшеницы.

ТОО «Август-Казахстан»

010000, г. Нур-Султан, ул. Бейбитшилик, д. 14,
бизнес-центр «Марден», офисы 605 - 610.
Тел./факс: (7172) 57-95-14, 57-95-15



avgust **30**
лет

С нами расти легче.
С нами растет страна

www.avgust.com

Координационный совет Германно-Казахстанского Аграрно-политического Диалога обсудил основные направления работы на 2020/2021 гг

Не так давно состоялась ежегодная встреча координационного совета Германно-Казахстанского Аграрно-политического Диалога (АПД) в рамках видео-конференции между Берлином, Бонном, Нур-Султаном и Алматы. Во время встречи были представлены результаты проекта за первое полугодие 2020 г. и обсуждены планы по его развитию на следующие 12 месяцев.

Проект «Германно-Казахстанский аграрно-политический диалог» (АПД) осуществляется при поддержке Федерального Министерства продовольствия и сельского хозяйства Германии на основании постановления Германского Бундестага с 2009 года. Его целью является поддержка Казахстана в формулировании планов и стратегий сельскохозяйственной политики с помощью опыта Германии и других европейских стран. Проект АПД осуществляет свою деятельность по согласованию с Министерством сельского хозяйства Республики Казахстан. Оперативным партнером по реализации проекта в Казахстане является некоммерческое акционерное общество «Национальный аграрный научно-образовательный центр» (НАНОЦ).

В начале 2020 года проект вступил в новый этап развития. Теперь работа проекта будет осуществляться на трёх платформах: органическое сельское хозяйство, аграрное финансирование и диалоговая платформа, на которой будут рассматриваться общие темы, связанные с устойчивым развитием сельского хозяйства на политическом, экономическом, научном и социальном уровнях.

Во встрече координационного совета приняли участие Министерство сельского хозяйства Республики Казахстан (МСХ РК), Федеральное министерство продовольствия и сельского хозяйства Германии (BMEL), Национальный аграрный научно-образовательный центр - НАНОЦ, Национальный управляющий холдинг АО «КазАгро», Аграрная кредитная корпорация - АКК и Национальный аккредитационный центр, а также исполнитель проекта: AFC Agriculture and Finance Consultants GmbH. В качестве партнеров по проекту присутствовали ADG - Академия немецких кооперативов и DLGe.V. - Немецкое сельскохозяйственное общество. Кроме того, в обсуждении была задействована Рабочая группа по сельскому хозяйству Восточного комитета немецкой эконо-



мики. Модератором встречи выступила Штефани Маак, руководитель проектов в компании AFC Consulting, г.Бонн, отвечающая за реализацию проекта.

Участников встречи поприветствовали Руслан Аманов, директор департамента международного сотрудничества и привлечения инвестиций МСХ РК; Бруно Хоффштадт, начальник отдела 624 – международные проекты Министерства продовольствия и сельского хозяйства Германии и Дана Борумбаева, директор департамента международного сотрудничества и привлечения инвестиций НАНОЦ.

Руководитель проекта Александр Барневиц рассказал о мероприятиях, которые уже прошли в рамках проекта АПД в 2020 году на трех платформах: «Органическое сельское хозяйство», «Аграрное финансирование» и «Диалоговая платформа». Затем Ясурбек Рустамов, Международный долгосрочный эксперт по органическому сельскому хозяйству, и Лунара Умралинова, Национальный долгосрочный эксперт по аграрному финансированию, представили план проекта на 2020 и 2021 годы.

В области органического сельского хозяйства проект будет сосредоточен на реализации «Дорожной карты органического сельского хозяйства» Министерства сельского хозяйства РК и проведении семинаров для обучения аудиторов и других специалистов, а также сельхозпроизводителей. Со стороны МСХ РК была подчеркнута важность исключения Казахстана из, так называемого, «серого списка» Европейского Союза по органическим сельскохозяйственным продуктам. В связи с этим участники заседания рекомендовали обратить особое внимание на принятие мер по модернизации сельскохозяйственной и перерабатывающей отраслей, на необходимость обеспечения прозрачности и прослеживае-

мости по всей цепочке создания добавленной стоимости посредством внедрения инновационных технологий и проведения независимой сертификации органической продукции.

Деятельность в рамках платформы «Аграрное финансирование» будет сосредоточена на предоставлении консультаций по созданию государственной программы развития сельского хозяйства РК. Кроме того, планируется проведение мероприятий по поддержке мелких фермерских и личных подсобных хозяйств, внедрение программы по продвижению инноваций в сельском хозяйстве, а также консультации по привлечению инвестиций и продвижению казахстанского экспорта.

На «Диалоговой платформе» планируется работа по темам «Продовольственная безопасность» и «Дуальное обучение», а также по такому актуальному вопросу как «Утилизационный сбор при покупке сельскохозяйственных тракторов и зерноуборочных комбайнов».

Координационный совет проекта рекомендовал тесное взаимодействие с казахстанскими учреждениями, поставщиками и производителями средств производства для АПК и с другими, поддерживаемыми германской стороной, проектами в Казахстане - Немецким аграрным центром и проектом «Повышение компетенций в области производства молока», а также обмен опытом со схожими по темам проектами в Украине и России из программы финансовой поддержки двусторонних проектов Федерального Министерства продовольствия и сельского хозяйства Германии.

В заключение представители аграрных министерств обеих стран дали положительную оценку сотрудничеству на политическом уровне и поблагодарили АПД за значительный вклад, внесенный по сегодняшний день, в развитие германно-казахстанских отношений и аграрной отрасли Республики Казахстан. Дальнейшее осуществление активной деятельности АПД в 2020/21 году и в последующие периоды приветствуется обеими сторонами, несмотря на то, что запланированные мероприятия с физическим присутствием и специализированные информационные поездки возможно не могут быть осуществлены в 2020 году в связи с пандемией Covid-19.

Источник: АПД. Фото: АПД.

www.ctagro.com

@ct_agro

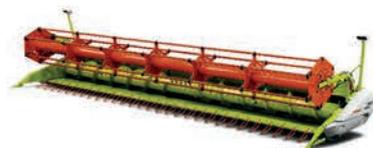
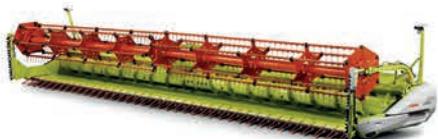
СТ АГРО



ЖАТКИ CLAAS - УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ ПРИ УБОРКЕ РАЗЛИЧНЫХ КУЛЬТУР



СПРАВЯТСЯ С ЛЮБОЙ ЗАДАЧЕЙ



ГАРАНТИЯ ВАШЕГО УСПЕХА
СЕГОДНЯ И ЗАВТРА!

CLAAS





АЛМАЗ



СУПЕРАКЦИЯ

Земля — то, что нас объединяет

Розырыш **7 октября** на AGROSALON 2020

AGROSALON
6-9 OCTOBER **ОКТАБРА** 2020

Москва, «КРОКУС ЭКСПО»
Зал 14, стенд E.1.20

Официальные дилеры АЛМАЗ в Казахстане:

ТОО «Астана Агропартнер»

УСТЬ-КАМЕНОГОРСК, пр. Абая, 213/1
+7 (701) 717-74-00

НУР-СУЛТАН, пр. Р. Кошкарбаева, 1/2, офис 201
+7 (705) 798-06-07

КОКШЕТАУ, ул. Ш.Уалиханова, 197 А
+7 (7162) 77-52-81

КОСТАНАЙ, ул. Карбышева, 16
+7 (705) 798-06-07

ТОО «Агросервис 1»

+7 (727) 251-65-60

АЛМАТЫ
пр. Рыскулова, 73

ПЕТРОПАВЛОВСК
ул. Мусрепова, 38

ТАЛДЫКОРГАН
магазин «Агромир»

САРЫ-ОЗЕК
ул. Майлина, 36

ТОО «БелАгро»

КОКШЕТАУ, ул. Ы.Алтынсарина, 18
+7 (7162) 25 55 68, +7 707 220 99 69

АЛМАТЫ, ул.Рыскулова, 76
+7 (7272) 94 10 12, +7 707 220 95 50

КОСТАНАЙ, ул.Карбышева, 6Б
+7 (7142) 28 67 07, +7 707 220 96 63

ПАВЛОДАР, ул. Циолковского, 55/1
+7 (7182) 63 02 94, +7 707 220 99 29

#НашаЗемляАлмаз



**Мотоцикл
Harley Davidson
Street Bob**



**Плуг «АЛМАЗ»
PERESVET ПОН 4+1**



И другие призы
(кожаный жилет,
рюкзак, сумка-пояс)

Подробности на сайте www.almaztd.ru
zemlya@almaztd.ru

Сроки проведения акции: с 15 января по 30 сентября 2020 г.



ТОО «Павлодарснабсбыт»

ПАВЛОДАР
ул. Торговая, 6
+7 (7182) 68-67-52

ТОО «Ата-Су Спецтехника»

НУР-СУЛТАН
ул. С 331, здание 10
+7 (717) 249-96-61

**ТОО «Машино-
Тракторный магазин»**

БЕСКОЛЬ
ул. Ипподромная, 1
+7 (715) 382-09-55

**ТОО «Агроснабженческая
компания Аском»**

КОСТАНАЙ
ул. Карбышева, 22А
+7 (3142) 22-25-99

ТОО «БайСалСервис»

ТАЛДЫКОРГАН
ул. Абылайхана, 125
+7 (700) 427 32 00

ТОО «КазАгроЭксперт»

КОКШЕТАУ
ул. Горветка 2, ду 1
+7 (7162) 93-40-04

ТОО «ТехАгроАтбасар»

АТБАСАР
пос. КСМК,30
+7 (776) 747-51-41

ПОЛЬША - КАЗАХСТАН: ПЕРСПЕКТИВЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ



В условиях, когда мировая экономика находится в состоянии неопределенности, и большинство экспертов прогнозирует её рецессию вследствие пандемии коронавируса, первым пунктом повестки каждого государства являются вопросы, связанные с сохранением бизнеса, его поддержки и стимулирования. Важным аспектом развития бизнеса остается его способность наращивать экспортные возможности. Казахстан, в силу множества причин, пока что остается сырьевым экспортером, что, конечно, не лучшим образом сказывается на здоровье экономики и её способности сдерживать удары катаклизмов мирового масштаба.

Эксперты считают, что экономике Казахстана, с ее огромным потенциалом, нужно входить на рынки других стран не с сырьем, а с конечным продуктом, инвестируя капиталы в совместные производственные и пищевые предприятия других стран. Это позволит создать крепкую базу для дальнейшего развития всей структуры экономики богатой на ресурсы страны.

О том, какие проекты и какие возможности имеются у казахстанского бизнеса в направлении экспорта и инвестирования на рынок Европейского союза, журналисту Босс-Агро расска-

зал президент Польско-Казахстанской Торгово-Промышленной Палаты Петр ГУЗОВСКИЙ.

- Петр, здравствуйте! Познакомьте наших читателей с представляемой вами организацией.

- Здравствуйте! Польско-Казахстанская Торгово-Промышленная Палата (ПКТПП) была создана 17 января 2008 года. Казахстан и Польшу связывают продолжительные и успешные взаимоотношения в разных областях, и одна из них - это взаимодействие бизнеса. В тот период назрела необходимость создания структуры, которая была бы способна взять на себя задачу по оказанию помощи бизнесу во взаимодействии и освоении новых направлений.

- Сегодня роль Польско-Казахстанской Торгово-Промышленной Палаты не потеряла своей актуальности?

- С момента своего создания наша Палата вносит значительный вклад во взаимодействие бизнес-структур наших стран. И я думаю, что эта роль будет только возрастать, ведь у наших и ваших бизнес-сообществ есть желание и возможности в значительной мере углублять сотрудничество. Тем более, что инструментов для этого есть множество.

- Можете назвать объем инвестиций со стороны бизнеса Республики Польша в экономику Казахстана? Наблюдается ли рост инвестиций в последние годы?

- Валовый приток прямых польских инвестиций в экономику Казахстана с 2005 года составил около 218 млн. долларов. Между тем, капиталовложения казахстанского бизнеса в экономику Польши составили всего 25,5 млн. долларов США, что в 8 раз меньше. Экспорт в Казахстан продукции польских производителей только за 2019 г составил 598,2 млн. долларов США (+14,8%), в тот же период импорт из Казахстана - 1 298,6 млн. долларов США. Могу отметить, что в последние годы наблюдается рост зарегистрированных в Казахстане совместных предприятий с польским участием: 2016 г - 204 организации, 2017 г - 218, 2018 г - 225 предприятий, 2019 г - 226.

- Какие направления успешны, и по каким направлениям еще предстоит много работы?

- Направлений много, и по каждому из них можно работать успешно и взаимовыгодно. К примеру, у польского бизнеса есть хороший опыт в создании и применении инноваций в области экологических решений, очистки воздуха, сточных вод и земель. Неплохие знания накоплены в создании когенерационных установок для мусоросжигательных отходов. Хорошо развито машиностроение и технологии в сфере сельского хозяйства, а также пищевой промышленности открывают колоссальные возможности для нашего сотрудничества. Сегодня машиностроительные заводы Польши выпускают технику и оборудование, не уступающее по качеству производителям Западной Европы, Америки и Канады. В то же время оно значительно дешевле. В этом направлении у компаний есть компетенции, и я знаю, что многие казахстанские аграрии стали чаще приобретать технику производства Польши. Это говорит об их доверии.

- Агропромышленный комплекс Казахстана остро нуждается в инновационных подходах. Каким опытом и какими разработками Польша может поделиться с предприятиями аграрной сферы Казахстана?

- В Польше интенсивно развиваются садоводство, выращивание ягод и связанные с этим технологии. А у Казахстана в этом направлении есть большие перспективы, особенно в южных регионах страны. То же самое касается выра-

щивания овощей в защищенном грунте - технологии для орошения, освещения, когенерационного отопления или фото-электрические технологии. У нас развитое птицеводство; современные технологии, связанные с утилизацией отходов и их преобразованием в тепло или электричество. Также развит и современный сектор техники и оборудования для обработки и сохранения почвы.

- В условиях кризиса взаимодействие экономик стран должно усиливаться, чтобы оставаться на плаву, и, на ваш взгляд, как этого добиться в кратчайшие сроки?

- Бесспорно, взаимодействие бизнеса и, соответственно, экономик должно активизироваться не только в условиях кризисных проявлений, но и в благоприятные времена. Это, по сути, индикатор здоровья экономики, а, уж в условиях кризиса, тем более! Необходимо расширять сотрудничество в разных направлениях. Нужно больше контактировать нашим и вашим компаниям и искать точки взаимодействия, благо площадок для этого есть много, и одна из них - Польско-Казахстанская Торгово-Промышленная Палата. Мы видим хорошую перспективу сотрудничества в области выращивания лекарственных растений, пряностей и семеноводства. Ведь в Казахстане про-

изводится экологически чистая пшеница, гречка, льняное семя, просо, а это высоко ценится в Европе! Нам, в Европе, получать такое сырье становится все труднее по ряду причин. Казахстанский бизнес мог бы неплохо работать в рамках совместных предприятий, и перерабатывать свое экологически чистое сырье на территории Республики Польша для дальнейшей реализации. Такое сотрудничество даст большой рынок сбыта конечного продукта во все страны Европы. Наличие чистого сырья (без спреев и модификаций ГМО) должно способствовать продвижению казахстанского бренда «чистых продуктов питания» со знаком ECO под брендом KAZAKHSTAN.

- Но это недешевый и не быстрый процесс, требующий хорошей подготовки. Ведь так?

- Безусловно, подготовка нужна, и мы готовы оказать содействие. Что же касается цены вопроса - то здесь нужно понимать, что рынок Европы - это 518 млн. человек. Это огромный рынок для производства и продажи экологически чистых продуктов. Также прошу обратить внимание на то, что продукты с лейблом «ЕСО» реализуются по более высокой цене. Кроме того, сейчас в Европе, и в Польше в частности, есть много грантов и преференций для стартапов с такой

тематикой. Я не буду останавливаться подробно, но при заинтересованности ваших компаний, мы сможем оказать консультацию по всем этим вопросам.

- Возможно, есть направления аграрного сектора Казахстана, которые более интересны для инвестиций со стороны польских компаний. Какие это направления? Каким образом может складываться сотрудничество?

- На мой взгляд, польским компаниям необходимо инвестировать в создание производств на территории Казахстана по глубокой переработке сырья, как польского, так и казахстанского, для его последующего экспорта в Китай.

- Спасибо за беседу!

Нур-Султан - Варшава

**ПОЛЬСКО-КАЗАХСТАНСКАЯ
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ
ПАЛАТА**

Варшава тел.: Но 48 22 63 09 653;
факс: 48 22 63 09
Президент: Петр Гузовский
тел. 605 348 396
e-mail: prezes@pkihp.pl

**МОЛОЧНЫЕ
ТАНКИ**



Risto

напрямую из Германии в Щучинск



**Serap
МОЛОЧНЫЕ ВАННЫ**

- Емкость 1600 литров;
- Состояние: хорошее;
- Все молочные оборудования заранее очищены;

В комплекте с холодильным агрегатом
В наличии на складе в г. Щучинск

**Serap / Müller
МОЛОЧНЫЕ ТАНКИ**

- Емкость 1700, 2110, 2550, 3000, 3700, 4130, 5135 литров;
- Состояние: очень хорошее;
- В комплекте с автоматической мойкой;
- Все молочные оборудования заранее очищены;

В комплекте с холодильным агрегатом
В наличии на складе в г. Щучинск



САМАКОН

ТОО САМАКОН, Республика Казахстан, 021700,
Акмолинская область, г. Щучинск,
Тел.: +7 (8) 71636 35501, моб.: +7 (8) 701 524 84 81,
www.молочные-танки.kz

EVS GROUP - СЕРТИФИЦИРОВАННЫЙ
РЕАЛИЗАТОР СЕМЯН SAATBAU В КАЗАХСТАНЕ

**ПРОДАЖА
ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННЫХ
сертифицированных
СЕМЯН
от производителя
SAATBAU (ЗААТБАУ)**



Отличные семена,
Отличный урожай.

- Пшеница яровая (Гранни, Арабелла)
- Ячмень
- Овес
- Подсолнечник
- Горох (Вельвет, Готик, Стабил)
- Лен (золотистый)
- Рапс
- Кукуруза
- Соя

**EVS
GROUP**

Получите консультацию: +7 708 425 01 57 (WhatsApp/Telegram)

ТОО EVS Group: Республика Казахстан, г. Нур-Султан, ул. Б. Майлина 2/1, БЦ «Красный дом», офис 1. Тел.: +7 7172 97 82 67(68). E-mail: evsgroup@mail.ru

SAATBAU - одна из крупнейших селекционно-семеноводческих компаний в мире!

ОДИН В ПОЛЕ НЕ ВОИН: реальная ситуация кооперации фермеров в период карантина

Проблемные вопросы и пути их решения

Сельскохозяйственный производственный кооператив (СПК) «Шелек фермерлері», созданный и развивающийся при содействии «Фонда местных сообществ Енбекшиказахского района» (ФМС) и поддержке компании «Филип Моррис Казахстан», рассказал о своём опыте работы в непростой период пандемии, о возникающих проблемах и путях их решения. Основные партнёры кооператива – от рестораторов и ритейлеров до крупного заказчика томатов – предприятия «Цин-Каз», приостанавливали свою деятельность на время карантина, что значительно осложнило сбыт продукции. Тем не менее, период пандемии показал, что, несмотря на все трудности, уникальная модель этого кооператива эффективна и жизнеспособна, так как именно кооперация позволяет скоординировать усилия и выйти из кризиса с минимальными потерями.

ФМС с 2014 года ведет работу по налаживанию производственно-сбытовой цепочки «от поля до прилавка» совместно с кооперативом «Шелек фермерлері» на базе Агробизнес Центра в селе Шелек Енбекшиказахского района. Создана уникальная система объединения разрозненных индивидуальных фермеров – жизнеспособный кооператив, который выступает как единое конкурентное юридическое лицо в отношении с крупными торговыми сетями и другими партнёрами. Сейчас фермеры чётко осознают, что работать вместе – перспективно и выгодно. А показатели кооператива это наглядно подтверждают: если в 2017 году, когда кооператив был официально зарегистрирован в качестве юридического лица, было реализовано 124 тонны продукции на сумму более 12 млн тенге, то в 2019 году СПК «Шелек фермерлері» реализовали 233 тонны продукции на более чем 33 млн тенге. Соответственно росли и доходы фермеров – самый высокий показатель реализации одного фермера в 2017 году составлял 1 071 920 тенге, а доход того же фермера в 2019 году составил 5 377 776 тенге.

Совместная работа в кооперативе



выгодна фермеру и позволяет ему заниматься только выращиванием продукции и знать, что есть налаженные рынки сбыта. Организация производственно-сбытовой цепочки дает возможность мелким фермерам сообща выполнять требуемые объемы, соответствовать стандартам качества, совместно сертифицировать продукцию, уменьшать затраты на логистику, трансфер, наемный персонал и услуги бухгалтерии.

«Наши успехи вдохновляли, и на нынешний год мы возлагали особые ожидания. Полагаясь на опыт и практическую деятельность в предыдущие годы, в 2020 году мы еще более усовершенствовали работу кооператива. Построили еще 12 парников, высадили преимущественно один сорт томата согласно предварительной договоренности с партнерами, придерживались единой технологии выращивания, отработали механизм приема, сортировки и калибровки, охлаждения в холодильной камере до необходимой температуры и транспортировки на рефрижераторе, возлагали большие надежды на увеличение объемов сбыта. Ожидали, что доход составит более 80 миллионов и

кооператив выйдет на самоокупаемость, но пандемия коронавируса, увы, внесла свои коррективы», - рассказала исполнительный директор «Фонда местных сообществ Енбекшиказахского района» Бакытгуль Ельчибаева.

В результате карантинных ограничений и закрытия ряда предприятий-партнёров кооператива, объем реализованной продукции уменьшился на 33%, а сумма реализации – на 41%. Если в прошлом году на данный период фермерами кооператива было реализовано продукции на 17 миллионов тенге, то в этом – только на 10 миллионов тенге. Говоря о причинах сложившейся ситуации и проблем с реализацией, возникших у СПК в этом году, председатель СПК «Шелек Фермерлері» Марат Мансуров отметил: «Проблемы возникли в связи с карантином, хотя всё зависящее от нас мы сделали – построили теплицы, вырастили нужные сорта овощных культур для ресторанов, фаст-фудов, оптомаркетов. То есть, готовы были предоставить качественную продукцию, но наши партнёры остановили свою деятельность и не могли принимать её. В связи с этим цены на наши томаты

МИНИ-ПОГРУЗЧИКИ «JCB»: безопасность и экономичность в одной машине!



Мини-погрузчики JCB 155 с бортовым поворотом и вертикальным подъемом – компактные и маневренные, созданные специально для работы на небольших площадках (номинальная рабочая грузоподъемность – 703 кг), оборудованы уникальной однобалочной стрелой и боковым входом.

Модель 155 оснащается испытанным и надежным двигателем Perkins мощностью 60 л.с., который предназначен для комфортной, безопасной, экономичной, производительной и долгой работы.

Обзорность в кабинах машин модели 155 в среднем на 60 % шире, а сами кабины – на 46 % просторнее, чем у конкурирующих производителей мини-погрузчиков с бортовым поворотом. Кроме того, эти машины обладают целым рядом других преимуществ, например, эргономичными рычагами управления, необычайно прочной и мощной стрелой и низкой стоимостью содержания.

ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ И ПРЕИМУЩЕСТВА

- Самый высокий в классе уровень безопасности (боковой вход не блокирует оператора при необходимости попасть внутрь машины или выйти из нее).
- Лучшая в классе обзорность.
- Номинальная грузоподъемность 703 кг.
- Испытанный и надежный двигатель Perkins мощностью 60 л.с., который предназначен для комфортной, безопасной, экономичной, производительной и долгой работы.
- Большая, удобная, эргономичная кабина (позволяет дольше и эффективнее проводить работы).
- Лучшее в классе удобство в обслуживании (доступность всех компонентов машины).



010000, г. Нур-Султан, ул. Казанат, 1/1, бизнес-центр «Time», моб. +7 701 967 29 35,
e-mail: marketing@eurasia.kz @ jcb.egk @ agrimarket_kz @ tochnoezemledelie.egk
www.agromanagement.kz www.agrimarket.kz

Идеальные решения для картофелеводства и овощеводства





упали в несколько раз. После окончания карантина спрос оживился, но какую-то часть урожая фермеры продали на рынках по низкой цене, так как переживали за сохранность овощей. Сейчас, после снятия карантинных ограничений, и после того, как вновь заработал один из наших крупных партнёров «Цин-Каз», ситуация улучшается. Во всяком случае, у нас не будет так, как в некоторых хозяйствах на юге страны, когда урожай просто остался на полях. Новые участники нашего кооператива, которые присоединились к нам перед этим сезоном, вообще довольны. К слову, сегодня в кооперативе 35 участников. Но нам, кто работал совместно и в предыдущие годы, есть с чем сравнивать, и мы видим, что идёт спад. Но это спад объективный, связанный с ситуацией в стране, но никак не с нашей моделью».

Несмотря на трудности работы в период пандемии, в кооперативе уверены, что сельская кооперация — это одна из возможностей для АПК повысить жизненный уровень жителей села за счет развития именно личных подсобных хозяйств и их кооперирования. По оценкам специалистов НПП «Атамекен», кооператив «Фермеры Чилика» является практически единственным в стране примером эффективного объединения частных фермеров и создания реальной цепочки производства сельхозпродукции «от поля до прилавка».

В ходе заключительного заседания Государственной комиссии по чрезвычайному положению Глава государства Касым-Жомарт Токаев поручил Правительству совместно с НПП «Атамекен» запустить пилотный проект по развитию кооперационной цепочки на селе «от поля до прилавка» и затем приступить к масштабированию проекта, и к середине 2021 года разработать полноценную Программу.

В свете данного Поручения НПП РК «Атамекен» летом 2020 года проявил большой интерес к модели кооперации сельских жителей кооператива «Шелек фермерлері», было проведено несколько встреч с представителями Департамента АПК по разработке обучающей модели на базе Агробизнес центра кооператива.

Даурен Оналбаев, заместитель руководителя Региональной палаты предпринимателей «Атамекен» Алматинской области: «Алматинская область — это один из самых аграрных регионов страны. В области зарегистрировано более 46 тысяч крестьянских и фермерских хозяйств. Это говорит о том, что в области большая мелкотоварность. В связи с этим кооперация, объединение и увеличение объемов — это одна из целей, которую преследует региональная палата. С 2016 года мы начали регистрацию сельхозкооперативов и на сегодня 236 кооперативов зарегистрировано в области, но только порядка 20 активно работают и развиваются. А кооператива «Шелек фермерлері» - это пример такого кооператива, который можно и нужно масштабировать. На этом примере хорошо видны такие плюсы кооперации фермеров, как наличие полного цикла администрирования, фонда оплаты труда, сервиса, бухгалтерии, которая ведётся наёмными работниками. На всё это фермеры не тратят время, занимаясь непосредственно выращиванием качественных овощных культур. К этой модели большой интерес».

Комментируя перспективы развития СПК в Казахстане и их влияние на уровень жизни сельчан, экономист, директор частного фонда «Public Policy Research Center» Меруерт Махмұтова отметила: «Сельское хозяйство РК тридцать лет назад обеспечивало 34% ВВП, а в настоящее время его вклад упал ниже 5%. Падение впечатляющее, а жителей в селах меньше не стало. По статистике 43% населения Казахстана проживает в сельской местности, но на самом деле этот процент выше, так как некоторые села причислены к городам, но, по сути, остаются сёлами со всеми присущими им проблемами. Не секрет, что проблемой является обеспечить в селах занятость, социальную защиту наших граждан. Поэтому то, что делает ФМС

по развитию кооператива и объединению мелких фермеров — это очень хорошая и жизнеспособная модель. Я вижу будущее развитие сёл - в объединении возможностей мелких фермеров и их кооперации. Но им нужна помощь — в сбыте продукции, в правильной организации, логистике, бухгалтерском учёте. Обеспечивая всё это, мы выведем этот сектор экономики из тени, что очень важно».

Участник комитета МСБ НПП РК «Атамекен» Берик Заиров, который выступил не просто как эксперт в развитии МСБ, но и специалист, хорошо знающий проблемы проекта «Фермеры Чилик» изнутри, пояснил, что при развитии СПК очень важно решить такие мешающие росту кооперативов проблемы, как большой объем работы по бухгалтерии и сложности в организации СПК простыми фермерами без поддержки фондов, или государства. Среди его предложений — субсидирование административных расходов СПК, отмена требований по пост-терминалам и чекам для крестьянских хозяйств и разрешение применения ЕСП для физических лиц, сдающих продукцию в сельскохозяйственные производственные кооперативы.

Никто не знает, сколько ещё в мире продлится пандемия и как долго мы будем сталкиваться с последствиями последовавшего за ней кризиса, но даже при таких условиях, сельскохозяйственная кооперация показала свою эффективность. И сейчас очевидно, что именно СПК при поддержке государства могут помочь Казахстану решить вопросы продовольственной безопасности и обеспечения работой и средствами самих сельских жителей страны.



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



ГОЛОВНОЙ ОФИС В КАЗАХСТАНЕ: ТОО «АМАЗОНЕ», г. Нур-Султан, ул. Сейфуллина, д. 3, оф. 1, тел./факс: +7 7172 34 79 49, +7 7172 57 14 28, 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, Руслан Шарафутдинов, тел./факс: +7 7142 28 78 50, тел. моб: +7 771 085 30 86, e-mail: ruslan.sharafutdinov@amazone.kz

г. Усть-Каменогорск, ул. Ульяновская, 100, ТОО «ТАНДЕМ-АГРО», тел./факс: +7 (7232) 62 55 58, тел.моб: +7 777 633 23 14 e-mail: Tandem-agro@mail.ru

Ваш надежный партнер на всех стадиях молочного производства!



ВАН ДЕР ПЛУГ ИНТЕРНЕШНЛ Б.В. гарантирует

- Оборудование для молочных ферм и переработка молока
- Первоклассное доильное оборудование
- Комбикормовые заводы
- Бройлерные птичники

**ПО ГОЛЛАНДСКОЙ
ТЕХНОЛОГИИ**



✓ Поставки элитного КРС из Голландии и Германии

✓ Клеточные птичники для яичных несушек

Тел.: 8 (727) 300-66-16, 8-701-711-07-75, e-mail: vdp.kz@mail.ru, http://vdpint.com



Производственная компания
АГРО ИНДУСТРИЯ

ПРОДАЖА

- СОЯ ПЛНОЖИРНАЯ ЭКСТРУДИРОВАННАЯ
- ЖМЫХ СОЕВЫЙ
- ЖМЫХ РАПСОВЫЙ



Россия, Алтайский край, г. Барнаул, ул. Ползунова, 45 Б
+7-800-200-8701, +7-923-798-5768, +7 (3852) 529-169, agroind.ru

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ СКЛАД, КАК СПОСОБ СДЕРЖИВАНИЯ ЦЕН



Создание оптово-распределительного центра «Тараз» в Жамбылской области вызвало бурное обсуждение среди участников данного механизма – фермеров, субъектов торговли, транспортно-логистических компаний, и потребителей. Многих представителей товаропроводящей системы волнует, какой эффект они получат от создания такого центра. Чтобы получить ответы на все вопросы, мы встретились с работниками ОРЦ.

По словам директора оптово-распределительного центра «Тараз» Самата Урпекова, оптово-распределительный центр – по сути, один из вариантов крупного хаба, в котором можно хранить, сортировать и реализовывать продовольственную продукцию. Главная цель создания ОРЦ – это обеспечение продовольственной безопасности страны. Во-вторых, механизм поможет устранить дефицита продовольствия в период межсезонья, исключить возможность искусственного роста цен на продовольствие. В-третьих, система способствует уменьшению количества посредников на отрезке движения товара от фермера до потребителя.

Как пояснил С. Урпеков, выгода фермеров в создании ОРЦ состоит в том, что они получают справедливую цену за свой товар и гарантированный сбыт. Даже мелкие фермеры имеют прямой доступ к внутренним рынкам. Компании, обеспечивающие хранение и логистику, получают минимальные накладные расходы на товар, субъекты

торговли – качественный товар, бесперебойную поставку и минимизацию потери. А потребитель от запуска товаропроводящей системы получает свежую продукцию по приемлемой цене.

Оптово-распределительный центр позволяет исключить участие посредников между фермерами и потребителями, обеспечить прозрачность ценообразования, гарантированный сбыт продукции для сельхозтоваропроизводителей, – отметил С. Калиевич.

Оптово-распределительный центр «Тараз» находится в промышленной зоне рядом с популярным у жителей области рынком «Ауыл-Береке». Территория комплекса на сегодня составляет 29 гектаров, с дальнейшим расширением до 100 гектаров, на которых планируется построить новые инфраструктурные объекты, связанные с торгово-складской деятельностью. На сегодня проект реализован лишь на 30 процентов.

Мощность ОРЦ сейчас составляет пять тысяч тонн в год. Для розничной торговли отдельно построены два кросс-дока площадью 5,4 тысячи квадратных метров. В кросс-доках можно торговать с 400 фур, для этого есть все необходимое. Для крупных оптовиков предусмотрены климатический склад с разными температурными режимами, сухой склад, два железнодорожных тупика для перевозок по железной дороге, погрузочно-разгрузочная техника, парковка для грузовых машин. В административном здании действует столовая, в скором времени появятся лабораторное помещение для экспертизы,

гостиница и офисы для партнеров.

На территории ОРЦ разместятся также цеха по сортировке продукции и упаковке перед отправкой в торговые точки, а также по переработке и консервированию маринадов, джемов, варенья, соков и так далее. Открытие нового оптово-распределительного центра уже позволило обеспечить новыми рабочими местами около 270 человек.

Аким области Бердибек Сапарбаев, проанализировав перспективы проекта, предложил нам увеличить мощность ОРЦ до 50 тысяч тонн. Мы уже получили поддержку в рамках госпрограммы «Дорожная карта бизнеса», а также участвуем в проекте «От поля до прилавка». Для выхода на полную мощность нужны инвестиции. Ведем переговоры с потенциальными инвесторами для участия в дальнейшей реализации проекта и параллельно с государством, в лице которого выступает СПК «Тараз». Сейчас собираем необходимые документы для получения льготных займов по проекту «Экономика простых вещей», – рассказывает Самат Урпеков.

Сумма собственных средств компании, вложенных в создание ОРЦ, составляет три миллиарда тенге. Нужно инвестировать еще семь миллиардов тенге, чтобы построить еще девять складских помещений и выйти на полную мощность. Склады в будущем позволят хранить не только фрукты и овощи, но также мясную, рыбную и молочную продукцию. Излишки планируется экспортировать. Выход на полную мощность запланирован до конца 2023 года.

Действующий склад разбит на семь помещений. В них предусмотрено одновременно хранить по 500 тонн яблок и лука, по 700 тонн красной свеклы и моркови. Два складских помещения вместимостью по 700 тонн в каждом предусмотрены для картофеля, еще в одном планируется складировать 450 тонн капусты. Хранилище оборудовано по голландской технологии. Каждая холодильная камера имеет разный климатический режим, потому что условия хранения овощей разные. В октябре ОРЦ уже начнет принимать на хранение овощи и фрукты, выращенные на жамбылских полях. Создаваемая инфраструктура позволит обеспечить полную сохранность собранного урожая и минимизировать потери, тем самым повысив заинтересованность сельхозтоваропроизводителей в наращивании производства, – отметил собеседник.

Сейчас в регионе порядка 18 тысяч фермеров, которые производят ту или

иную продукцию. Многие из них уже начали сдавать на склады ОРЦ «Тараз». К примеру, оптовый реализатор Жансерик Садвакасов закупил у жуалынских фермеров 300 тонн капусты по 38 тенге за килограмм. Здесь оптом он продает овощи по 50 тенге за килограмм, в розницу – 60 тенге.

Максат Садуаалиев из села Айшаби-би Жамбылского района привез лук. Заплатил за него 40 тенге за килограмм, а сам продает по 45 тенге. Говорит, торговля идет хорошо, 16 тонн лука обычно продает за три дня.

- Все знают, что продажа овощей и фруктов имеет сезонный характер. В межсезонье стоимость продуктов резко поднимается. Но хранить продукцию до межсезонья мне негде. Платить аренду за овощехранилище дорого – 600 тенге за мешок моркови. Приходилось как то выкручиваться, чтобы товар не испортился. Нанимать транспортные средства и вывозить свою продукцию к рынку сбыта тоже не выгодно, транспортные расходы съедают часть прибыли. Сдавал по минимальной цене посредникам. Торговля через ОРЦ меня заинтересовала, прежде всего, потому, что у нас, небольших фермеров, появилась возможность по справедливой цене продавать свою продукцию. То есть, обеспечен гарантированный сбыт продукции. Можно смело увеличивать

площади под сельхозпродукцию, - сказал руководитель крестьянского хозяйства «Марасулов» Рустам Аширов.

- Через ОРЦ я уже реализовал 1200 тонн картофеля, 700 тонн свеклы, 400 тонн моркови, 200 тонн яблок. От продажи имею хорошую прибыль, - сказал руководитель крестьянского хозяйства «Ақжол» Жапар Абдрахманов. - Теперь, сотрудничая с оптово-распределительным центром, я точно уверен, что всю продукцию смогу без проблем сбыть по конкретной стоимости независимо от внешних факторов. Больше нет риска отсутствия спроса.

Кроме того, оптово-распределительный центр поможет фермеру не только реализовать продукцию, но и вырастить ее. Крестьянам будут выдавать деньги под будущий урожай, для того чтобы они могли приобрести солянку, семена и удобрения. Полученные овощи ОРЦ будет принимать по определенной стоимости. В итоге, в убытке не остается никто.

Руководство ОРЦ заключило договора о поставке продукции не только с крестьянскими хозяйствами, сельскохозяйственными кооперативами, но и с крупными торговыми сетями, такими как «Нурислам», «Магнум», супермаркеты «Корзинка» ТОО «Вкусная корзинка», рынками и магазинами у дома.

Мы интересовались тем, как рабо-

та центра отразится на итоговой цене товаров для потребителя. По словам Самата Калиевича, за счет упрощения логистики цены должны снизиться приблизительно на 30 процентов. Впрочем, сами покупатели уже заметили, что овощи и фрукты стали намного дешевле.

- В виду текущей ситуации с коронавирусом, многие люди сейчас пытаются сэкономить. В магазинах вдоволь продукты не купишь. Обычно овощи и фрукты приобретаю на территории рынка «Ауылбереке». Сегодня, посетив его, была приятно удивлена. Здесь открыли два новых кросс-дока, улучшилось санитарное состояние, безопасность объекта и организация торговли. Никакой стихийной торговли под открытым небом. Отрадно, что приобрести товар можно и оптом и в розницу. Выбор огромный и цены приемлемые. Например, килограмм хурмы здесь стоит всего 500 тенге, гранат – 750 тенге за кг. Местные овощи и фрукты еще дешевле: яблоки сорта Золотой превосход из села Акбулым стоят 300 тенге, груши – 400, байзакские огурцы – 160, чеснок – 1000, болгарский перец – 120, жуалынский картофель – 80, клубника - 850, малина – 1200 за килограмм, - сказала жительница Жамбылского района Фатима Ливеншо.

Лола НУРМАТОВА

MIVENA
SPECIALITY FERTILIZER COMPANY

**ПОЛНОЦЕННЫЕ УРОЖАИ
С МАКСИМАЛЬНОЙ ОТДАЧЕЙ**

ПОЛНОЦЕННЫЕ
УРОЖАИ С
МАКСИМАЛЬНОЙ
ОТДАЧЕЙ



Субсидируются

В современном мире сфера товаров и услуг предлагает покупателям воспользоваться сопровождением специалиста, который может рассказать о преимуществах выбираемого вами товара, объяснить функционал и помочь с эксплуатацией. В сельском хозяйстве таких профессионалов называют агроконсультантами, которые всегда готовы подсказать фермеру правильное решение. Сегодня герой нашей рубрики – представитель этой профессии, Сергей ПАРУНОВ.

«Я уже 8 лет работаю агроконсультантом в компании, производящей средства защиты растений. Мы ведем хозяйство, которое приобретает и работает с нашими препаратами, в течение всего сезона: от протравки семенного материала перед посевной кампанией до самой жаркой поры – жатвы. Моя главная задача состоит в мониторинге угодий, наблюдении за состоянием растений, нашествием вредителей, появлением болезней и сорной растительности. Я даю рекомендации по приготовлению рабочей жидкости для протравки семян, ведь будущий урожай зависит от правильного старта. Контролирую количество и качество вносимого в землю питания, чтобы культура имела возможность максимально развиваться. Даю советы по защите растений от первоначальных болезней, инфекций, вредителей. Если на старте начнутся проблемы, например, с питанием, то урожайность, которую мы запланировали, тяжело будет дополучить.

Практически всегда я в дороге. Езжу по многим хозяйствам и вижу, насколько они разные. У каждого из них своя история возделывания, разное состояние угодий. Мы пытаемся выровнять этот дисбаланс. У кого присутствует сильная засоренность – рекомендуем усиленную баковую смесь с дополнительными препаратами. Либо, если к борьбе с сорняками подключают механику, то советуем подключить дополнительный препарат, который снимет всю эту проблему. Так же и по болезням. Это обязательный прием в каждом хозяйстве.

Еще 5 лет назад тяжело было достучаться до фермера, объяснить, что нужно работать пестицидами против болезней. Агрономия не стоит на месте и уже сегодня практически все хозяйства практикуют две фунгицидные обработки. Фермеры убедились, что если не применять защиту, то урожайность падает на 50%.

Во многих хозяйствах нет агрономов. Их работу выполняем мы. При консультировании мы отталкиваемся от своего опыта. У нас есть проверенная схема технологии возделывания.

Пырей раньше был сильнейшей головной болью аграриев. Они боролись с сорняком разными известными им способами, но всегда проигрывали этот бой. И он был неравный, потому что агрономы упустили важное – се-



АГРОКОНСУЛЬТАНТ

годня наука и разработки дают ответы на все вопросы. И эти ответы принесли им мы. Вот уже несколько лет наши рекомендации помогают фермерам избавиться от этой злаковой сорной травы. С ним работать надо на паровых землях и вместо механической обработки почвы проводить химическую. Системный гербицид глифосат с добавлением эфиров – лучший на сегодня вариант борьбы против этого злостного сорняка. Осенью растения уходят в спячку, зимой у них идет отток питательных веществ. Сорняк начинает впитывать добавленный в это время глифосат до корневой системы, тем самым обрекая себя на разрушение. Пырей начинает гнить и погибает.

Эту систему мы практикуем не первый год, и крестьяне видят ее эффективность. Были хозяйства, которые боялись делать обработку осенью. Но сделав пробные обработки на 400-500 га убедились, что схема работает. Эта технология помогает в борьбе с корнеотпрысковыми сорняками, такими как молочай лозный, осот, пырей.

В последние годы на угодьях стало появляться все больше вредителей и болезней. Из-за чего? Все потому что некоторые фермеры не придают большого значения пожнивным остаткам. После жатвы они остаются на поверхности земли убранного участка. Все те насекомые, например, трипс, откладывают свои личинки на остатках. Если идет речь о нулевой технологии, то мы рекомендуем делать хотя бы боронование, дабы повредить яйцекладку тех насекомых, которые уже отложили свои яйца. Если мы говорим о механической обработке почвы, то пусть это будет даже не глубокая. Надо запахать остатки, на которых остаются как вредители, так и

болезни. При минимальных обработках земли нарушается яйцекладка, личинки, которые в зиму заложены, повреждаются, плохо зимуют и погибают.

Особенно это важно на таких культурах, как рапс. Нашествие капустной моли должно было научить фермеров. Но все же редко кто делает подработку после уборки рапса. Победить этого вредителя тяжело. При большой популяции, моль зимует в этом же радиусе, где находился рапс. Представьте: мы все лето боролись с капустной молью, а владелец соседнего поля решил, что механическая обработка угодья не требуется. И что мы получаем летом? И его поле, и наше поедает вредитель. К примеру, в 2019 году на поле, где моль полностью съела рапс, и уже осталась одна органика, хозяйство не соизволило подработать свои поля, на одном растении мы насчитывали до 70 куколок, которые остались на этом участке...

Да, это поле не принесло урожай, и вы раздосадованы таким провалом. Но нужно думать о будущем. Выгоните на это поле хотя бы лучильник, перерубите пожнивные остатки, чтобы погибли личинки. Здесь ведь даже неопытному агроному понятно, что на следующий год здесь или в радиусе этого поля возделывать рапс – абсурдно. Вся моль перелетит туда. Запахать бы и забыть...

Если бы каждый сделал какие-либо механические обработки, то, думаю, количество капустной моли было бы меньше.

Современное растениеводство невозможно без средств защиты растений. Хотелось бы, конечно, чтобы поменьше химических препаратов использовалось при посеве и росте растений, потому что, это мы едим, дети наши кушают,

хочется больше экологически чистых продуктов. Но на сегодня это сделать невозможно. Да, есть хозяйства, которые выращивают сельхозпродукцию без использования химии. Но вредители, болезни и сорняки позволяют им поднимать с гектара всего до 10 центнеров. Это очень низкие показатели.

Я выходец из села. Родители живут в деревне. В моем списке будущей профессии было всего четыре пункта: учитель биологии, учитель географии, эколог и агроном. Ничего кроме последнего не было мне близко. Поэтому поступил на агронома. Учился платно, но со второго курса был переведен на грант. Успешность помогла. Стипендию получал, и мне не хотелось терять эту финансовую подушку. Поэтому все годы обучения я завершал с хорошими оценками.

После получения диплома пошел работать помощником агронома в местное хозяйство, после стал главным агрономом. Набрался опыта, который мне очень пригодился в дальнейшем. На предприятии, где мне сделали первую запись в трудовой книжке, возделывали на тот момент новые для казахстанского рынка культуры. Лен и рапс. Это рентабельные культуры, подход к которым нужно было найти. После, меня пригласили сотрудничать с компанией, производящей средства защиты растений и консультировать крестьян по их применению.

Для меня интересно смотреть, наблюдать и быть частью этого огромного процесса выращивания пшеницы, подсолнечника, рапса. В эту профессию

сейчас идут, потому что именно сельским хозяйством в регионе и зарабатывают. Была бы здесь нефтедобыча, все бы шло в нефтяную промышленность.

80% моей группы в университете были девушки. Не думайте, что все они устроились на работу по специальности. Скорее, наоборот. В сельском хозяйстве остались только ребята. Тяжелая это работа...

Сейчас агробизнесмены думают о своем агрономе, предоставляют комфортное авто: все-таки ездить по полям, по бездорожью в пыли без кондиционера на убитой Ниве - тяжело. У агронома не будет желания ехать на дальние поля и смотреть состояние растений. Да, сейчас создают достойные условия труда, но все же я не представляю девушку за рулем Нивы, которая в день наматывает на спидометре по 200 км только ради того, чтобы посетить все поля. Взрослым мужчинам, и то, бывает тяжело.

Казахстанские бизнесмены в основном выбирают рентабельные культуры, и мы их в этом поддерживаем. Чем больше прибыли приносит культура, тем больше желания с ней работать. Заниматься рапсом тяжело и затратно, но это самая дорогая культура на рынке, поэтому фермеры, несмотря на огромные потери (как это было с капустной молью), все равно ее сеют.

Посевы льна сегодня можно встретить практически в каждом агроформировании. Культура неприхотливая к обработкам. Главное, защищать ее от злаковых и двудольных сорняков.

Первые годы возделывания лен обрабатывали только гербицидом против сорных растений. Но на протяжении 10 лет у него появились такие болезни как антракноз, аскариоз. Особенно в этом году проявили себя вредители. К этому никто не был готов. Последствие его появления ошибочно принимали за ожог от гербицидов. А когда начали делать обследование на полях, обнаружили льняной трипс.

Это не злостные болезни и вредители, они легко снимаются препаратами. Главное, вовремя заметить и предпринять нужные действия.

Мы не даем хозяйствам запустить растения до такого состояния, когда растение уже невозможно спасти. По начальным стадиям можем определить, в каком количестве нужно внести фунгициды, удобрения или инсектициды. По опыту скажу, что на горохе нужно контролировать ржавчину. Как и на зерновых, она появляется в тот момент, когда образуется весь урожай и легко может скосить 50% будущего вала. При первых признаках болезни необходимо приступать к обработкам.

Конечно, в любой работе важна заработная плата. Проблема с кадрами в сельском хозяйстве особенно актуальна. И главная причина этого - заработок. Достойный оклад мотивирует и интерес к делу возрастает. Что касается моей профессии, то агроконсультант постоянно в дороге, постоянно на связи, поэтому и оплата такого труда должна быть соответствующей».

БОСС
казахстанский аграрный журнал



**ПОДПИШИТЕСЬ
НА ЖУРНАЛ
НА 2021 ГОД**

ПОДПИСНОЙ ИНДЕКС: 74003

**справки по телефону:
8 7232 753056**

Оформить подписку можно в любом отделении АО «Казпочта»

ПРОТИВОПАРАЗИТАРНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРЕПАРАТА МОНИЗЕН ФОРТЕ ПРИ ГЕЛЬМИНТОЗАХ И АРАХНО-ЭНТОМОЗАХ ОВЕЦ

Енгашев С.В., д.в.н., профессор, академик РАН, ФГБОУ ВО «Московская государственная академия ветеринарной медицины и биотехнологии – МВА имени К.И. Скрябина»
Енгашева Е.С., к.в.н., научный сотрудник, Всероссийский научно-исследовательский институт ветеринарной санитарии, гигиены и экологии – филиал ФГБНУ ФНЦ ВИЭВ РАН
Москалев В.Г., к.м.н., доцент, ФГБОУ ВО Курская ГСХА

Среди всех патологий овец и коз инвазионные болезни являются самыми многочисленными и распространенными, опасными в смысле последствий и сложными в организации мер борьбы. За ними скрываются ежедневные потери продуктивности – привесов живой массы, настригов шерсти, недополучения приплода, отставание в росте и развитии, яловости, разрушение генетического потенциала, снижение пищевых качеств мяса и многое другое.

Одним из важных источников увеличения продуктивности животных является профилактика и борьба с паразитарными заболеваниями, которые наносят значительный урон животноводству.

В борьбе с гельминтозами и арахно-энтомозами приоритетным направлением является химический метод защиты животных, обеспечивающих высокую эффективность лечебно-профилактических мероприятий при паразитозах, предохранение окружающей среды от загрязнения и возможность получения животноводческой продукции высокого санитарного качества. В связи с этим компанией ООО «НВЦ Агроветзащита» разработан комплексный противопаразитарный препарат Монизен форте для лечения и профилактики гельминтозов и арахно-энтомозов овец. Лекарственный препарат Монизен форте представляет собой раствор для инъекций и орального применения. В состав лекарственного препарата в качестве действующих веществ входят ивермектин и празиквантел, которые обеспечивают широкий спектр противопаразитарного действия препарата.

С целью изучения эффективности действия препарата при паразитозах овец провели 2 опыта в фермерских хозяйствах в Курской и Орловской областях. Опыт № 1 проведен в ООО «Средние Апочки» Курской области, Опыт № 2 провели в ЛПХ «Мстоян Ф.З.» Орловской области.

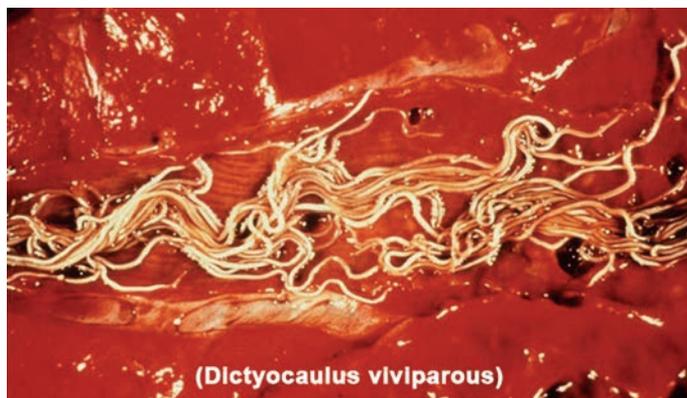
Для опыта № 1 взяли 28 овец породы «Тексель» в возрасте от 4-х месяцев до 6 лет массой от 15 до 80 кг. Для опыта № 2 взяли 40 овец романовской породы в возрасте 5-6 месяцев, 10 овец были в контрольной группе. Все животные были осмотрены на наличие эктопаразитов, также были отобраны индивидуальные пробы фекалий. Эффективность препарата учитывали по результатам исследований проб фекалий овец до и через 14-18 суток после введения препарата. Животным 1 опытной группы вводили препарат Монизен форте подкожно в дозе 1 мл на 20 кг. Овцам 2 опытной группы вводили препарат перорально натошак в дозе 1 мл на 20 кг, овцам контрольной группы препарат не задавали.



Bovicola ovis

Результаты исследования фекалий показали, что овцы, находящиеся в опыте 1 были заражены стронгилятами. При обследовании овец на эктопаразитарные болезни были обнаружены овечьи кровососки *Melophagus ovinus*, власоеды *Bovicola ovis*, и иксодовые клещи. Яиц и члеников мониезий в фекалиях обнаружено не было. У овец второй опытной группы были обнаружены яйца мониезий, яйца стронгилят ЖКТ, личинки диктикаулюсов. В пробах фекалиях овец контрольной группы были обнаружены яйца мониезий, яйца стронгилят ЖКТ.

Результаты наблюдений за овцами и исследований фекалий из опыта №2, проведенного в Орловской области, показали, что уже через 6 часов после дегельминтизации, у животных началось отхождение мониезий.



(Dictyocaulus viviparus)

Через 14 дней после обработки препаратом все овцы были обследованы на наличие кровососок, власоедов, иксодовых клещей. У животных эктопаразитов не обнаружено! Однако в связи с биологией развития *Melophagus ovinus*, *Bovicola ovis* рекомендуем обрабатывать животных двукратно с периодичностью в 14 дней. Эффективность по стронгилятозам ЖКТ и мониезиозу также составила 100%.

Животные контрольной группы остались инвазированы стронгилятами ЖКТ, и мониезиями.

Таким образом, эффективность Монизен форте в дозе 1 мл/20 кг массы, однократно перорально индивидуально из шприца - дозатора утром натошак при мониезиозе и стронгилятозах ЖКТ составили 100%.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Результаты проведенных на овцах клинических исследований препарата Монизен форте (организация-разработчик ООО «НВЦ Агроветзащита») в дозе 1 мл на 20 кг однократно подкожно и перорально свидетельствуют о 100% эффективности препарата при мониезиозе, стронгилятозах ЖКТ, меллофагозе, бовиколёзе и иксодидозе.

**Официальный дистрибьютор
на территории Республики Казахстан
ТОО «ВетЗащитаАзия», г. Костанай,
ул. Лермонтова, д. 26,
8-705-801-26-97**

ТОО «Westfalia Казakhstan» – официальный дилер концерна GEA в Республике Казахстан. Концерн GEA один из крупнейших поставщиков технологических решений для пищевой промышленности и широкого спектра других перерабатывающих отраслей. Высококачественное промышленное оборудование для нарезки и упаковки

ПРЕДПРИЯТИЯ ЛЮБОГО УРОВНЯ ПОЛУЧАТ ВЫГОДУ ОТ КОМПЛЕКСНОЙ ПРОГРАММЫ С ПОДХОДЯЩИМИ РЕШЕНИЯМИ ДЛЯ ВСЕЙ ЦЕПочки ФОРМИРОВАНИЯ СТОИМОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МОЛОЧНОГО И МЯСНОГО ЖИВОТНОВОДСТВА.

г. Нур-Султан, ул. Жансугирова, 8/1,
офис 504, БЦ «Аружан»
8 /7172/ 57-00-87,
моб.: +7-777-870-13-22, +7-776-681-87-76
info@geafarm.kz

www.gea-kazakhstan.kz



Доильное оборудование для производства молока

Стойловое оборудование для содержания КРС



Высококачественное промышленное оборудование для нарезки и упаковки



Охлаждение и хранение молока на молокозаводах

Переработка молока

РАЗБРАСЫВАТЕЛЬ НАВОЗА TORNAO3 : ГОРИЗОНТАЛЬНЫЕ ИЛИ ВЕРТИКАЛЬНЫЕ ВАЛЫ



• Вертикальные валы Ø 1.010 мм



• Тарелочный механизм с горизонтальными валами



• Усиленная дверь для точного разбрасывания т/га



• Электрическая коробка для упрощенного управления



• Гидравлическая подвеска дышла

JOSKIN

РАЗБРАСЫВАТЕЛЬ НАВОЗА TORNAO3

- Промышленное производство = залог надежности
- Персонализированный каталог комплектующих, доступный в Интернете для качественного и оперативного сервиса
- Соответствие нормам ЕС
- 3 года гарантии



ЛУЧШИЙ МОМЕНТ

Приобретайте вашу технику сейчас. Постковидный период может удивить нас ростом цен!

VENDRO: НОВЫЕ МУЛЬТИ-ТАЛАНТЫ СРЕДИ РОТОРНЫХ ВОРОШИТЕЛЕЙ

С выходом новых косилок Krone Highland, компания также представляет новые борошители Vendro, со специальной концепцией для эксплуатации в горной местности. В дополнение к четырехроторному борошителю Vendro Highland 420 и шести роторному Vendro Highland 620, Krone предлагает Vendro Highland 820, первый восьмироторный борошитель, разработанный для горных условий работы.

ОБЗОР ПРЕИМУЩЕСТВ

Три современных борошителя Highland впечатляют компактной и простой в использовании конструкцией, располагающую ближе к трактору, специально разработанную для горных и компактных тракторов с укороченной концепцией навески (с двумя положениями навешивания), и в то же время обеспечивает минимальную разгрузку передней оси. Все новые борошители Highland предлагаются с 5 граблинами и диаметром ротора 1,38 м.

Серийно машины оснащены гидравлическими стабилизаторами, для максимальной стабильности на склонах и плавной, спокойной эксплуатации. Практичным и комфортабельным также является положение агрегата на разворотной полосе, которое переключается из кабины трактора для предотвращения двойной обработки пройденных участков и обеспечить таким образом наилучшую возможность процесса сушки.

Впервые Krone предлагает вместе с борошителями Highland новый концепт роторов OptiTurn. Благодаря близкорасположенным к зубьям колесам ротора и запатентованным зубьям Krone OptiTurn, машина работает с отличным копированием почвы. В то же время, новая, запатентованная, трехмерная форма Krone OptiTurn зубьев обеспечивает молниеносный подбор материала и максимальное распределение массы.

Даже после работы новые борошители набирают баллы, при необходимости быстрой и безопасной установки машины на хранение, предусмотренные широкие передние опорные стойки обеспечивают данный процесс без затруднений. При этом задняя опорная стойка установлена подвижно для компенсации пути входа переднего стабилизатора при отсоединении агрегата. Благодаря такой концепции парковки, колеса роторов не нагружены при хранении.

ПРОЧНЫЙ, ДИНАМИЧЕСКИЙ СИЛОВОЙ ПРИВОД, ПЕРВОКЛАССНАЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ

Прочная основная рама всех борошителей Highland сделана из V-образного прямоугольного профиля для превосходного поглощения передаточных сил, максимальной стабильности, отличного соблюдения плавности хода и наилучшей маневренности.

По-новому также выглядит следящая за



траекторией движения навески борошителя, где Krone также предпочитает V-образный дизайн с четырьмя позициями для центрального винта. Для работы с передним опорным колесом навеска оснащена продольным отверстием. Маятниковая навеска, включая подвижные нижние цапфы, обеспечивают наилучшее копирование почвы в работе, кроме того, точки крепления верхнего и нижних рычагов дают возможность безопасно передвигаться по дороге при транспортировке даже на маленьких тракторах.

Благодаря гидравлическим распорным демпферам борошитель точно, стабильно и спокойно работает за трактором, обеспечивая тем самым равномерный расстил массы даже в экстремальных условиях. Кроме того, на развороте или в транспортном положении агрегат при подъеме автоматически плавно центрируется с дальнейшей стабилизацией для предотвращения смещения на сторону. А также, демпферные распорки при подъеме агрегата предотвращают заглубление зубьев в землю и загрязнение корма, поднимая их вверх.

Новые борошители Vendro Highland также доступны с гидравлическим устройством для работы со смещением, удобное управление с сиденья трактора. Поворотные колеса роторов комфортно и бесшумно управляются центральным гидравлическим цилиндром на штанге устройства влево и вправо. Таким образом, подбирается вся скошенная масса, даже на самых больших склонах для превосходного ворошения и расстилом по всей рабочей ширине.

Как и на всех борошителях, компания Krone делает ставку также на новой серии Highland на полностью механический привод, специально для легкого хода на склонах с оптимизированной производительностью и весом. Компонентами привода являются: основной редуктор со свободным ходом, приводной вал, муфты Octo-Link и редуктора роторов. Вместо крестовин и шарниров, которые необходимо ежедневно обслуживать, Krone использует 8-пальцевую муфту, не нуждающуюся в обслуживании, под названием Octo-Link. Она всегда находится в зацеплении для надежной работы в любом положении. Также как и на всех борошителях редуктора роторов — не требу-

емые обслуживания, герметично закрытые с консистентной смазкой для снижения затрат до минимума. Оптимизированные по весу компоненты не только уменьшают общий вес машины, но и обеспечивают исключительную плавность хода, не снижая при этом необходимой стабильности и функциональности агрегата.

ВСПУШИВАНИЕ ИЛИ ВОРОШЕНИЕ НА ВЫБОР

На новых борошителях Highland компания Krone серийно устанавливает концепцию роторов OptiTurn. Здесь, вблизи к рабочей области зубьев размещены колеса роторов, таким образом производится превосходное копирование почвы, минимальные потери и загрязнение, особенно на очень неровной местности.

Также новая трехмерная форма зубьев с разной длиной каждого зуба гарантирует чистоту подбора материала и представляет равномерное распределение. Маленький диаметр ротора 1,38 м также дает возможность оптимально копировать рельеф поля.

Еще один плюс концепции Krone OptiTurn: машина может использоваться как вспушитель для подготовки массы, так и борошитель. Для этого у агрегата выбирается угол наклона на выбор, одно из четырех позиций. Большой угол наклона обеспечивает интенсивное вспушивание массы, а плавный наклон роторов с меньшим углом предназначается для ворошения, включая просыхание массы.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Krone предлагает для всех моделей Vendro Highland устройство подъема агрегата на разворотной полосе. В зависимости от модели данное устройство предлагается серийно или опционально. Таким образом агрегат будет подниматься до заданного положения при разворотах для предотвращения «повторного ворошения» массы.

Также продуманно:

При развороте вес борошителя передается трактору, что в свою очередь предотвращает повреждение дернины и пробуксовку трактора.

Другое желаемое оснащение также предлагается, как, например, габаритные таблички со светодиодным освещением (и встроенным светотипом Krone) для безопасности перемещения по дорогам общего пользования, дополнительное переднее опорное колесо для особенно неровного рельефа и чистоты рабочего процесса.

Также есть для агрегата понижающий редуктор для укладки массы в валок на просыхание ночью. Рекомендуется данный редуктор особенно для работы с сеном, чтобы снизить поглощение росы, время нахождения массы в поле и повысить тем самым питательность корма.



Режущий аппарат VariCut с 51 ножом на борту

Предлагаем Вашему вниманию новый пресс-подборщик
KRONE BiG Pack 1290 HDP VC.

KRONE-Германия, Шпелле
Тел.: +49 5977 935 766
Факс: +49 5977 935 255
E-mail: export.ldm@krone.de

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

В конце сентября Компания John Deere провела международную онлайн-конференцию, которая стала первым мероприятием такого рода в СНГ. Сейчас в связи с пандемией Covid-19 компания решила отказаться от очных масштабных мероприятий, однако запрос на информацию о новых решениях для аграрного сектора остается таким же заметным, как и прежде. Сельское хозяйство – стратегически важная отрасль, которая продолжает работать в полную силу даже в форс-мажорных обстоятельствах, поэтому John Deere продолжает поддерживать связь со своими клиентами, партнерами и дилерами в новом формате. Конференция собрала участников из России, Украины, Беларуси, Казахстана, Азербайджана, Германии и Италии, которые получили информацию о последних разработках компании из первых рук и смогли задать вопросы экспертам John Deere.



JOHN DEERE ПРЕДСТАВИЛА ИННОВАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ АГРОСЕКТОРА НА ПЕРВОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ОНЛАЙН-КОНФЕРЕНЦИИ ДЛЯ СТРАН СНГ

**ЭКСПЕРТЫ КОМПАНИИ РАССКАЗАЛИ О НОВОЙ ЛИНЕЙКЕ ТРАКТОРОВ 8R,
НОВЫХ ФЛАГМАНСКИХ КОМБАЙНАХ X9, РЕВОЛЮЦИОННЫХ РЕШЕНИЯХ
ДЛЯ ВНЕСЕНИЯ УДОБРЕНИЙ И ДРУГИХ ПОСЛЕДНИХ РАЗРАБОТКАХ**

На конференции была представлена новая корпоративная стратегия «Умная технологичная компания», которая начинает действовать с 2021 года. Три ее основных компонента – это производственные системы, набор технологий и решения жизненного цикла. Первая из этих составляющих предполагает, что John Deere будет не просто продавать отдельные модели техники – вместо этого она станет организацией на

базе производственных систем, которые включают комплексные решения для различных видов сельхозработ в течение года. Помимо этого, клиенты воспользуются преимуществами сотрудничества John Deere со сторонними компаниями, что, все вместе, позволит клиентам значительно сократить производственные расходы.

Набор технологий – еще один ос-

новополагающий компонент новой корпоративной модели: он охватывает инвестиции в автоматизацию, автономность, искусственный интеллект, умную технику, интегрированные программные решения, разнообразные сценарии их использования и др.

Наконец, третий компонент – решения жизненного цикла – предполагают, что клиенты больше не рассматривают

решения отдельно: они хотят знать их себестоимость на протяжении всего жизненного цикла. Поэтому John Deere уже предлагает и продолжит предлагать полноценные решения, охватывающие весь жизненный цикл техники, что даст аграриям уверенность в планировании и прогнозировании.

Одной из разработок, которая упрощает внедрение новой корпоративной модели и одновременно в нее входит, стал Operations Center (Центр операций). Это облачный ресурс, который позволяет контролировать технику дистанционно в режиме реального времени. С его помощью можно следить за местонахождением машин, отправлять задания на конкретные единицы техники, отслеживать ситуацию в целом и оперативно реагировать на изменения, обмениваться данными с дилером и партнерами и т.д. Все это позволяет повысить производительность и качество сельхозпродукции в долгосрочной перспективе.

На конференции также были представлены новейшие модели техники по различным направлениям, и в сегменте опрыскивателей знаковым событием стало появление штанги шириной 36 метров из углеволокна на модели M4000 бразильского производства. Углеволокно прочнее и легче стали, что повышает надежность и практичность. Кроме того, увеличение ширины дает рост производительности на 14%, а меньшее число проходов по полю снижает повреждения культуры, что напрямую влияет на урожайность. Опрыскиватель оснащен новой технологией ExactApply, которая дает наибольшую отдачу с каждого литра вносимого препарата. Она обеспечивает стабильность размера капель на любой скорости, компенсацию разворота, индивидуальный контроль форсунок и т.д., что в целом дает экономию до 6 евро с каждого гектара.

Важной новинкой также стал новый самоходный разбрасыватель сухих удобрений M4040DN, который уже успешно показал себя в Бразилии. Он позволит аграриям без проблем перейти на дифференцированное внесение удобрений. Благодаря системе G4 SpreadTechnology он способен работать как в офлайн-режиме, то есть по заранее внесенным в его операционную систему картам предписаниям, так и в онлайн-режиме, то есть изменять норму внесения на ходу в режиме реального времени, ориентируясь на данные, полученные с датчиков. Кроме системы G4 SpreadTechnology, разбрасыватель по желанию клиента может быть оснащен системой автоматического вождения AutoTrac. Скорость во время работы может достигать до 32 км/ч, что на 28% выше, чем у других разбрасывателей, представленных на

рынке. Кроме того, модель отличается большим диапазоном ширины разбрасывания — 32 м.

В сегменте тракторов особого внимания заслуживает новая серия 8R — John Deere стала первым производителем сельскохозяйственного оборудования, выпустившим линейку стандартных тракторов с тремя разными вариантами ходовой части: новую серию колесных тракторов 8R, модели 8RT с двумя гусеницами и новейшие модели 8RX с четырьмя гусеницами. Модель 8RX — это единственный в мире трактор классической компоновки на четырех гусеницах: благодаря особенностям оригинальной четырехгусеничной конструкции он обладает всеми преимуществами колесной и гусеничной техники одновременно. Уникальная в своей категории серия 8RX была разработана с целью максимальной защиты почвы без снижения производительности. Соответственно, модели этой серии оказывают минимальное давление на почву и при этом имеют наибольшее пятно контакта в сравнении с другими вариантами ходовой части. Широкий выбор гусеничных лент позволит клиенту использовать этот трактор при работе на пропашных культурах и выходить в поле раньше начала полевых работ. Эти модели характеризуются повышенной маневренностью и не повреждают почву при повороте. Все тракторы линейки оснащены новой функцией AutoSetup, позволяющей загрузить все данные, необходимые для выполнения отдельных заданий, непосредственно в систему трактора. Это значительно упрощает процесс, трактор готов к эксплуатации в поле значительно быстрее, и вероятность неправильной настройки устраняется.

В сегменте комбайнов в центре внимания были новые высокопроизводительные комбайны X-серии, которые стали флагманами линейки: X9 1000 и X9 1100 и выводят производительность зерноуборочной техники John Deere на новый уровень. Преимущества этой серии подтверждает серебряная медаль DLG «За повышение производительности больших комбайнов», полученная на выставке АГРИТЕХНИКА-2019.

Комбайн X9 1100 позволяет достичь предельно высоких показателей при уборке пшеницы — 100 тонн в час, причем потеря зерна составляет менее 1%. Такая производительность обеспечивается, в том числе, за счет самой широкой на рынке наклонной камеры и самой большой в этой категории зерноочистке, которые увеличивают скорость обработки растительной массы. Комбайны X-серии также отличаются экономичностью: они способны работать до 14 часов без дозаправки за счет нового 13,6-литрового шестичилиндрового дизельного двигателя

JohnDeerePowerTech мощностью 700 л.с. (515 кВт). Благодаря революционным разработкам в области трансмиссий, обработки растительной массы, очистительных систем, а также ножами Xcel для измельчения соломы требования к источнику питания снизились до 120 л.с. (86 кВт), при этом производительность комбайна повысилась. Модели X9 также оснащены полным пакетом бортовых технологий, и в зависимости от выбранной конфигурации могут быть установлены системы AutoMaintain, ActiveTerrainAdjustment и ActiveYield.

Участники конференции также узнали подробности нового мирового рекорда по количеству засеянных гектаров в течение 24 часов, который установила John Deere. С помощью ее техники за сутки было засеяно 543 гектара на территории фазенды SLC Palmares в Луис-Эдуардо-Магальяйнсе в Бразилии. Рекорд был установлен сеялкой John Deere DB с высевающими секциями ExactEmerge и трактором 9RX, которые были подключены к операционному центру компании OperationsCenter, чтобы на протяжении 24 часов измерять качество и площадь посевов. Высокотехнологичная сеялка DB с высевающими секциями ExactEmerge оправдала высокие ожидания и сеяла с превосходной точностью на скорости до 16 км/ч, контролируя количество и качество посевов в ходе работы. OperationsCenter также сыграл очень важную роль, когда в самом начале посевной предупредил, что семена не поступают с сеялки вследствие ошибки оператора, что позволило оперативно ее исправить.

Рекорд был достигнут и зафиксирован при поддержке MT Foundation — агрономического исследовательского учреждения, расположенного в Мату-Гросу, Бразилия. Тем самым было побито предыдущее достижение, зафиксированное ранее в Венгрии, и составившее примерно на 40 гектаров меньше.

«Мы очень рады отметить, что онлайн-конференция вызвала пристальный интерес, и к ней присоединились участники из разных стран СНГ, а также Италии и Германии. Она стала ответом на запрос со стороны аграриев, которые хотят знать о новых эффективных решениях, позволяющих повысить урожайность и продуктивность, а также снизить издержки. Поэтому мы продолжим представлять наши новые разработки и в будущем, используя разные каналы коммуникации с дилерами, клиентами и партнерами» — говорит руководитель отдела маркетинга John Deere в России Александр Беляев.

КОРМЛЕНИЕ И СОДЕРЖАНИЕ МОЛОДНЯКА МЯСНОГО НАПРАВЛЕНИЯ ПРОДУКТИВНОСТИ НА ОТКОРМОЧНОЙ ПЛОЩАДКЕ

Откорм – это целенаправленный комплекс зоотехнических мероприятий, предусматривающих создание животным необходимых условий для повышения мясной продуктивности и получение высококачественной продукции.

В современных рыночных условиях и при использовании многозатратной технологии, мясное скотоводство неконкурентоспособно. Этому есть много причин: высокие расходы на корма из-за неправильного составления рационов, низкий уровень кормления молодняка после отъема, плохая организация пастбищного сезона и содержания коров с телятами в летний период.

Исследования были проведены на откормочной площадке ТОО «Тайынша-Астык» Тайыншинского района Северо-Казахстанской области, на бычках казахской белоголовой породы.

Все технологические процессы механизированы – корма привозят из кормоцеха и раздают мобильными кормораздатчиками, установлены стационарные самокормушки, с запасом на 15-30 дней. Для поения применяют групповые автопоилки с электро-подогревом в зимний период времени. Навоз убирают трактором-бульдозером по мере накопления и вывозят за пределы территории. Имеются санпропускник, здание для приема скота, санбойня, площадка для хранения кормов. Все дороги, проезды асфальтированы.

Откорм молодняка делится на два периода: 1-й период – откорма до 400 кг живой массы; 2-й период откорма от 400 кг до 500 кг живой массы. Сроки выращивания и откорма составляют 90 дней каждый. На всех этапах выращивания и откорма животные находятся в одинаковых условиях кормления и содержания.

Корма	Кол-во	Бычки
Сено кострцовое		3,0
Сенаж вико-овсяный	кг	10,5
Концентраты		4
Силос	г	11
Кормовая соль	г	20
Монокальций фосфат	г	30
В рациионе содержится:		
Сухих веществ	кг	9,2
Кормовых единиц	кг	10,79
Обменной энергии	МДж	100
Сырого протеина	г	1225
Переваримого протеина	г	809,5
Сырая клетчатка	г	1864
Сырого жира	г	253
Крахмал	г	636
Сахара	г	336,5
Кальций	г	46
Фосфор	г	30
Сера	г	15
Медь	мг	44
Цинк	мг	247
Кобальт	мг	2,08
Йод	мг	2,3
Каротин	мг	298
Витамин Д	тыс. МЕ	6,6
Витамин Е	мг	395
Концентрация в сухом веществе:		
Обменной энергии	МДж	10,9
ЭКЕ	кг	1,1
Сырого протеина	%	13,5
Сырой клетчатки	%	20,3
Сырого жира	%	2,7

Таблица 1 – Рацион кормления бычков опытной группы на откормочной площадке в ТОО «Тайынша-Астык»

Способ содержания скота в базовом хозяйстве – беспривязное, свободно-выгульное. Отличительный признак этого способа содержания – использование основного помещения исключительно для отдыха скота на глубокой постоянной подстилке. Период откорма на площадке составляет 6-7 месяцев до реализации скота на мясо. До отъема от матерей (8-месячного возраста) молодняк выращивали на подсосе. При откорме молодняка мясного направления продуктивности в ТОО «Тайынша-Астык» суточные приросты достигают 1100-1200 г и более. При интенсивном откорме не только сокращаются сроки откорма, но и повышается выход мяса, улучшается его качество. Так, в возрасте 18 месяцев живая масса бычков достигает 450-500 кг.

Нами были изучены рационы кормления скота в ТОО «Тайынша-Астык». Структура рациона, используемого при откорме молодняка следующая: сено – 11%, сенаж – 45%, силос – 29%, комбикорм – 15%. Состав комбикорма: кукуруза – 20%, ячмень – 50%, горох – 17% солома пшеничная – 5%, подсолнечный шрот – 6%, костная мука – 0,8%, соль – 0,5%, монокальций фосфат – 0,7%. Среднесуточный прирост живой массы за период составляет 1165 г. В базовом хозяйстве ТОО «Тайынша-Астык» проведен отбор образцов кормов для определения питательной ценности.

Нами составлен новый рацион и программа кормления с учетом норм потребности животных в энергии, переваримом протеине, минеральных веществах и витаминах (таблица 1).

Применяемый рацион в хозяйстве приведен в таблице 2.

Корма	Кол-во	Бычки
Сено кострцовое		3,0
Сенаж вико-овсяный	кг	12,0
Концентраты		4
Силос	г	10
Кормовая соль	г	20
Монокальций фосфат	г	30
В рациионе содержится:		
Сухих веществ	кг	8,5
Кормовых единиц	кг	10,7
Обменной энергии	МДж	97,1
Сырого протеина	г	1237
Переваримого протеина	г	811,6
Сырая клетчатка	г	1813
Сырого жира	г	255
Крахмал	г	612
Сахара	г	341,2
Кальций	г	45
Фосфор	г	32
Сера	г	14
Медь	мг	44
Цинк	мг	247
Кобальт	мг	2,08
Йод	мг	2,5
Каротин	мг	287
Витамин Д	тыс. МЕ	6,5
Витамин Е	мг	395
Концентрация в сухом веществе:		
Обменной энергии	МДж	10,7
ЭКЕ	кг	1,1
Сырого протеина	%	13,3
Сырой клетчатки	%	20,1
Сырого жира	%	2,7

Таблица 2 – Рацион кормления бычков контрольной группы на откормочной площадке в ТОО «Тайынша-Астык»

Преимущество нового рациона в отличие от ранее использованного в хозяйстве - в увеличении в структуре рациона сенажа на 10%, уменьшение силоса на 10% и введение в состав комбикорма кукурузы - 20%.

На успех откорма бычков очень сильно влияет количество потребляемого корма. Обычно животное весом 200 кг должно поедать около 4,5 кг сухого вещества в день, животное весом 600 кг – около 9,5 кг. При включении в рацион кормов хорошего качества поедаемость кормов увеличивается.

На период использования нового рациона на откормочной площадке ТОО «Тайынша-Астык» были проведены работы по мониторингу и динамике живой массы и среднесуточного привеса на бычках казахской белоголовой породы. Для этого были сформированы 2 группы молодняка контрольная (n=10) и опытная (n=10) группы животных. В группы животные отбирались по методу аналогов (таблица 3).

Группа	n	Живая масса на начало опыта		Живая масса на конец откорма	
		M±m	Cv	M±m	Cv
Опытная	10	378,1±5,5	4,39	486,1±4,87	3,01
Контрольная	10	369,8±4,50	3,65	462,1±4,22	2,74

Таблица 3 – Результаты динамики живой массы в период заключительного откорма

Опытная группа кормилась по нормам нового рациона, а контрольная группа использовала основной рацион.

В результате внедрения в кормление откормочного молодняка нового разработанного рациона, животные достигают реализационной живой массы 450 кг в среднем в возрасте 14,3 месяца, тогда как в контрольной группе данная живая масса достигается в возрасте 14,7 месяцев. То есть сокращение сроков откорма наблюдается на 10-15 дней, что значительно повышает экономическую эффективность откорма. В результате проведенных исследований было установлено, что оптимальные сроки откорма на откормочной площадке ТОО «Тайынша-Астык» с использованием нового разработанного детализированного рациона составляют 190

дней с 8 по 14,3 месяцев. Затраты кормовых единиц и переваримого протеина на 1 кг прироста живой массы бычков представлены в таблице 4.

Показатели	Группы	
	до 400 кг	от 400 кг
Получено прироста за период, кг	102	108
Скормлено за период		
Кормовых единиц, кг	792	971,1
Переваримого протеина, г	63450	72855
Затраты на 1 кг прироста:		
Кормовых единиц	7,7	8,9
Переваримого протеина, г	622,05	674,5

Таблица 4 – Затраты кормовых единиц и переваримого протеина на 1 кг прироста живой массы бычков

На откормочной площадке ТОО «Тайынша-Астык» выращивание молодняка на откорм начинается с 8-месячного возраста при достижении живой массы 230-250 кг. Далее животные поступают на откормочную площадку, где в течение 210 дней они содержатся до достижения ими живой массы 450-500 кг и более.

МИРГОРОДСКИЙ М.И.,
ведущий научный сотрудник,
БЕКМАГАМБЕТОВ Н.Е.,
старший научный сотрудник,
НЮРЕНБЕРГ А.С.
младший научный сотрудник
отдела животноводства
ТОО «Северо-Казахстанский
научно-исследовательский
институт сельского хозяйства»,
а.Бесколь, Казахстан

ТОО "Бейо Тукым" (г. Алматы)
 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

ЗАВОД НАВЕСНОГО ОБОРУДОВАНИЯ
СибДорСельМаш

- ПКУ-0.8 для МТЗ, ЮМЗ, Т-40 - от 74 т.р.
- ПКУ-0.9 для МТЗ - 86 т.р.
- ПЛ-0.4 для Т-25, Т-30, Т-16, МТЗ-320 - 62 т.р.
- ПФ-1 для МТЗ-80, 82, МТЗ-1221 - от 122 т.р.
- Отвал бульдозерный. Щетка коммунальная.
- Грабли валковые.
- Фреза почвообработывающая.

Сертифицировано

ТЕЛ: 8-962-798-94-59; 8-902-997-70-69

Сайт: sds22.ru, Эл.почта: sibdorselmash@mail.ru



ТОО «ЦелинАгро»

Бороны зубовые гидрофицированные 1-рядные



Бороны зубовые гидрофицированные 2-рядные



г. Нур-Султан, ул. Дулатова, 185, тел.: +7 (717) 225-30-15, +7-701-317-80-24,
 +7-705-1000-473, e-mail: tselinagro@mail.ru, www.tselinagro.satu.kz

ПОЧВЕННЫЙ УГЛЕРОД: СКРЫТЫЙ ПОТЕНЦИАЛ В ТЕХНОЛОГИИ ПРЯМОГО ПОСЕВА

Усиливающийся парниковый эффект, вызванный выбросами большого количества парниковых газов в атмосферу Земли, на сегодняшний день является важнейшей проблемой для всего человечества. По данным ФАО, сельское хозяйство является одним из основных факторов по усилению парникового эффекта на планете – на него приходится около 30% всех выбросов парниковых газов, вызванных хозяйственной деятельностью человека.



Внедрение устойчивых методов ведения сельского хозяйства, направленных на снижение выбросов парниковых газов и депонирование почвенного углерода в растениеводстве, таких как прямой посев, может стать одним из наиболее выгодных способов остановки глобального потепления.

ПОЧВА – ГЛАВНЫЙ РЕСУРС

Качество почвы является фундаментальной основой, определяющей качество окружающей среды. Здоровье почвы определяется во многом содержанием в ней органического вещества, которое является динамической структурой и, в свою очередь, зависит от агротехнологических приемов и действий, осуществляемых на данной почве в результате сельскохозяйственной деятельности. Проще говоря, от того, что происходит с почвой в рамках той или иной технологии, зависит ее состав, структура, и, как следствие, плодородие.

СОКРАЩЕНИЕ ВЫБРОСОВ ОТ СЕЛЬХОЗМАШИН

Как известно, для любых сельскохозяйственных операций нужна энергия. Современное интенсивное сельское хозяйство требует намного больше энергии, чем традиционное земледелие, т.к. оно больше полагается на использование ископаемых видов горючего для обработки почвы, перевозки и сушки зерна, внесения удобрений и СЗР и т.д. Как показывает практика, именно обработка почвы и уборка урожая требуют наибольшего количества горючего в растениеводстве.

В данном аспекте большой интерес для практиков представляет технология прямого посева. Данная технология имеет самые высокие темпы распространения и внедрения в растениеводстве по всему миру.

По данным ФАО, по технологии прямого посева в мире возделывается более 125 млн га. Лидерами в применении прямого посева являются Бразилия, Аргентина, Австралия, США и

Канада. Сегодня эти страны – ведущие экспортеры сельскохозяйственной продукции в мире. Сотни тысяч крупных и средних сельхозпредприятий и миллионы практикующих фермеров по всему миру отмечают существенные экономические (экономия на инвестициях, сокращение расхода топлива, стабилизация урожайности, повышения качества продукции и доходности производства в целом) и экологические (сокращение эрозии и деградации почвы, повышение плодородия почвы, рост биоразнообразия, сохранение природных ресурсов) преимущества прямого посева.

Американский ученый У. Фрай еще в 80-е годы обнаружил, что потребность в горючем на no-till и минимальной обработке были 55 и 78%, соответственно, от количества горючего, используемого в традиционных системах, включавших использование отвального плуга. В плане углерода, экономия 23 кг углерода на га в год в затратах энергии происходило благодаря переходу от традиционного земледелия к no-till.

Принимая во внимание, что в США обрабатывается 186 млн. га, это приводит к экономии 4,3 метрических тонн в углеродном эквиваленте в год. В середине 90-х годов был опубликован доклад нескольких американских ученых, в котором было посчитано, что перевод 76% посевных земель в США на почвозащитное земледелие (включающее технологии прямого, полосового и мульчированного посева), позволил бы удерживать в почве от 286-468 метрических тонн в углеродном эквиваленте в течение 30 лет. В случае реализации данного сценария, сельское хозяйство США могло бы стать мощным накопителем углерода.

Технологии, на которые требуется меньшее количество затрат энергии, например, прямой посев по сравнению с традиционной обычно приводит к снижению потребности в горючем и последующему снижению выбросов CO₂ в атмосферу на единицу обрабатываемой площади.

В начале 2000-х годов был проведен полный анализ цикла углерода по сельскохозяйственным затратам, в результате чего была выведена оценка чистого притока C для различных типов культур при различных интенсивностях обработки почвы.

Полный цикл анализа углерода включает оценку потребления энергии и выброс C в основном по горючему, электричеству, пестицидам, орошению производству семян и оборудованию на ферме. Ученые подсчитали, что выбросы CO₂ из-за использования сельскохозяйственных машин, занятых в полевых операциях на ферме, где проводились испытания, составляют для традиционного земледелия (с использованием отвального плуга), минимальной обработки и прямого посева 72, 45 и 23 кг/га, соответственно. При этом общие значения выбросов углерода были использованы совместно с оценкой его удержания, чтобы смоделировать чистый поток C в атмосферу с течением времени. Основываясь на средних расходах при выращивании различных культур в США, исследователи выяснили, что no-till выделял меньше CO₂ при рабочих операциях, чем традиционная обработка с показателями 137 и 168 кг C/га/год соответственно. Этот анализ доступных данных по сельскому хозяйству США говорит о том, что переход от традиционной обработки к прямому посеву приведет к удержанию углерода в почве и сокращению выбросов CO₂ при использовании техники. Увеличение удержания C в почве будет продолжаться определенное время до достижения определенного баланса, при этом снижение потока CO₂ в атмосферу, благодаря уменьшению потребности в горючем может продолжаться неопределенное время до тех пор, пока используются данные технологии.

УДЕРЖАНИЕ УГЛЕРОДА В ПРЯМОМ ПОСЕВЕ

Почвозащитное земледелие привлекает к себе пристальное внимание не только как альтернатива традиционной обработке почвы, но и в качестве способа удержания органического углерода в почве. Почвозащитное земледелие может работать в различных почвенно-климатических условиях и на разных культурах, является эффективным подходом с точки зрения экономии ресурсов и сокращения текущих и инвестиционных затрат, а также оптимизации использования рабочей силы. Очень важно, что методы, удерживающие органический углерод в почве, улучшают качество окружающей среды и являются предпосылками создания само-

ПОЧВООБРАБАТЫВАЮЩАЯ ТЕХНИКА РОСТСЕЛЬМАШ

Посевные комплексы серии SH/SC

рабочая ширина захвата от 8,2 до 18,3 м
глубина заделки семян от 50 до 100 мм
объем бункера 7576 и 11100 л
скорость посева до 10 км/ч



*техника выпускается АО «Клевер» под брендом Ростсельмаш



Дисковые бороны офсетные серия DV

рабочая ширина захвата 4,3 и 6 м
глубина обработки от 7 до 25 см



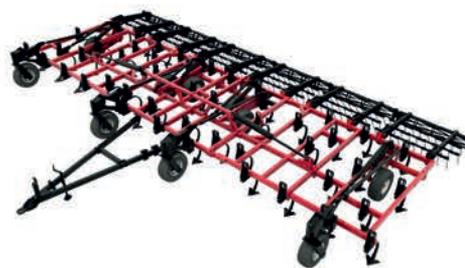
Бороны дисковые тандемные серия DX

рабочая ширина захвата 8,8/9,7/10,8 м
глубина обработки от 7 до 18 см



Борона-мульчировщик серия HD

рабочая ширина захвата 6 и 8 м
глубина обработки от 6 до 12,5 см



Культиваторы для сплошной обработки серия R

рабочая ширина захвата 18,3 м
глубина обработки от 6 до 15 см



ТОО «Астана Агропартнер» –
официальный партнер в Республике Казахстан
г. Нур-Султан, тел.: 8 (705) 798-06-07
г. Усть-Каменогорск, тел.: 8 (701) 717-74-00, 8 (701) 091-22-64
г. Кокшетау, 8 (771) 086-86-83, 8 (771) 086-86-84
г. Костанай, тел.: 8 (771) 086-86-83

РОСТСЕЛЬМАШ
Агротехника Профессионалов

возобновляемой сельскохозяйственной системы. Механическая обработка или другие технологии, разрушающие органическое вещество, приводят к потере или снижению чистого органического углерода в почве.

Технологии обработки почвы особенно важны для поддержания необходимого уровня органического углерода в почве, т.к. они влияют на динамику органического углерода – напрямую и косвенно. Технологии обработки почвы, основанные на обороте пласта, в значительной мере разрушают почву, сокращают уровень органического углерода, увеличивая скорость декомпозиции и минерализации биомассы за счет увеличения аэрации и заделывания пожнивных остатков в почву, открывая ранее закрытый органический углерод в агрегатах почвы, а также увеличивая эрозию и деградацию почвы.

Применение минимальной обработки и, в большей степени, прямого посева, увеличивает уровень органического углерода в результате взаимодействия различных факторов: большое количество пожнивных остатков, минимизация разрушения почвы и отказ от оборота пласта, более высокий уровень влажности в почве, пониженная температура на поверхности почвы, разрастание корней и рост биологической активности, снижение эрозии и т.д.

В 1992 г. Э. Эллиот и К. Комбарделла заметили на суглинковой почве, что содержание органического углерода на глубине 0-20 см на полях под паром, по «минималке», под прямым посевом и на естественном пастбище составляло 3,1, 3,5, 3,7 и 4,2 кг/м² соответственно. Они заметили, что технологии обработки почвы могут привести к потерям 40% или больше органического углерода в течение 60 лет.

Д. Эдвард, К. Вуд, Д. Триплоу и М. Руф в своей коллективной работе заметили, что переход от традиционной обработки к прямому посеву привел к увеличению уровня органического углерода на глубине 0-10 см от 10 г/кг до 15,5 г/кг за 10 лет (отмечен рост на 56%).

Р. Лай в коллективной исследовательской работе в 1998 г. писал, что «потенциал удержания органического углерода при переходе на почвозащитное земледелие варьирует в диапазоне от 0,1 до 0,5 тонн/га/год для регионов с влажными тропическими условиями». Далее ученые оценили, что увеличение органического углерода может продолжаться 25-50 лет, в зависимости от характеристик почвы, климатических условий и возделываемой культуры.

Сохранение углерода в почве не только способствует удержанию CO₂ из атмосферы. При прямом посеве нет необходимости использования энергозатратной техники, а, следовательно, снижается потребление горючего, также сокращается эрозия почвы и увеличивается ее плодородие и влагоудерживающая способность. Полезное воздействие прямого посева на содержание органического углерода, однако, может нивелироваться, если почва будет обработана плугом, даже спустя длительное время его применения.

Н. Стокфиш и другие ученые сделали вывод, что стратификация и накопление органического вещества в результате долгосрочного использования минимальной обработки и прямого посева были полностью утрачены после единственного использования механической обработки с переворачиванием пласта почвы.

Механическая обработка ускоряет окисление углерода, ускоряет эрозию почвы, подвергая ее влиянию ветра и дождя. Этот результат был подтвержден в результате нескольких экспериментов, проведенных в Северной Америке, Бразилии и Аргентине.

Ряд исследователей отметил высокий потенциал удержания органического углерода на европейских почвах. При анализе 17 европейских экспериментов с обработкой почвы, было обнаружено, что среднее увеличение уровня органического углерода при переходе с традиционной обработки на прямой посев было 0,73 ± 0,39% в год, а также то, что органический углерод может достичь нового баланса через

приблизительно 50-100 лет.

Очень интересными в данном плане оказались долгосрочные эксперименты в Канаде. Так, Д. Думански, К. Тарнокай, Д. Монреаль и др. в 1998 г. выяснили, что органический углерод в почве можно удерживать в течение 25-30 лет на уровне 50-75 г С/м²/год, в зависимости от типа почвы. Акцент в канадских экспериментах в большей степени был сделан на севооборотах, а не способах обработки почвы, и учитывал нормы удержания С в зависимости от типа почвы.

Другие канадские ученые – М. Францлубберс и А. Аршад провели исследование, согласно которому сделали вывод, что увеличение уровня органического углерода может быть маленьким или его практически может не быть первые 2-5 лет после смены технологии обработки (традиционной – на прямой посев – Прим. Ред.), затем идет большое увеличение через 5-10 лет.

К. Кэмпбелл сделал вывод, что системы севооборотов, включающих пшеницу в Канаде, достигнут баланса после перехода на прямой посев через 15-20 лет, при условии, что условия окружающей среды в среднем останутся на постоянном уровне. Различные уровни удержания С могут быть обусловлены частично за счет различных севооборотов и их диверсификации.

Концепция о том, что способность накапливать углерод имеет пределы, сейчас пересматривается. Это имеет большое значение для продуктивности почвы и потенциала ее использования для увеличения накопления углерода, сокращения выброса парниковых газов в атмосферу. Многие обрабатываемые и деградировавшие почвы могут быть потенциальными накопителями атмосферного CO₂.

Дон С. Рейкоски, Департамент сельского хозяйства США, Служба исследований в области сельского хозяйства, Исследовательская лаборатория по защите почв Северо-Центрального региона

казахстанский аграрный журнал Босс-Агро



Instagram

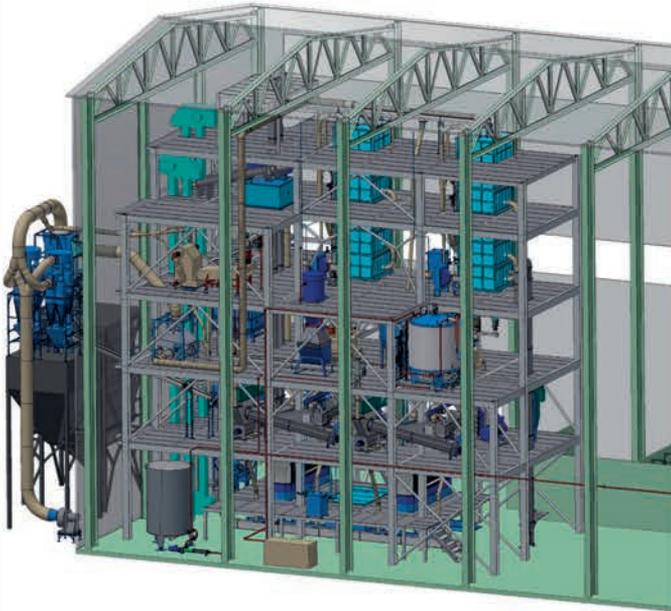
присоединяйтесь

bossagro.kz

*The effective technology
and complex services*

Farmet

БЕЗГЕКСАНОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА МАСЛА И КОРМОВ



**HEXANE FREE
TECHNOLOGIES®**



- УНИКАЛЬНАЯ КОМБИНАЦИЯ ЭКСТРУДЕРОВ И ШНЕКОВЫХ ПРЕССОВ
- МЕХАНИЧЕСКИЙ ОТЖИМ МАСЛА С ОДНО ИЛИ ДВУХСТУПЕНЧАТЫМ ПРЕССОВАНИЕМ
- ЭФФЕКТИВНАЯ ПЕРЕРАБОТКА СОИ С РЕКУПЕРАЦИЕЙ ТЕПЛА (RECU)
- ЗАВОДЫ МАЛЫХ, СРЕДНИХ И БОЛЬШИХ ОБЪЕМОВ ПЕРЕРАБОТКИ
- ПРОИЗВОДСТВО БЕЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ХИМИИ
- ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ПЕРЕРАБОТКА

WWW.FARMET.CZ



НА ШАГ ВПЕРЕДИ

EVS GROUP – ЛУЧШИЕ ИНЖИНИРИНГОВЫЕ РЕШЕНИЯ «ПОД КЛЮЧ» НА ОСНОВЕ ТЕХНОЛОГИЙ ВЕДУЩИХ КОМПАНИЙ НА МИРОВОМ РЫНКЕ В ОБЛАСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПЕРЕРАБОТКИ

В сентябре введен в эксплуатацию зерноперерабатывающий комплекс, принадлежащий Усть-Каменогорскому Мукомольному Комбинату.

В рамках проработки проекта, специалистами нашей компании, совместно со специалистами ТОО «Усть-Каменогорский Мукомольный Комбинат» разработана технологическая схема работы зерносушильного комплекса, позволяющая вести приемку, подработку, сушку, хранение зерновых, бобовых и масличных культур.

Производительность комплекса по приемке и подработке составляет 100 тонн в час. В составе машин для очистки использована универсальная зерноочистительная машина TAS-154A компании Buhler (Швейцария).

Производительность отделения сушки составляет 50 тонн в час. Технологией предусмотрены три конусных силоса временного хранения оперативной емкости 200 м³, каждый для воз-



можности приемки продукта разной влажности. Общая вместимость силосного хранения составляет 12 000 тонн. Зернохранилища производства лидера отрасли - бренда GSI (США).

Также в рамках проработки проекта нашими специалистами разработана и внедрена автоматическая система управления технологическим процессом элеватора на основе SCADA-системы с графическим представлением на экране монитора технологического процесса. Для управления данной автоматической системой, которая позволяет управлять всем комплексом достаточно двух специалистов.

Компания ТОО «EVS Construction» (дочерняя компания ТОО «EVS Group») провела работы по изготовлению и монтажу металлоконструкций, монтажу технологического оборудования, электрификации и автоматизации, а также ввода в эксплуатацию объекта.

Компания ТОО «EVS Group» предоставляет инженеринговые решения в области подработки, сушки, хранения, очистки зерновых, масличных и бобовых культур, а также их последующей переработки.

Мы занимаемся полным спектром работ по проектированию, строительству зернокомплексов и перерабатывающих предприятий, отвечающих всем современным стандартам. Это строительство новых или обновление старых элеваторов, небольшие проекты зерноприемных комплексов для агропредприятий.

Инженеринговая компания ТОО «EVS Group» является официальным представителем в Казахстане GSI, Cimbria, а также официальным дилером компании Buhler.

SALFORD

Salford Group Inc. - полный спектр посевной и почвообрабатывающей сельскохозяйственной техники



ТРАДИЦИОННАЯ ПОЧВООБРАБОТКА

- Культиваторы
- Глубокорыхлители
- Дисковые бороны

ВЕРТИКАЛЬНАЯ ОБРАБОТКА

- Турбокультиваторы RTS

ПОСЕВНАЯ ТЕХНИКА:

- Традиционная технология посева
- Минимальная технология (Mini-Till)
- Нулевая технология (No-till)
- Гибридная технология посева



Турбокультиватор RTS I-2100/2200

Salford RTS I серии предназначен для разуплотнения почвы и ускорения минерализации пожнивных остатков. **Особенностью** является многорядная расстановка дисковых рабочих органов на индивидуальных амортизирующих стойках. **Основная цель RTS** - снижение операционных затрат по сравнению с традиционной почвообрабатывающей техникой. **Рабочая скорость:** от 15 км/ч.



Пневматическая сеялка Salford 580 Hybrid

Гибридные сеялки серии 580H представляют собой функциональное сочетание культиватора с дисковой сеялкой. За один проход агрегат подрабатывает почву, уничтожает сорняки и вносит семена с высокой точностью заделки на глубину.

EVS
GROUP

ТОО «EVS Group» официальный дилер Salford в Казахстане
Получите консультацию:
+7 708 425 0157 (WhatsApp/Telegram)

ТОО EVS Group: Республика Казахстан, г. Нур-Султан, ул. Б. Майлина 2/1, бизнес-центр "Красный дом", офис 1
тел.: +7 7172 97 82 67(68), +7 708 425 0157 (WhatsApp/Telegram).
E-mail: evsgroup@mail.ru.



ЛИЦЕНЗИЯ

01-ГСЛ №0002119
II категория

СМР

ЛИЦЕНЗИЯ

ГСЛ №008839
II категория

ПРОЕКТИРОВАНИЕ

EVS

GROUP
ENGINEERING
CONSTRUCTION

Проектирование
Подбор и поставка оборудования
Строительно-монтажные работы
Монтаж технологического оборудования
Электрификация и автоматизация
Сервисное обслуживание

**Комплексные инженеринговые решения
для предприятий агропромышленного комплекса**

г. Нур-Султан
БЦ «КРАСНЫЙ ДОМ»
ул. Б. Майлина 2/1, 4 этаж, оф. №1
т. + 7 (7172) 97-82-67(68), evsgroup@mail.ru
WhatsApp/Telegram: +7 708 425 0157



БОСС 

Ежемесячный Аграрный Журнал
"БОСС-АГРО"

09 (169) сентябрь 2020

СОБСТВЕННИК
ТОО «AGRO MEDIA»

РЕДАКТОР
Максим ЛОТАРЕВ

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ
Елена НОВИЦКАЯ
Виктория ПОРОЙКОВА

Свидетельство о постановке на учет
средства массовой информации
№17326-Ж от 18.10.2018 года.
Первичная регистрация
№7850-Ж от 24.11.2006 года.

Адрес редакции:
070002, Казахстан, ВКО,
г. Усть-Каменогорск,
ул. Шакарим, 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 ,
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 - 6 500 экземпляров

Дата выхода - 30.09.2020
Номер заказа - 02054

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

- Папа, ты когда-нибудь влюблялся
в учительницу в школе?
- Конечно, сынок!
- И что из этого получилось?
- Да ничего... Об этом узнала твоя
мама и перевела тебя в другую школу.

Откуда появилось слово таможня?
- Та одесситы придумали!
- Та як?
- Даешь взятку на границе и спра-
шиваешь: «Ну что, можно провезти то-
вар?». А тебе отвечают: «Та можно!».

Деревенский кузнец учит нового
подмастерья:
- Сейчас выну из огня подкову. Как
кивну головой, сразу бей по ней мо-
лотом!
Вот так подмастерье и стал сразу же
кузнецом...

Пациент психбольницы, считающий
себя Иваном Сусаниным, повел членов
комиссии из Департамента здравоохра-
нения показать, в какой палате он лежит.
Больше их никто и никогда не видел...

Если ночью выйти во двор, лечь на
землю и долго-долго смотреть на звезд-
ное небо через дуршлаг, то можно уви-

деть лицо медбрата «Скорой помощи».

Ревущий пацан подбегает к матери.
- Что случилось?
- Папа передвигал книжный шкаф,
споткнулся, и все книги посыпались ему
на голову!
- Ну и что тут плакать? Наоборот,
смешно!
- А я и рассмеялся!..

Надпись на надгробье: «Здесь по-
койтся известный одесский стоматолог
Борис Рафаилович Кац. А его сын Моня
принимает в его кабинете на Прохо-
ровской, 21».

Занемог как-то спесивый, ворчли-
вый ветврач и пошел в больницу.
Доктор его спрашивает:
- На что жалуетесь?
- Ты давай лечи, а не разговаривай!
Я же у скотины не спрашиваю, что у нее
болит!
- Ну что же... Медсестра! Намажьте
больному зад йодом. Если не поможет -
утром прирежем, чего мясу пропадать?

Жена ночью будит мужа:
- Слышь, где-то мышь скрипит!
- Ну, и что ты хочешь от меня? Чтобы
я ее смазал?!

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ «БОСС-АГРО»

Елена НОВИЦКАЯ
моб.: 8-777-138-10-20

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

Instagram



bossagro.kz

АГРОНОМ ИЩЕТ РАБОТУ



Опыт работы - 5 лет,
Регионы: Акмолинская область,
Костанайская область,
Северо-Казахстанская область

тел.: +7 705 678 9532



DeLaval

Новый робот-дойяр®

VMS™ V300



ВСЁ ВРАЩАЕТСЯ
ВОКРУГ ВАС

We live milk
Мы живём молоком

+7 701 225 70 10
delaval.com

ЗАЛОГ УСПЕХА НА ВАШЕЙ ФЕРМЕ

 **МАНИТТУ**
HANDLING YOUR WORLD

МАНИТТУ - ЛИДЕРЫ РЫНКА!
В 2020 году в Казахстане продано
уже более 40 машин



**Уникальные и долговечные кормосмесители
с вместимостью от 3,5 до 46 м³**



**Система Dairy Feeder - постоянный
контроль процесса кормления!**



+7 771 505 44 60
+7 771 374 04 67
+7 771 256 53 76

Email: info@liet-agrar.de
www.liet-agrar.de
 [slagro.liet](https://www.instagram.com/slagro.liet),  Юрий Шимко