



ETG EUROPEAN
TECHNICAL GROUP
Подписка в АО «Казпочта», индекс 74003

dia



DÖHLER
NATURAL FOOD & BEVERAGE INGREDIENTS

Instagram @ bossagro.kz

**Родные
места**

marbo
TECHNOLOGY

18+

АКСИОМА УСПЕШНОГО АГРОБИЗНЕСА

БОСС



05 (201)
май
2023

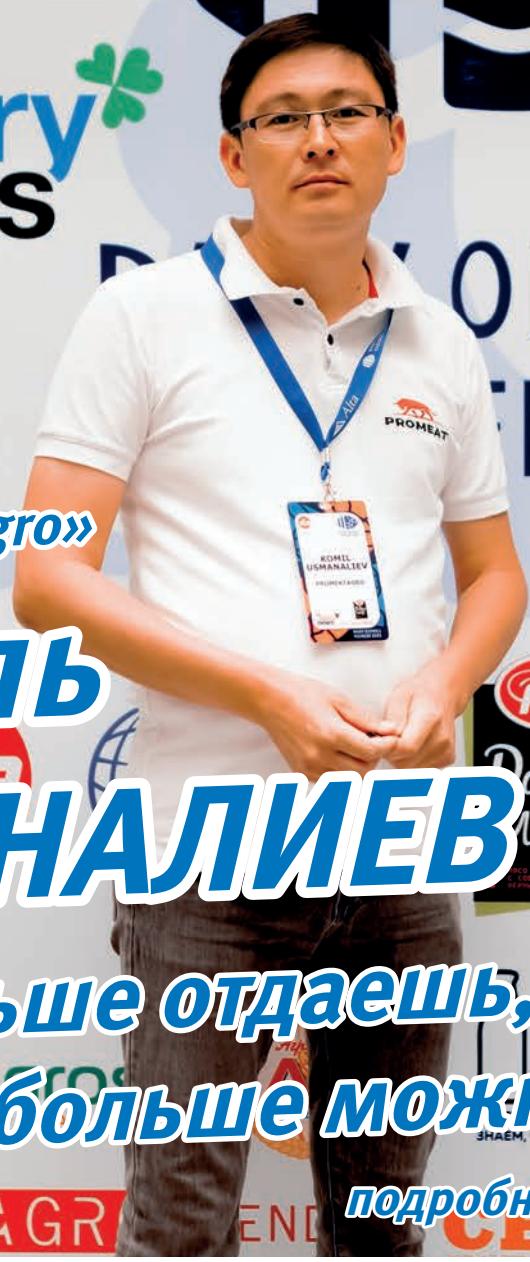
Ежемесячный Аграрный Журнал

www.bossagro.kz

the
dairy
news

DAIRY OLYMPICS
MILK 2023

**Заместитель
директора
ООО «Promeatagro»**



Камиль Усманалиев

**«Чем больше отдаешь,
тем больше можно просить»**

СФЕРА
издательский

АПК НОВОСТИ
информационное агентство Казахстана

AGR

подробности на 26-32 странице
Agriculture

**Сплошные культиваторы
КС (М) EURO от SOLAR FIELDS
От 6 до 16 м**

Обработка почвы под посевы, пары и предпосевное
рыхление. Жесткие С-образные стойки адаптированы
для различных почвенных условий.



SOLAR FIELDS

ПКФ ТЕМИР

+7 771 974 11 00

СКО, с. Бескель, ул. Институтская, 1, каб. 29

Фото: пыльцевое зерно сорняка
семейства Вьюнковые (*Convolvulaceae*),
цветная сканирующая микрофотография

С обработкой зерновых
не опоздаешь

Унико, ККР

+ 100 г/л флуороксицира
+ 2,5 г/л флорасулама

Уникальный гербицид в НАНОформуляции
для защиты зерновых культур

- Самое широкое окно сроков применения - до фазы колошения зерновых
- Широчайший спектр действия по воздушным сорнякам
- 100% контроль выонка полевого, горца выонкового, подмаренника цепкого
- Без фитотоксического действия на культуру и ограничений по севообороту

Культуры: пшеница яровая, ячмень яровой

betaren.ru



ЩЕЛКОВО
АГРОХИМ КЗ

ТОО «Щелково Агрохим – КЗ» г. Астана, пр. Туран, 30 А
Тел.: +7 (7172) 399-969
E-mail: info@betaren.kz



Реклама

В преддверии уборочной кампании

АКЦИОННЫЕ ЦЕНЫ

на весь модельный ряд комбайнов



Техника
в наличии



Отсканируйте QR-code,
чтобы открыть на сайте

amh.kz

amh.kz

Подробности
по номеру

5310
(звонок бесплатный)

AGROMASH

ESSIL

СДЕЛАНО В КАЗАХСТАНЕ



Узнайте больше о технике



Казахстан,
г. Астана, ул. Кенесары 47а, ВП-9
Тел.: +7 7172 27 30 60, +7 771 054 99 11
kz.rostselmash.com

ROSTSELMASH
professional agrotechnics

JINMA

СОВРЕМЕННЫЙ ДИЗАЙН,
МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ
И ПРОСТОТА В ОБСЛУЖИВАНИИ

JM 1304



МОЩНОСТЬ ДВИГАТЕЛЯ:
130 л.с.

МАКСИМАЛЬНАЯ МАССА:
4 910 кг

КОРОБКА ПЕРЕДАЧ:
МКПП (16+8)

Модель JM 1304 обладает широким диапазоном функциональных возможностей. Это делает его одним из наиболее подходящих тракторов для нужд агробизнеса.

SEMAZ

Республика Казахстан, область Абай, г. Семей, ул. Би-Боранбая, 81
8 (7222) 36-07-61, 31-40-47; sale@semaz.kz; www.semaz.kz

QUIVOGNE

ТЕХНИКА QUIVOGNE



Дисковая борона с дисками FLEO-FLEO



Прицепной глубокорыхлитель V-SUB



Навесной глубокорыхлитель SSDR



Измельчитель пожнивных остатков GLADIATOR



Предпосевной культиватор TURBOCOMBINATOR



Дисколаповая борона TINEMASTER



Сеялка точного высева PROSEM

Официальный дистрибутор завода QUIVOGNE на территории Казахстан ТОО «Quivogne KAZ»
адрес: г. Астана, улица Қарменде би Шақаулы , дом 4, офис 22
контакты: +7 701 525 32 53, сайт: quivogne.kz, e-mail: m.karbayev@quivogne.kz, inst:quivognekaz

Прицепной опрыскиватель ARLAN

- Емкость - 3000 л;
- Ширина захвата - 26-30 м;
- Привод насоса от ВОМ трактора;
- Система равномерного вылива (бортовой компьютер);
- Производительность - до 500 га в смену

Цена - от 6 750 000 тг

Комплект переоборудования опрыскивателя KRONOS на базе Газ 3308 (Садко), Газ Садко (Next), Газ 66 и тд.

- Емкость - 3000 л; • Ширина захвата - 30 м; • Итальянский мембранный-поршневой насос;
- Привод насоса гидравлический, либо от ДВС Lifan 9 л.с.;
- Система равномерного вылива (бортовой компьютер);
- Производительность - до 700 га в смену

Цена - от 8 750 000 тг

Комплект переоборудования опрыскивателя KRONOS на базе УАЗ

- Емкость - 1000 л; • Ширина захвата - 26 м; • Итальянский мембранный-поршневой насос;
- Привод насоса от бензинового двигателя;
- Система равномерного вылива (бортовой компьютер);
- Производительность - до 400 га в смену

Цена - от 6 750 000 тг

Комплект переоборудования опрыскивателя KRONOS на базе Зил 131, Камаз, Урал и тд.

- Емкость - 3000-6000 л; • Ширина захвата - 30 м; Итальянский мембранный-поршневой насос;
- Привод насоса гидравлический, либо от ДВС Lifan 9 л.с.;
- Система равномерного вылива (бортовой компьютер);
- Производительность - до 800 га в смену

Цена - от 9 750 000 тг

Самоходный опрыскиватель KRONOS на базе ЗИЛ 131

- Емкость - 3000 л; • Ширина захвата - 30 м; • Итальянский мембранный-поршневой насос;
- Привод насоса гидравлический, либо от ДВС Lifan 9 л.с.;
- Система равномерного вылива (бортовой компьютер);
- Производительность - до 800 га в смену

Цена - от 18 750 000 тг



Цены действительны до 31.07.2023 г. Цена указана за базовую комплектацию без агронавигатора (доп. опция) и без учета транспортных расходов.

KRONOS AGRO

РК, г. Петропавловск,
ул. Аузова, 293А.

E-mail: kronosagro@mail.ru

Instagram: @kronosagro

www.kronosagro.kz

Моб.: 8-777-280-40-37,
8-777-655-74-75



www.donmar.kz



ТОО «Дон Мар» специализируется на производстве сельскохозяйственной техники начиная с предпосевной подготовки и до уборки урожая.

Специалисты компании ТОО «Дон Мар» обеспечивают поддержку сельхозпроизводителя на всех стадиях сотрудничества – от консультаций по приобретению оборудования до запуска в эксплуатацию и послепродажного обслуживания.



Дон Мар

Компания производит:
Жатки навесные и прицепные
Посевные комплексы
Бороны цепные и дисковые
Опрыскиватели



ТОО «Дон Мар» РК, Костанайская область, г. Лисаковск, вторая промзона 6/1

Тел.: 8(71433) 3-09-99; 2-01-59; +7-707-550-48-30; e-mail: Parts1@donmar.kz

DRAKKAR

НЕ ОПРОКИДЫВАЕТСЯ, НЕ КОМПРЕССУЕТ, А ПЕРЕВОЗИТ И ПЕРЕГРУЖАЕТ!



Высокопроизводительный
шнек - 7500 кг/мин
специальная версия для
силоса - 12м3/мин



Устойчивость = ваша
безопасность при выгрузке



Простое и эффективное
использование



СИЛОС
Перевозит все виды
с/х продукции



SCAN ME



48B

JOSKIN



ОРГАНИЗАТОРЫ МЕРОПРИЯТИЯ:



"НЦЗ им. П.П. ЛУКЬЯНЕНКО"



Партнеры-мероприятия:



Уважаемые коллеги и партнеры!

ПРИГЛАШАЕМ ВАС ПОСЕТИТЬ «ДЕНЬ ПОЛЯ»

который состоится
21 июля 2023 года
на базе ТОО «ОХМК»

РК, ВКО, Глубоковский район, с. Солнечное
(близ г. Усть-Каменогорск)
тел.: +7 701 213 49 53

ТОО «Опытное хозяйство масличных культур» реализует
ЭЛИТНЫЕ СЕМЕНА ОЗИМОЙ ПШЕНИЦЫ УРОЖАЯ 2022 гг.

№	Сорт	Группа спелости	Средняя урожайность, ц/га	Статус в Госреестре РК	Цена, тенге/тонна	
					без обработки	обработаны Инсур Перформ
1	Бригада	среднеспелый	35-70	районированный	135 000	145 000
2	Безостая 100	среднеспелый	35-70	на Госсортотестировании	135 000	145 000
3	Маркиз	среднепоздний	35-70	на Госсортотестировании	135 000	145 000
4	Собербаш	среднеспелый	35-70	на Госсортотестировании	135 000	145 000
5	Тимирязевка 150	среднеспелый	35-70	на Госсортотестировании	135 000	145 000

Место отгрузки: РК, Восточно-Казахстанская область, Глубоковский район, с. Солнечное (находится в трех километрах от города Усть-Каменогорск).

Условия поставки: самовывоз со склада Продавца в с. Солнечное, Глубоковского района, ВКО или возможна организация доставки семян попутным грузом за счет Покупателя.

Упаковка: биг-беги.

Предоставление всех необходимых документов для получения субсидий на районированные сорта. Семена сельскохозяйственных культур субсидируются в соответствии с Правилами субсидирования, утвержденным приказом Министра сельского хозяйства Республики Казахстан от 30 марта 2020 года № 107.

Контактные лица:

Нургабиев Нурбек +7 (777) 735 00 77

Герасимова Елена +7 (777) 526 45 18



Трактор New Holland TD5.110

Трактор New Holland T7040

Трактор New Holland T6080

Трактор Case IH PUMA 210



Комбайн
New Holland TC 5.90



Комбайн
New Holland CX6.90.



Комбайны Case IH Axial Flow 4099-6150-7250



ГАРАНТИЯ • СЕРВИС • ЗАПЧАСТИ



Серия опрыскивателей Case IH Patriot:
4430, 3230 (Америка); 250, 350 (Бразилия)



Разбрзыватель органических
удобрений PERARD OPTIMUM CE 185 SLC



Серия бункеров PERARD



Тяжелая пружинная борона
Brandt Contour Commander



Пресс-подборщик рулонный
New Holland ROLL-BAR 125



Дисковый лущильник
BEDNAR SWIFTERDISC 12 000



Глубокорыхтитель
BEDNAR TERRALAND 4000



Полосный культиватор
Orthman

*«BHK Agro AG» оказывает полный спектр сервисных услуг, выполняет ремонт любой сложности.

📍 г. Кокшетау, ул. Алатау, 1В

✉ bhkagro

🌐 bhkagro.com (контакты региональных представителей на нашем сайте)

📞 Отдел продаж: +7 771 666 85 06;

📞 Отдел запчастей: +7 771 040 11 97;

📞 Отдел сервиса: +7 701 301 91 78

РЕВОЛЮЦИЯ В АНАЛИЗЕ ПОЧВЫ!

Eurasia Group AG и немецкая компания Stenon GmbH заключили соглашение о сотрудничестве, в рамках которого казахстанским фермерам станет доступно уникальное портативное решение для анализа почвы в реальном времени.

Stenon GmbH – новатор в сфере сельскохозяйственных технологий. Компания фокусируется на решениях для анализа почвенных данных, дополняющих цифровую экосистему на ферме. FarmLab – инновационное решение для анализа почвы, помогающее фермерам по всему миру принимать решения, основанные на четких данных, оптимизируя тем самым внесение удобрений в реальном времени, повышая эффективность, сокращая затраты и увеличивая урожай.

«Евразия Групп» знает, как помочь клиентам применить технологии Stenon таким образом, чтобы последние смогли увеличить урожайность и оптимизировать свои вложения. Вместе мы создадим сильный альянс на сельскохозяйственном рынке Центральной Азии. Мы очень гордимся партнерством с «Евразией», – прокомментировал CEO компании Stenon GmbH Нилс Грабберт.

«Stenon Farm Lab – прекрасная альтернатива существующим на сегодняшний день решениям для анализа почвенных образцов – стационарным лабораториям. Преимущества такого уникального решения очевидны: прежде всего это оперативность получения данных и принятие своевременных решений для улучшения плодородия почв в условиях нашего климата и растущих цен на удобрения, средства защиты растений и т.д. Кроме того, используя возможности Stenon Farm Lab, фермер больше не зависит от сторонних лабораторий, проводя анализ в любое удобное ему время. Мы, как компания №1 в сельском хозяйстве, постоянно со-



вершенствуемся и предлагаем фермерам лучшие продукты не только в сфере механизации, но и цифровизации, которые решают вопросы сокращения расходов и повышения рентабельности бизнеса, а также возможности снижения конечной себестоимости продукции, что безо всяких сомнений перекликается с миссией нашей компании «Мы кормим мир!», – прокомментировал директор управления агроменеджмента ТОО «Евразия Групп Казахстан» Евгений Чесноков.

«Казахстан – очень важная сельскохозяйственная страна с площадью сельхозугодий более чем 23 млн гектаров. Для того, чтобы работать и обслуживать такой большой рынок, сотрудничество с «Евразией» бесценно. То, как устроен бизнес-концепт компании и их стремление оцифровать сельское хозяйство страны, впечатляют», – отметил руководитель Business Development компании Stenon GmbH Кимтен Вольд.

«Почвенные данные – это как от-

сутствующая деталь пазла, особенно, когда речь идет о показателях содержания азота. Возможность получить эти данные в реальном времени позволит «Евразии» помочь фермерам оптимизировать внесение удобрений, повысить урожайность и производительность. Наше партнерство с «Евразией» станет отправной точкой в повышении стабильности сельского хозяйства в Казахстане», – добавил он.

«Почему STENON? Нам очень близок принцип работы компании, нацеленность на технологии и цифровизацию сельского хозяйства. Кроме того, сам продукт компании одобрен DLG, а также доступен и прост в применении по сравнению с аналогами на рынке. Процент точности измерений, который был проверен нами в ходе испытаний, говорит о том, что данное решение компании STENON будет лучшим для наших фермеров», – дополнил Евгений Чесноков.

 **Eurasia Group**
Мы кормим мир!

Eurasia Group AG в Казахстане является ТОО «Евразия Групп Казахстан».

Компания имеет развитую региональную сеть: 14 региональных представительств в Казахстане и 1 – в Кыргызстане. Представителем швейцарской компании Eurasia Group AG в Казахстане является ТОО «Евразия Групп Казахстан», которой в этом году исполняется 25 лет.

Огромное значение на протяжении всей своей деятельности «Евразия Групп Казахстан» уделяет технологиям точного земледелия, дополняя линейку техники продуктами цифровизации сельского хозяйства.

STENON

Stenon GmbH. С даты своего основания в 2018 году Stenon GmbH, которая находится в г. Потсдаме (Германия), стала мировым лидером рынка в производстве портативных

решений для анализа почвы в реальном времени, абсолютно независимых от почвенных лабораторий.

Сенсорное и основанное на облачном хранилище портативное решение FarmLab предоставляет сельхозтоваропроизводителям важные данные для принятия оптимальных решений по обработке почвы, увеличению урожайности, качеству растений и здоровью почвы, а также экономии вложений.



◎ ata-su.st

www.ata-su.kz

ТСО «Ама-Су Спецтехника»

РК, г. Астана, ул. С331, здание 10,

Директор: 8-701-250-57-75

Отдел продаж:

8-777-699-99-88, 8-707-505-10-37



2 года

ГАРАНТИЯ

3000 МОТОЧАСОВ

тракторы

КИРОВЕЦ®



ТСО «Ама-Су Спецтехника» предлагает сельскохозяйственную технику



SEMAZ

ТРАКТОРЫ JINMA -
ТЕХНИКА ПРОФЕССИОНАЛОВ



JINMA TRACTOR

JM 2004



В работе JM 2004

демонстрирует отличные
тягово-сцепные параметры.

Трактор JM 2004 оснащен
отапливаемой кабиной, что
позволяет эксплуатировать его
круглогодично,
вне зависимости от сезона.

На тракторе JM 2004 можно успешно применять
соответствующие сельскохозяйственные агрегаты,
такие как культиватор, плуг, бороны, косилки,
прицепы и полуприцепы.

Зерновоз DONGFENG – 3251
это неприхотливый
самосвал, рассчитанный
на эксплуатацию в интенсивном
режиме и в сложных погодных
и дорожных условиях.

Самосвал-сельхозник DONGFENG –
надежный помощник
в тяжелой работе!



грузоподъемность 15 ТОНН



DONGFENG – EQ3251GP5

- маневренность и высокая проходимость
- выносливость и надежность
- комфортабельная кабина

Республика Казахстан, область Абай, г. Семей, ул. Би-Боранбая, 81

8 (7222) 36-07-61, 31-40-47; sale@semaz.kz; www.semaz.kz



ТРИ БЕДЫ МАСЛОЖИРОВИКОВ:

логистика, нестабильная госполитика и раздутая статистика



11 мая в Алматы прошла международная масложировая конференция «FOC 2023: Fats and Oils Conference». Организатором масштабной встречи выступила Национальная Ассоциация переработчиков масличных культур Республики Казахстан. Представители сферы подняли самые важные для отрасли на сегодня вопросы. У государственных структур, принимавших участие в мероприятии, не на все из них нашлись ответы и решения.

Масложировая отрасль, как отмечается даже на международном уровне, одна из самых ликвидных. В той же Украине, живущей второй год в состоянии войны, фермеры делают ставку на масличные культуры и надеются на хороший урожай. Как отметил в своем выступлении на конференции **руководитель бизнес-проектов ИА «АПК-Информ» Андрей Купченко**, реаль-

ная рентабельность подсолнечника в некоторые сезоны выходила и за 100%. Это и позволяет местным фермерам надеяться на то, что даже если возникнут проблемы с переработкой, а факторов, которые к этому могут привести, предостаточно, культуру всегда можно будет реализовать в виде сырья. Пока же, рассказал эксперт, за счет расширения посевных площадей до 5,6 млн га, ожидается рост урожая на 12%, или почти до 13 млн тонн. В то же время масложировая отрасль в Украине успевает конкурировать на международных рынках. Причем, с Россией, и, кстати, довольно успешно. Украинские переработчики с начала сезона нарастили экспорт масел в Европейский союз на 30%, в 13 раз увеличили поставки в Турцию, где неплохо потеснили россиян. Выросли отгрузки и в КНР, составив 51%. Но на индийском рынке дела, например, похуже — там импорт из Незалежной упал на 51%, тогда как РФ уве-

личили экспорт подсолнечного масла в данном направлении на 47%.

Россия, кстати, в прошлом сезоне получила рекордные урожаи масличных. Однако, касаемо нового, возникают определенные вопросы, считает **руководитель отдела анализа сырьевых рынков ГК Русагро Владимир Жилин**. Есть проблема с семенами. Она не кардинальная, но уход определенных игроков из этого рынка может негативно отразиться на отрасли. Процесс импортозамещения, конечно, идет, но на это нужно время. А технологичных гибридов может не хватить.

Тем не менее, РФ остается на хороших позициях в отрасли. И уж точно на передовых в Евразийском экономическом союзе. В структуре производства масличных культур в ЕАЭС, Россия занимала совсем недавно 88,1%. В целом, как проинформировала в ходе конференции **заместитель директора департамента агропро-**

С нами расти легче

avgust 
crop protection

Берет сорняки на абордаж!



реклама

Корсар® Супер

 expectrum инновационные продукты

ГЕРБИЦИД

бентазон, 400 г/л
+ имазамокс, 25 г/л

Двухкомпонентный гербицид для защиты посевов сои и гороха от широкого спектра сорняков.

Обладает максимальной эффективностью против однолетних двудольных и злаковых и некоторых многолетних двудольных сорняков. Контролирует проблемные виды, включая амброзию, марь, щирицу, осот, просо куриное, канатник, падалицу подсолнечника. Моментально останавливает рост сорняков.



мышленной политики Евразийской экономической комиссии Айна Кусаинова, содружеству вполне хватает собственных производственных мощностей, для того, чтобы не вставал вопрос производственной безопасности.

Чтобы закрепить позиции отрасли, считает эксперт, ЕАЭС необходимо развивать селекцию и семеноводство масличных культур, особенно тем, по которым имеется критическая зависимость от импорта. Также следует уделить внимание обновлению материально-технической базы, развитию долгосрочных кооперационных отношений сельхозтоваропроизводителей и переработчиков, проведению инфраструктурных и логистических преобразований для развития торговли масложировой продукцией.

Казахстанские масложировики внимательно следят за ситуацией и в России, и в Украине, трезво оценивая влияние этих игроков на международный рынок маслосемян и переработанной из них продукции. У нашей страны огромный потенциал в сфере, учитывая, что даже по урожайности наши аграрии смогли перегнать за минувшее десятилетие тех же россиян. Об этом рассказал **заместитель исполнительного директора Масложировой Ассоциации ЕАЭС Роман Ромашкин**. По его данным, показатель роста урожайности подсолнечника в РК за период с 2012 по 2022 год составил 80%. В России же – всего 58%, тогда как в среднем по всему миру – 73%.

И все бы хорошо, но загруженность маслозаводов в Казахстане, по оценкам представителей перерабатывающей отрасли, едва дотягивает до 30%. Мы не только не производим достаточное количество сырья, но и умудряемся значительную часть его вывозить из страны, игнорируя вопросы продовольственной безопасности. И вот здесь-то всплывают на поверхность три «кита» - троица максимально проблемных для развития сферы вопросов. Первая, собственно, не нова – логистика в РК давно хромает на обе ноги. Маслопереработчики заявляют о нехватке тяговых и маневровых локомотивов и подвижного состава вместе с платформами, крытыми вагонами и цистернами. Отзываются проблемами изношенная железнодорожная инфраструктура, извечные заторы на погранпереходах, трудности с согласованием планов, и прочее.

Второй момент – претензии масложировиков к нестабильности политики в отношении вывоза сырья. Здесь, конечно, не утихают споры между производителями и трейдерами, которые находятся в поиске выгодных предложений, и переработчиками, у которых простаивают мощности и с которых государство требует дешевое подсолнечное масло для населения. Представители маслозаводов дополнительно аргументируют свою позицию насчет оперативных мер по ограничению экс-

порта цифрами. Так, по оценкам **Национальной Ассоциации переработчиков масличных культур**, запрос стран Центральной Азии на семена подсолнечника может доходить до 1,6 млн тонн.

«Единственным источником масличного сырья для стран Средней Азии, Китайской Народной Республики, Афганистана и других остается только Казахстан. Дефицит семян подсолнечника в Центральной Азии связан с тем, что Узбекистан, Киргизстан, Туркменистан и Таджикистан ввиду природно-климатических условий и ограниченности посевных площадей не имеют возможности выращивать необходимый объем семян подсолнечника», - отметил **председатель правления отраслевой Ассоциации Ядыкар Ибрагимов**.

В то же время, сырье, до введения экспортных пошлин, интенсивно вывозилось из Казахстана, указывают представители отрасли. Конечно, с этим может попытаться поспорить официальная статистика, но именно она – третья головная боль отрасли. И возможно, кстати, самая большая. Причина такой оценки данного, привычного уже многим, явления в том, что при принятии важных для масложировой, равно как и для другой сельскохозяйственной сферы, решений, сверху зачастую руководствуются недостоверными данными, предоставленными местными исполнительными органами в регионах. Как итог, по оценкам Национальной Ассоциации переработчиков масличных культур, расхождения между данными Нацстата и собственными источниками отраслевиков, превышают 30%.

«Мы много раз говорили, что производство масличных, согласно данным бюро национальной статистики, у нас завышено. Мы говорили представителям статистического ведомства о том, что с этой проблемой необходимо разбираться, потому что на основе такого подхода в дальнейшем принимаются важные решения. Это как в математике: если у вас изначальные исходные данные не верны, то и результаты, соответственно, тоже будут неверные», - посетовал Я. Ибрагимов.

Как быть с раздутыми цифрами, масложировики вновь поинтересовались у Минсельхоза. В ведомстве любовь чиновников к завышенным показателям отрицать не стали – видимо даже в министерстве уже озадачены соревновательными амбициями акиматов, из-за которых, в итоге, могут взлететь под потолок цены на ту или иную продукцию, а то и вовсе эти товары исчезнут с полок.

«Одна из причин, почему происходят эти приписки в статистике, – соревнования местных исполнительных органов между собой. Второе – их оценивают со стороны администрации на основе предоставляемых данных. Если однотипные цифры поставить, то тем-

пы пойдут на понижение, чего МИО не могут допустить. Накручиваю, чтобы показать развитие», - попытался объяснить ситуацию **заместитель директора департамента агропродовольственных рынков и переработки сельхозпродукции Шаймерден Ахметов**.

Вот только особенного рецепта против этой чиновничей болезни у минсельхоза очевидно нет. Как пояснил Ш. Ахметов, были предложения обнулить избыточные данные и даже перестать давать оценку работе государственных структур, основываясь на показателях годичной давности. С Бюро национальной статистики вопрос также обсуждался – даже пришлось просить консультацию у американских специалистов.

Вот только у самих отраслевиков такие предложения по наведению порядка в официальной информации пока оптимизма не вызывают. И понятно по какой причине: даже если временно откатить цифры к реальным, через год-другой акиматы вернутся к излюбленной практике приписок. Представители масложировой отрасли полагают, что надежнее было бы полагаться на цифровизацию. Например, по аналогии с Соединенными Штатами, выстраивать статистику на основе космомониторинга.

В минсельхозе же поясняют, что имеющиеся у отечественных статистиков возможности, штатная численность, инфраструктура позволяет им полностью охватывать крупных производителей, а ИП, КХ, ФХ – только на 30%, а ЛПХ – всего на 4%.

«Будет ли статистика достоверной, если каждого крестьянина, ФХ, КХ будем обходить, отслеживать, считать? Насколько потребуется нам увеличить штат, финансирование статистики? А даст ли это тот искомый результат, который мы хотим сейчас получить?», - вопросами на вопросы ответил Шаймерден Ахметов.

Кроме того, во время обсуждения участники конференции затронули вопросы экспорта казахстанской масложировой продукции с ГМО-сортами в Китай. КНР, при обнаружении добавок, разворачивает наши вагоны, в то время как эта страна, на самом деле, не так уж брезглива к генетически модифицированным товарам. Например, Аргентина и Бразилия спокойно завозят в Поднебесную ГМО-продукцию. Проблема, считают представители сферы, появилась из-за банальной недоработки государственных органов, которые попросту не обговорили этот момент с китайцами. И это странно, ведь министерство торговли и интеграции само говорит о важности данного экспортного направления. По официальным данным, Казахстан в 2022 году увеличил поставки масложировой продукции в Китайскую Народную Республику в 4 раза.

НОВИНКА!

НА ШАГ ВПЕРЕДИ СТАНДАРТНОЙ ЗАЩИТЫ ЗЕРНОВЫХ

Переходите сегодня,
чтобы не остаться позади завтра



НОВЫЙ ФУНГИЦИД широкого спектра действия
для защиты зерновых культур от комплекса грибных болезней.



Эпатус® Эйс

syngenta.



www.syngenta.kz



@syngenta_kazakhstan



БИЗНЕСМЕН ИЗ СКО НАПРЯМУЮ ОТПРАВЛЯЕТ ЛЬНЯНОЕ МАСЛО В ЯПОНИЮ

Руководитель предприятия по возделыванию и переработке масличных Владимира КАН любезно пригласил журналиста «Босс-Агро» в святая святых своего производства. Мы воочию увидели, как функционируют цеха, побеседовали о секретах успеха и дальнейших планах развития предприятия.



- Владимир Николаевич, расскажите о своем предприятии, и с чего начинали?

- После работы в должности руководителя крупным сельхозформированием в течение шести лет решил открыть свое дело. Это был 2011 год. Сначала организовал ТОО «Кан-Жамбыл», потом появилось ТОО «Династия агро». Почему такое название? Все просто – семья со мной трудится и передаваться бизнес будет следующим поколениям. Я надеюсь. Сейчас в должности главного бухгалтера моя супруга. Раньше директором производства сын был. Но сейчас по семейным обстоятельствам уехал в Петропавловск. Думаю, вернется и продолжит наше дело. Дочь – профессионал в сфере продаж, поэтому успешно занимается нашим маркетингом, работает на европейском уровне. Дети пойдут по моим стопам. С самого начала предприятие занималось выращиванием зерновых и масличных культур. Но еще и отгружали лен, рапс и горчицу в Европу.

Коллектив у меня хороший. Средняя заработная плата - 175 тысяч тенге.

- Расскажите, как Вам пришла в голову идея не просто производить, а экспортовать льняное масло?

- Я не хочу, чтобы Казахстан был сырьевой базой. Глубоко убежден, что вся продукция, которая экспортируется от нас должна быть переработанной. Мы не сырьевая база и не страна третьего мира, чтобы обеспечивать других сырьем.

Практически сразу мы начали откладывать экспорт золотистого льна во Францию и Германию. Коричневый лен брала Польша, Германия и Бельгия. Потом я решил продавать исключительно готовую продукцию. И в конце 2016 году мы открыли первых цех. Там работало два станка. И уже в марте 2017-го мы совершили первую отгрузку льняного масла. Она была отправлена в Китай. Также работали с российскими компаниями. Конечно, они брали больше. Павлодарский лакокрасочный завод забирал на

производство красок и олифы. Екатеринбург брал на кормовые цели. Тюмень и Омск интересовало пищевое льняное масло. Наш товар неплохо пользовался хорошим спросом. Все потому что качество продукта высокое.

- Такое высокое качество напрямую ваша заслуга?

- Мы живем в таких природно-климатических условиях, что лен выдает отличное качество масла. Его оценивают по содержанию омега 3. И у нашего продукта он в пределах 63%. Такой высокой доли нет ни в рыбьем жире, ни в оливковом масле.

Работая с Китаем, думали, что это будет долгосрочное сотрудничество. Но ошиблись: пандемия разрушила планы многих. Этот рынок оказался для нас закрыт.

Но... В мире существуют два завода, расположенные в Канаде и Польше, которые выделяют из льняного масла биоактивную добавку омега 3. Мы взяли образцы и повезли к ним. На мой вопрос сколько процентов должно быть омега 3 в льняном масле, они ответили, что нижний порог - 45. Увидев результаты анализа мне ничего не сказали и отправили своего специалиста к нам на производство. Когда уже он лично проверил и сам взял образцы, они убедились, что это наше масло.

У нас качество льняного масла мало кто понимает. Культуры питания нет. А ведь все салаты нужно заправлять именно льняным маслом холодного отжима. Тогда и ЖКТ будет хорошо работать, и сердечно-сосудистые заболевания не будут беспокоить. Оно улучшает цвет лица, структуру волоса. К сожалению, в наших краях его не оценивают по достоинству. В Европе же все были восхищены нашим продуктом.

Как определить свежее масло? При первой пробе оно будет отдавать хлебом. Горечь будет послевкусием.

- Расскажите о возделывании культур: сколько сеете, планируете ли увеличивать посевной клин, учитывая новые деловые отношения?

- Начинал я с 521 гектара. Сейчас в группе компаний 3,3 тысячи гектаров пашни. В этом году посевной клин составит три тысячи. Около десяти сотни гектаров выделим под возделывание масличных – это почти треть всего сева. Меньше двух тысяч займем



пшеницей. Сеем для пайщиков 60 гектаров ячменя. Этой весной под чечевицу выделим 250 гектаров. И конечно же, будут пары.

В следующем году добавим бобовые - до 500 гектаров. Лен, наверняка, сократим и увеличим подсолнечник. Наш маслозавод может любую масличную культуру отжимать. Мы даже пробовали масло расторопши делать. Оно в лекарственных целях очень полезно. Восстанавливает печень.

Сегодня у нас есть пункт приема зерна, где мы его взвешиваем, есть профессиональный лаборант, который ведет отбор. Делаем анализ на сорность и влажностурожая. Образец отвозим либо в Костанай на расширенный анализ. Но для определения остаточные вещества химиков лабораторий у нас в стране нет. И это острые проблемы. Наша область в этом году почти миллион гектаров масличных посеет, а соответствующей лабораторией мы не обеспечены.



Вдумайтесь: мы, крестьяне, продаем сырье и не знаем его качество. Остается только надеяться на порядочность трейдеров в их оценке образцов. Но и на это требуется время - не меньше двух месяцев.

Чтобы мы могли активно работать и имели возможность оспаривать оценки трейдеров, нам необходимы соответствующие лаборатории.

- Что еще препятствует развитию потенциала Вашего производства?

- Сейчас проблемно с логистикой. А именно в Китай. Партнеры закупить могут, но мы не можем доставить. Бывает так, что в ноябре отправляешь цистерну с маслом, и только в феврале покупатель ее получает. Большие очереди на границе.

- Вы наладили прямой экспорт масла в Японию. Как Вам это удалось?

- Все дело в качестве. В этом году дважды отправлял образцы льняного и подсолнечного пищевого масла в Японию. Конечно же, там дали высокую оценку. Наш продукт им пришелся по вкусу. Первую партию уже отправили. В середине мая получат товар. Сейчас разрабатываем проекты поставки масла в Южную Корею, ежемесячная потребность которой - 60 тонн. Прорабатываем и направление в Тайвань. Большой цены от сотрудничества с Японией не ловим, но это престиж страны и предприятия.

Полуприцепной опрыскиватель RSM TS-3200 Satellite

Крылья родного поля

56_л

емкость бака для воды

3200_л

объем бака для раствора

до 28_м

ширина штанги



40_л

емкость химического
миксера

до 260_{л/мин}

производительность
насоса

2,25_м

транспортная ширина

0,7_м

клиренс



Узнайте больше
о полуприцепных
опрыскивателях
Ростсельмаш

* Техника выпускается АО «Клевер» под брендом Ростсельмаш
** Вся представленная информация носит исключительно
информационный характер
и ни при каких условиях не является публичной офертой

ТОО «Астана Агропартнер» – официальный дилер
в Восточно-Казахстанской и Абайской областей
г. Астана, тел.: 8 (705) 798-06-07
г. Усть-Каменогорск, тел.: 8 (7232) 21-44-70
г. Кокшетау, тел.: 8 (771) 086-86-83, 8 (771) 086 -86-84
г. Костанай, тел.: 8 (771) 086-86-83, 8 (705) 798-06-07

ROSTSELMASH
professional agrotechnics

АГРАРИИ ВКО ПРОСЯТ УБРАТЬ ОГРАНИЧЕНИЯ НА ВЫВОЗ СЕМЯН ПОДСОЛНЕЧНИКА

В Восточно-Казахстанской области остается актуальной проблема экспорта семян подсолнечника, на который введена таможенная пошлина. Аграрии просят освободить их от дополнительной нагрузки на бизнес и принять более лояльное решение по данному вопросу.

О проблеме сельхозтоваропроизводителей Восточного Казахстана рассказал начальник отдела агропромышленного комплекса Региональной Палаты предпринимателей Данияр Акимбаев.

«Как известно, Восточно-Казахстанская область является одним из лидеров по выращиванию масличных культур и их глубокой переработке. Но наши аграрии вот уже третий год живут в рамках запретов, ограничений, различных квот и пошлин», — отметил представитель ПП ВКО.

Так, с 4 февраля 2023 года в Казахстане на экспорт подсолнечника действует таможенная пошлина в размере 20% или 100 евро за тонну. Данная норма сильно бьет по карману фермеров, представляя собой дополнительную нагрузку на бизнес. В то же время, фермерам пообещали взамен экс-



портной пошлины установить количественную квоту на реализацию семян подсолнечника за рубеж, но эти слова остались просто словами.

«С начала февраля в Палату предпринимателей ВКО поступило более 10 обращений от предпринимателей по данному вопросу. Мы вынесли проблему на рассмотрение нашего совета АПК и пищевой промышленности, собрали рекомендации и направили предложения бизнеса в Министерство сельского хозяйства, но ответа так и не получили», — рассказывает Данияр Акимбаев.

17 февраля Восточно-Казахстанскую область посетил заместитель премьер-ми-

нистра — министр торговли и интеграции Республики Казахстан Серик Жумангарин. По итогам обсуждения вопросов социально-экономического развития региона было вынесено протокольное решение рассмотреть вопрос внесения изменений в товарную номенклатуру внешнеэкономической деятельности в виде детализации, а именно с присвоением отдельного кода ТН ВЭД на товар «Семена подсолнечника в посевных единицах», и в последующем для всех видов семян сельскохозяйственных культур. Но никаких изменений с тех пор не произошло.

«Мы также направили свои предложения в центральный аппарат НПП «Атамекен», и они были внесены в повестку дня заседания Республиканской межведомственной комиссии. Однако данное заседание так и не состоялось», — констатирует Данияр Акимбаев.

От лица всех аграриев Восточного Казахстана Палата предпринимателей ВКО призывает уполномоченные органы еще раз рассмотреть данный вопрос на уровне правительства и принять объективное решение в пользу отечественных производителей.

ДЕПУТАТ RESPUBLICA ВЫСТУПИЛ ПРОТИВ ОГРАНИЧЕНИЙ НА ЭКСПОРТ СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИИ В КАЗАХСТАНЕ

Депутат Мажилиса от партии Respublica депутат Мажилиса от партии Respublica Айдарбек Ходжаназаров к обратился к премьер-министру Республики Казахстан с рядом вопросов, касающихся негативных последствий введения запретов, квот и экспортных пошлин на сельхозпродукцию страны.

«За последние три года Правительство РК ввело 8 запретов, 5 квот и 2 экспортные пошлины на сельхозпродукцию. Эти решения, по экспертным оценкам, привели к ущербу отрасли в объеме 1 триллион тенге. Напомню, это были запреты на экспорт шкур, сельхозживотных, лука, капусты, картофеля, пшеницы и др.», — заявил Айдарбек Ходжаназаров.

По данным, изложенным в депутатском запросе, ограничения экспорта оказывают отрицательное влияние на казахстанский бизнес, тогда как импортеры получают значительные выгоды. Приведен пример контракта партнера из Узбекистана, который заключил сделку на покупку казахстанской пшеницы по цене 520 долларов за тонну в июле 2022 года, но по-



сле введения квотирования приобрел ту же продукцию по цене 350 долларов за тонну в сентябре. Такие факты вызывают вопросы о целевой ориентации действий нашего правительства.

Одной из задач Правительства является увеличение объемов переработки продукции внутри страны с целью создания рабочих мест и уменьшения роста стоимости продуктов. Однако, в логике правительства эти задачи достигаются путем сдерживания экспорта, включая запреты на вывоз продукции.

«За последние три года рост продовольственной инфляции составил более 50%. Государственные ограничения приводят к ущербу, который производители вынуждены компенсировать путем повышения цен на вну-

треннем рынке. Например, цена на пшеницу увеличилась со 160 тыс. тенге за тонну в мае 2022 года до 185 тыс. тенге за тонну после введения квотирования, противоречащего заявленной цели стабилизации цен», — подчеркнул депутат.

Айдарбек Ходжаназаров отметил, что стремление увеличить объемы переработки продукции является правильным, однако выбранные меры для достижения этой цели являются ошибочными. Депутат привел примеры крупных инвесторов, которые покинули Казахстан, не найдя поддержки и диалога со стороны правительства. Кроме того, ограничение экспорта приводит к росту цен, как показывает пример с подсолнечным маслом: после введения ограничений на экспорт семян подсолнечника, цены на перерабатывающие заводы выросли более чем в два раза за три года, с 400 до 809 тенге за литр.

«Запреты на экспорт в конечном итоге приведут к дефициту внутреннего производства и неконтролируемому импорту. Несмотря на стремление к импортозамещению, казахстанские магазины все больше заполня-

ются российскими и белорусскими продуктами», — констатировал депутат.

Айдарбек Ходжаназаров задал несколько вопросов Правительству, включая готовность нести ответственность за достижение задач по увеличению экспорта, несмотря на противоречивые меры, принимаемые в данной области. Также он потребовал представить конкретные цифры и показатели, демонстрирующие эффект от введенных запретов и ограничений на экспорт.

В качестве предложений для Правительства депутат от партии Respublica рекомендовал усложнить процедуру введения ограничений на экспорт, закрепив их причины законодательно и проводя анализ регуляторного воздействия с обсуждением с участниками отрасли. Помимо этого, он предложил рассмотреть механизмы компенсации упущенной прибыли для предпринимателей и включить представителей отраслевых ассоциаций и депутатов в Межведомственную комиссию, а также пересмотреть действующие запреты и ограничения экспорта.

Фото взято с world-nan.kz

ПРЯМЫЕ ПОСТАВКИ КОСИЛОК BELLON ИЗ ИТАЛИИ



А ТАК ЖЕ ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ К КОСИЛКАМ, А ИМЕННО:



- НОЖИ
- ОПОРЫ
- ДИСКИ РОТОРА
- ШЕСТЕРНИ
- РЕДУКТОРЫ
- РЕЖУЩИЙ БРУС
- ГАЙКИ И БОЛТЫ
- КАРДАННЫЕ ВАЛЫ

📍 г. Петропавловск, ул. Букетова 31А
🕒 +7 777 200 1405 – отдел продаж техники
✉️ ermek@kametex.kz
🕒 +7 777 200 1406 – отдел продаж запчастей
✉️ manager@kametex.kz
🌐 kametex.kz

*работаем с торговыми компаниями в регионах Республики Казахстан

КАМЕTEX



КАЗТЕХМАШ ЗАПУСКАЕТ НОВУЮ ЛИНЕЙКУ КОМБАЙНОВ



SAMPO ROSENLEW

Один из крупнейших машиностроительных заводов Казахстана уже этим летом представит фермерам новую линейку современных комбайнов европейского образца. К уборке будущего урожая будут готовы к эксплуатации более 25 выносливых и эффективных сельхозмашин. А к концу календарного года сборка агрегатов достигнет полусотни. Все они будут аналогичного качества с завоевавшими доверие и любовь всего мира сельхозмашинами завода «Sampo-Rosenlew» в Финляндии.



Сегодня помещения машиностроительного завода Казтехмаш готовятся к масштабным работам. В цех сборки приходит необходимое для монтажа оборудование, а склад пополняется комплектующими. Уже в июне здесь соберут первые экземпляры комбайнов отечественной сборки Comia C8, C12 и C20 2Roto с двумя роторами.

«В прошлом году помещение было отдано в аренду зашедшему в Казахстан российскому Ирбитскому мотоциклетному заводу «Урал». Срок договора подходит к концу, и мы сможем полноценно использовать территорию нашего завода под сборку высококачественной сельхозтехники», - объяснил генеральный директор ТОО Машиностроительный завод Казтехмаш Михаил Войсковой.

Предприятие активно занимается стартом проекта по производству комбайнов европейского образца, которые будут удешевлены для казахстанских фермеров за счет последующей локализации.

«Сейчас заканчиваются ремонтно-восстановительные работы корпуса цеха. Уже отгружены из Финляндии десятки машкомплектов. Локализация на первом этапе составит не более 15 процентов. Дальше будем долю собственного производства увеличивать. Это коснется жаток и ряда комплектующих, корпусных деталей. Еще мы получили проект на малярный комплекс», - уточнил генеральный директор.

Этой весной специалисты завода прошли стажировку и обучение на предприятии в Финляндии, эксклюзивным дистрибутором которого будет являться Казтехмаш. В скором времени нюансам работы на «Sampo-Rosenlew» обучится вторая бригада.

«Мы планируем развиваться, расширяться, завоевывать рынок Казахстана и держать курс на экспорт. Считаем, что качество и цена сделает наши комбайны выгодными для аграриев Белоруссии, Азербайджана, Армении, России», - пояснил Михаил Войсковой.

Средний в модельной линейке комбайн Comia C12 - мощный агрегат, разработанный с учетом современных технологий и требований сельского хозяйства. Машина оснащена передовой системой уборки, которая обеспечивает высокую производительность и качество работы. С его помощью фермеры могут быстро и с минимальными потерями собирать с полей созревшие культуры.

Одна из ключевых и приятных особенностей комбайна Comia C12 - его простота и удобство использования. Агрегат оборудован интуитивно понятным интерфейсом, который позволяет оператору легко управлять машиной и настраивать ее под различные условия работы. Эта особенность значима для отрасли, которая требует постоянной адаптации к разным сезонам и видам культур.

«Завоюем сердце фермера сервисной службой. Сейчас идет усиленная работа по ее созданию. Все наши фермеры хотят точного, быстрого и качественного сервиса. В период уборочной кампании каждая минута на счету. Поэтому с партнерами из Финляндии мы уже отработали базу по быстро изнашиваемым и необходимым запасным частям и комплектующим. Наш большой склад будет способен решать вопросы замены деталей в часовом формате. Конечно же, покорять наших сельхозтоваропроизводителей будем ценой и качеством, безаварийной и безотказной работой машин. Эти достоинства фермеры оценят уже в первый жаркий сезон жатвы», - уверяет собеседник.

Решающим фактором фермеров для приобретения комбайнов может стать экономичность двигателя, расход которого достигает 10 литров в зависимости от нагрузки.

«Это один из самых экономичных двигателей в мире, который используется на сельхозтехнике. Все комбайны сделаны на основе селекционных: переход с одной культуры на другую занимает не больше 20 минут. Продумана легкая перенастройка агрегата и его очистка. Универсальный комбайн подходит для уборки практически всех видов культур. Его предшественники уже успели зарекомендовать себя перед казахстанскими аграриями. Здесь не будет крупноузловой сборки. Комбайн будет приходить в разобранном виде для полного цикла сборки», - пояснил технический специалист завода «Sampo-Rosenlew» в Финляндии Андрес Оргмае.

В этом цехе груда комплектующих будет превращаться в



мощную машину для сбора урожая. Сборка одного комбайна предположительно будет занимать до шести рабочих дней.

Андрес Оргмаэ приехал на петропавловский завод, чтобы провести оценку готовности предприятия к работе и обучение сотрудников некоторым нюансам работы европейских агрегатов.

«Я буду курировать процесс сборки первых двадцати комбайнов, чтобы наглядно определить на что способна бригада и производство в целом. Первое время машины будут выпускаться под нашим финским брендом. В дальнейшем, когда работа войдет в фазу локализации, агрегаты будут производиться под уникальным казахстанским брендом. Над названием еще думаем. Но Казтехмаш - это совместное предприятие с нашим заводом «Sampo-Rosenlew», - уточняет гость из Финляндии.

По его мнению, модельный ряд сельхозмашин идеально подходит к землям и климату аграрных регионов Казахстана.

«Предыдущий проект, работавший в 2017 году, был пробный. Тогда комбайны зарекомендовали себя с прекрасной стороны, что и послужило толчком к реализации нового проекта. Обучаем мы сотрудников двух направлений: сборочная линия и сервисный персонал. Почему мы выбрали для сотрудничество Казахстан? Это хорошее направление, отличные поля. Это необходимая практика, чтобы улучшать наши машины, вносить изменения в конструкцию, учитывая мнение местных производителей, фермеров, механизаторов и комбайнеров. Сотрудничество пойдет на пользу обеим сторонам», - считает Андрес Оргмаэ.

Модельный ряд комбайнов предоставляет выбор в предпочтаемых объемах бункера, мощности двигателя и ширине захвата жатки. Механизаторам достаточно будет понять некоторые нюансы регулировок агрегата. К слову, чтобы производить манипуляции и настройки, комбайнера нет необходимости покидать кабину. Весь процесс настройки автоматизирован.

Казтехмаш планирует открыть дилерскую сеть во всех зерносеющих регионах страны, а также обеспечить области сервисными центрами.



КАЗТЕХМАШ

РК, г. Петропавловск, ул. Парковая, 57А,

+7 705 756 58 18, +7 705 756 58 53

sales@mzkmt.kz, www.mzkmt.kz



Техника из Сербии



ЗОБОВАЯ
БОРОНА



ВИБРОКУЛЬТ



ГЕРМИНАТОР

Ищем
опытных
дилеров



Сербия, Куманацкий друм 11

23272 Нови Бечей

Т.: +381 23 771 500

www.fop.rs

info@fop.rs



Борона
дисковая тяжелая

ЗВЕЗДА

Используется для:

- разделки целины и залежных земель;
- разделки пласта многолетних трав;
- измельчения пожнивных остатков;
- подрезания сорняков;
- подготовки почвы к посеву;
- заделки удобрений.

БДТ-4,8

БДТ-6



БДТ-7,62

БДТ-10,7

Обрабатывает почву на глубину до 15 см.
Активно вспахивает поверхность,
измельчает и перемешивает растительные
остатки с почвой. Может работать по целине.

Официальные дилеры АЛМАЗ в Казахстане:

ТОО «КазАгроИсперт»

КОКШЕТАУ
Восточная промзона,
проезд 20, строение 21
+7(747) 555-10-52
+7(771) 188-61-20

ТОО «Астана Агропартнер»

УСТЬ-КАМЕНГОРСК, пр. Абая, 213/1
+7 (701) 717-74-00, +7 (7232) 21-44-70
КОКШЕТАУ, ул. Ш.Уалиханова, 197 А
+7 (7162) 77-52-81

ТОО «КАИК»

КОКШЕТАУ
ул. Северная промзона, проезд 10 №6
+7 (7162) 33 33 85

ТОО «ТД Беларусь АгроТехника»

АЛМАТЫ
пр. Райымбека 312
+7 (707) 344-00-54



АЛМАЗ

АЛТАЙСКИЕ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЕ ЗАВОДЫ



КАЗАГРОФИНАНС

Выгодные условия
приобретения
в Казагрофинанс

Преимущества бороны дисковой тяжелой:



Удельный вес на один диск 110-140 кг, что позволяет заглубляться до 15 см.



Тандемные колеса
Обеспечивают плавность при движении по неровным полям и дорогам, смягчают ударные нагрузки на оси колес.



Не оставляет гребней
Комплектуется гладкими и зубчатыми сферическими дисками. Междисковые расстояния оптимально подобраны, что исключает образование гребней.



Усиленная объемная рама
Обеспечивает повышенную жесткость и надежность.



С-образная подвеска батарей дисков
Быстро реагирует на нагрузку, амортизируя толчки.



Легкость регулировок
Настройка глубины обработки перестановкой пальца в отверстиях рамы.



Вращение катков без биений
Подшипники на самоустанавливающихся цапфах с системой смазки и тройной защитой от пыли и грязи.

ТОО «Агросервис 1»

АЛМАТЫ
проспект Рыскулова, 73
+7 (727) 251-65-60

ТАЛДЫКОРГАН
ул. Желтоксана 222А
+7 (776) 294-28-49

САРЫ-ОЗЕК
ул. Майлина, 36
+7 (702) 839-27-37

ТОО «Агроснабженческая
компания Аском»

КОСТАНАЙ
ул. Карбышева, 22А
+7 (7142) 22-25-99,
+7 (7142) 22-28-99

ТОО «МашиноТракторный магазин»

БЕСКОЛЬ
ул. Ипподромная, 1
+7 (705) 890-38-74

ТОО «Павлодарснабсбыт»

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

ПЕЧИ ЕКОРАЛ на соломе



ГОТОВЬТЕ ТЕЛЕГУ ЗИМОЙ,... А ПЕЧИ ЕКОРАЛ ВСЕГДА!



Аграрии о печах ЕКОРАЛ

Павел Лущак, ТОО «Найдоровское» (Карагандинская область)

«На зерносушилку печь мы поставили еще в 2011 году. Отопление перепрофилировали на биотопливо в 2014-м. Солома льна нуждается в утилизации, и мы её производим за счёт производства тепловой энергии. Это универсальное решение, которое упрощает множество задач. На сушилке мы экономим 2 тонны солярки в сутки.

Это почти 400 тысяч тенге, т.е. за два месяца работы зерносушилки с польскими печами мы экономим на горючем около 24 миллионов тенге!».

**ПЕЧИ ЕКОРАЛ
подходят
для большинства
зерносушилок
косвенного нагрева**



По вопросам приобретения и информации о печах ЕКОРАЛ,
можно обращаться в ТОО «Бизнес-фактор» (Петропавловск)
по тел.: 8-705-8-555-444 или сделать запрос на e-mail: b-factor@mail.ru

ЗАПУСКАЕМ ПРОЕКТЫ ВО ВСЕХ РЕГИОНАХ КАЗАХСТАНА!

В НОВЫЙ СЕЛЬХОЗСЕЗОН С НОВОЙ ТЕХНИКОЙ

По традиции перед началом нового сельхозсезона в Кокшетау состоялась аграрная выставка «АгроКокшетау 2023». Мероприятие приурочили к областному совещанию по подготовке к проведению весенне-полевых работ. А центром внимания его участников стала техника Rostselmash, представленная крупнейшим дилером производителя в Казахстане ТОО «Казрост».



На областном совещании собралось несколько сотен аграриев со всего региона, каждый из них сначала посетил выставку, которую торжественно открыл первый заместитель акима Акмолинской области Малгаждар Таткеев, в после и агросовещание с участием акима области Ермека Маржикаева.

На мероприятии было отмечено, что в текущем году площадь ярового сева в регионе составит 5,2 млн. гектаров, из них 4,7 млн. гектаров – зерновые и зернобобовые культуры, 367 тыс. гектаров – масличные. Под посев текущего года засыпано около 533 тыс. тонн семян, что обеспечит регион в семенах в полном объеме. А с начала года сельхозтоваропроизводители Акмолинской области уже приобрели 73 единицы сельхозтехники на сумму около 4 млрд. тенге.

На выставочной территории возле ДК «Кокшетау» участники мероприятия могли ознакомиться с сельскохозяйственной техникой и другим оборудованием от разных производителей. Организованная выставка стала отличной площадкой, где аграрии могли не только увидеть различные виды сельскохозяйственных машин, но и обсудить результаты работы. Ключевого российского производителя Rostselmash представил его крупнейший казахстанский дилер ТОО «Казрост».

Стоит отметить, что наибольший интерес у участников выставки вызвал комбайн ACROS 550. Аграрии, которые уже купили и испытывали на своих полях этот комбайн, понимая преимущества техники Rostselmash, с интересом обсуждали условия приобретения, простоту обеспечения запасными частями и оперативность работы сервиса. Вместе с сельхозпроизводителями последние разработки бренда Rostselmash посмотрели аким региона и его заместитель.

Поделился своим опытом использования комбайнов и сотрудничества с «Казрост» и глава КХ «Рамазанов» Кайрат Рамазанов. Его крестьянское хозяйство работает с 2004 года в селе Капитоновка Буландынского района Акмолинской области. Хозяйство выращивает несколько видов сельхозкультур на площади 1600 гектаров.

«В нашем машинном парке три комбайна VECTOR, которые несколько лет назад мы приобрели в лизинг. Перед их покупкой я интересовался отзывами у коллеги, изучал информацию. Я был уверен в качестве и надежности VECTOR. И сейчас очень доволен его работой. Комбайн отлично работает. И по экономичности топлива хороший, и убирает урожай без потерь. Если считать по выработке, то работает он экономично», - рассказал Кайрат Николаевич.

По словам агрария, ежегодно в хозяйстве повышается урожайность, меняется технология выращивания сельскохозяйственных культур, поэтому и задумались о покупке еще одного нового, но уже более мощного комбайна. Когда урожайность была 10-15 центнеров с гектара, фермера устраивал VECTOR. Сейчас в агроформировании используют качественные семена, проправители, вносят удобрения и микроудобрения, и, таким образом, добились повышения урожая. Показатели на полях приближаются к отметке 30 центнеров.

«И я думаю, что если дополнительно купить комбайн ACROS, то он будет не только мощнее, но и выгоднее. Проблем с запасными частями нет: в ТОО «Казрост» есть все необходимое. Инженеры сервисной службы работают оперативно, выезжают по первому звонку и прямо в поле решают все вопросы. Когда коллеги спрашивают у меня, какую технику купить, то я рекомендую им сельхозмашины Rostselmash, потому что сам на деле увидел и оценил их работу. Однажды убедил друга взять вместо другого комбайна два ACROS, и он работает, и меня по сей день благодарит», - добавил Кайрат Рамазанов.



КАМИЛЬ УСМАНАЛИЕВ:

«Чем больше отдаешь, тем больше можно просить»

Как развивается животноводство в Узбекистане, какие сложности приходится преодолевать фермерам, решившим заниматься молочным направлением, и помогает ли государство аграрному бизнесу. Эти и многие другие актуальные вопросы на площадке XIV летней молочной олимпиады, прошедшей в Ташкенте, задал журналист «Босс-Агро» заместителю директора ООО Promeatagro Камилю Усманалиеву.

- Как давно ваше хозяйство занимается животноводством, и почему решили вложиться в такой непростой бизнес?

- Первоначально наша компания занималась только переработкой мяса и выпуском мясных изделий и полуфабрикатов. Раньше мы закупали местное мясо, а также в Беларуси и Казахстане. Но с каждым годом нарастал дефицит местного сырья, и шло постоянное увеличение стоимости импортного. Эти факторы и подтолкнули нас к организации собственного откормочного комплекса. Его решили организовать для снижения себестоимости конечной продукции. В 2017 году, организовав откормочную площадку, мы начали заниматься откормом животных и производством собственного мяса при участии экспертов компании Dairy Global Export, а после в 2019 году они же рекомендовали нам заняться развитием молочного направления, как так увидели перспективу в его развитии, ведь наш молочный рынок является дефицитным. На первом этапе огромную помощь в организации откормочной площадки, в разработке и внедрении технологии по выращиванию нам оказали зарубежные специалисты. Сначала мы брали на откорм местный скот, но он был беспородным и давал низкие привесы, что оказалось совсем невыгодным. Животных мясных пород в Узбекистане на тот момент было мало, поэтому основной объем племенного скота мясного направления: ангусов и казахскую белоголовую завезли из Казахстана, были и поставки из других стран. В 2019 году купили небольшую молочную ферму, где все было правильно построено по технологии, и имелись хоть и небольшие по площади, но свои земли. Сейчас на молочной ферме пока 200 голов дойного стада, а откормочная площадка была рассчитана на содержа-



ние 1800 голов, но из-за того, что Казахстан запретил импорт живого скота, пока на откорме находится 450 бычков. Сейчас большое внимание уделяем молочному направлению. До конца июня планируем достроить второй коровник, и тогда планируем увеличить поголовье до 500 дойных коров. В планах также завезти нетелей из стран Европы. Когда мы купили молочную ферму, то на ней уже была установлена немецкая линия «Елочка» 2*10. Ее работой мы довольны, главное вовремя менять ремкомплекты. При увеличении стада до 500 голов, как мы планируем, будем расширять доильный зал. На перспективу есть задумки масштабировать производство и увеличить поголовье до 1000-1500 голов, но эти фермы придется строить в других районах, где найдем земельные участки. Сейчас на маленькой ферме мы набираемся опыта, а потом будем расширяться и развиваться.

- Как решаете вопрос по обеспечению кормами?

- Как у любого фермера порядка 70% затрат уходит на кормление животных. У нас есть свои земли, но их всего 230 гектаров. На них выращиваем кукурузу на силос и сенаж. Но зато в год мы собираем два урожая. А люцерну и концентрированные корма покупаем. Импортируем корма из Казахстана, соевый, рапсовый и подсолнечный шрот из Аргентины. Для того, чтобы выращивать кормовые культуры хотелось бы увеличить площади, но если раньше государство выделяло фермерам порядка 33 соток на одну голову КРС, то сейчас этой программы нет. А если хочешь получить землю, то нужно выкупить ее через аукцион. Но сейчас на него выставляют очень маленькие участки, но брать их нам невыгодно. Сейчас в стране работает программа по организации кластеров, создаются кооперативы. И продают земли только ►

ТЯЖЕЛЫЕ КИТАЙСКИЕ ТРАКТОРЫ В КАЗАХСТАНЕ



**Тракторы КАТ
мощностью
300-440 л.с.**



Адрес: г. Астана,
шоссе Алаш, 49



+7 701 512 70 59,
+7 707 683 46 55



silkway-2018@mail.ru,
kat-tractor.kz



ЖАТКИ БЕЗРЯДКОВЫЕ УНИВЕРСАЛЬНЫЕ для уборки подсолнечника (Италия)



Лучший выбор для тех,
кто ищет ультрасовременный продукт
с точки зрения производительности,
надежности, безопасности и охраны
окружающей среды.
Изделия, изготовлены из технологичных
и высококачественных материалов,
регулярно тестируемых компанией.



ТОО «Астана Агропартнер» - официальный дистрибутор в Республике Казахстан

УСТЬ-КАМЕНОГОРСК
+7 (7232) 21 44 70, +7 (701) 717 74 00
+7 (701) 091 22 64, +7 (701) 059 04 00
+7 (705) 795 87 40, +7 (705) 795 65 12

АСТАНА
+7 (705) 798 06 07
+7 (771) 051 82 50

КОСТАНАЙ
+7 (705) 798 06 07
+7 (771) 086 86 83,
+7 (771) 051 82 50,

КОКШЕТАУ
+7 (7162) 77-52-81, +7 (771) 086 86 83,
+7 (771) 086 86 84, +7 (705) 752 76 83
www.ast-agropartner.kz

мелкие и неэффективные хозяйства. В Узбекистане земля не предоставляется в собственность предприятию, а только в аренду на 30 лет. Мы надеемся найти хорошие земельные участки, что позволит расширить кормовую базу, выращивать больше своих кормов, тем самым снизить себестоимость мяса и молока. Сегодня средняя себестоимость молока составляет 6000 сум. В более крупных хозяйствах, где имеется больше земель для выращивания пшеницы, кукурузы и люцерны себестоимость выходит ниже, у нас пока нет такой возможности, но мы к ней стремимся.

Сейчас рацион коров рассчитывается программой, в которую вносятся все показатели кормов, полученные после проведения лабораторных исследований. Рацион рассчитывается на основе множества показателей, среди них содержание протеина, питательных веществ. Активно пользуемся рекомендациями зарубежных специалистов, так как в этой отрасли мы новички, но получается неплохо. Своих коров мы кормим и доим три раза в день. Раздача корма идет в пять утра, в 13 часов и в 21 час. Сразу после выхода из доильного зала, коров уже ждет свежий корм. У них вырабатывается рефлекс и сразу после доения они с удовольствием поедают корма. Мы делаем расчет корма на одну голову, и потом нужный объем распределяем по кормовому столу. Бывают и остатки в пределах 4-5%, такой объем считается нормой. После каждого кормления коров остатки убираются и отвозятся бычкам, стоящим на откорме. Для них такие корма от дойного стада являются деликатесом, от которого они хорошо поправляются. У голштинов, которые рождаются от молочных коров, привес составляет 1,3-15 килограммов в день, у бычков мясных пород прибавка составляет 2-2,3 килограмма.

- Хорошее кормление – залог хорошего молока. Сколько литров на-даиваете?

- Сейчас одна корова дает порядка 32 литров молока. Этого удалось достичь благодаря правильно выстроенной технологии кормления и ухода. И хочу отметить, что это еще не предел, мы хотим к концу года достичь показателя около 40 литров. И надеюсь, что это получится благодаря улучшению комфорта для животных. Сейчас для коров строим новый коровник. Достичь снижения себестоимости сырья планируем и благодаря расширению стада. В нашем случае, чем больше объема молока ты отдаешь переработчику, тем более выгодные условия для себя можно просить.

- Одна из самых больших слож-ностей для вас – это жаркий климат. Как удается минимизировать его влияние на животных?

- Действительно, жаркий климат создает дополнительные сложности в развитии как мясного, так и молочно-



го животноводства. У нас много солнечных дней, и тепловой стресс очень сильно влияет на животных. Кстати, на молочной олимпиаде несколько экспертов просто и понятно рассказали как можно минимизировать влияние теплового стресса и за счет чего можно снизить его последствия. Когда мы строили первые фермы, то покупали и устанавливали охлаждающие вентиляторы и оросительные системы, но не учитывали тот момент, что металлоконструкции сильно нагреваются. Сейчас в новом комплексе при строительстве используем сэндвич-панели, благодаря которым намного снизилось нагревание. Также при кормлении в рацион добавляем премиксы, где имеются компоненты, удерживающие воду, которые помогают животным снижать стресс. Налажена и система поения животных. Но эта зима оказалась для нас аномальной и показала все наши ошибки, допущенные при сооружении систем поения животных. Сейчас мы полностью меняем систему обеспечения водой: прежние трубы заменяем на более большие по объему.

- Насколько переработчики за-интересованы в вашем молоке и устраивает ли вас цена?

- Производство качественного молока сейчас в Узбекистане находится на слабом уровне. Сейчас в день мы сдаем 6-6,5 тонн молока. Конечно, для больших фирм мы не конкуренты. Сейчас в нашем качественном молоке заинтересованы три переработчика: два занимаются производством сыра и один выпуск молочной продукции. Они сами приезжают и забирают молоко. Сегодня средняя закупочная цена на молоко-сыре составляет 7500 сум за литр. Есть и добавочные коэф-

фициенты, к примеру, если жир выше 4%, то на каждые 0,1% добавляется еще 200 сум. С прошлого года с переработчиками стали работать по предоплате, а раньше они забирали сырье в долг, даже приходилось «выбивать» эти деньги. Сейчас переработчики поняли, что у нас есть стабильность производства и хорошее качество, поэтому и отношение к ферме изменилось. По официальной статистике порядка 95% скота и объема выпущенного молока в нашей стране приходится на личные подсобные хозяйства. И качество сырья не всегда бывает высоким. Переработчики поняли, что им выгоднее работать с фермерскими хозяйствами, потому что у нашего молока высокая сортность и чистота молока и постоянные объемы. Ежедневно анализ молока проводится на самом заводе на несколько показателей: жир, белок, присутствие антибиотиков, класс и сортность. Жирность молока у нас зависит от сезона. Сейчас она составляет 3,8-3,9%, а зимой вырастает до 4-4,2%. Но мы не стремимся к увеличению жирности сырья, потому что для производителя сыра важен такой показатель как белок. И мы стараемся, чтобы он был на уровне 3,2-3,3%, но в летнее время показатель немного падает до 3,1-3,15%. А если возникает спор с переработчиком, у нас есть договор с сертификационным органом, который проводит оценку сырья.

- Насколько для вас важна гене-тика животных, и как ее улучшаете?

- В своем хозяйстве проводим искусственное осеменение, и до сегодняшнего дня испробовали множество вариантов. Сначала покупали семя у государственного предприятия. Сейчас научились сами осеменять, выра-

**ПРОПАШНЫЕ СЕЯЛКИ МАСКИО-ГАСПАРДО
В НАЛИЧИИ!**



CHRONO 916



MASCHIO GASPARD

Growing Together

ТОО «Астана Агропартнер»
Официальный дистрибутор на территории
Республики Казахстан
www.ast-agropartner.kz



УСТЬ-КАМЕНГОРСК
+7 (7232) 21 44 70, +7 (701) 717 74 00
+7 (701) 091 22 64, +7 (701) 059 04 00
+7 (705) 795 87 40, +7 (705) 795 65 12

АСТАНА
+7 (705) 798 06 07
+7 (771) 051 82 50

КОСТАНАЙ
+7 (705) 798 06 07,
+7 (771) 086 86 83,
+7 (771) 051 82 50,

КОКШЕТАУ
+7 (7162) 77-52-81,
+7 (771) 086 86 83,
+7 (771) 086 86 84,
+7 (705) 752 76 83

Bas demeşşiler | Генеральные спонсоры

ROSTSELMAKH professional agrotechnics KAZROST ENGINEERING

Teknologiyalıq demeşşiler | Технологический спонсор

AMAZONE

Ekołogialıq taza firmalıq paketteridil demeşşiler | Спонсор экологичных фирменных пакетов

ЩЕЛКОВО АГРОХИМ

Egis naudzatuplyı demeşşiler | Спонсор посевной компании

Организатор | Organizer

expotime

Специализированная выставка-демонстрация «Jana Dala / Green Day '2023»
проводится при официальной поддержке:



JANA DALA
Казахстанский День Поля

13-14 июля, 2023

5-я специализированная выставка-демонстрация

**«КАЗАХСТАНСКИЙ ДЕНЬ ПОЛЯ
«JANA DALA / GREEN DAY '2023»**

на демонстрационных полях ТОО «Енбек» Аккольского района Акмолинской области»

- + 7 701 588 54 97, expotime.kz@gmail.com
- + 7 701 516 41 02, expotime.direction@gmail.com
- + 7 778 562 67 36, expotime.manager@gmail.com
- + 7 701 235 29 99, adt.expotime@gmail.com

- <https://expotime.kz/>
- https://www.instagram.com/jana_dala_greenday/
- https://www.youtube.com/@jana_dala_greenday
- <https://www.facebook.com/kostanay/>
- TikTok: @janadala_greenday



щивать молодняк. Постоянно улучшаем генетику животных и сейчас работаем с американской компанией Alta genetic. Первоначально вместе с доставкой первой партии семени к нам приезжал и техник-осеминатор, который обучил нашего специалиста тому, как нужно правильно проводить осеменение. Раньше применяли только традиционное семя, с прошлого года для телок используем сексированное, для коров - традиционное. Родившихся бычков в течение двух месяцев выпаиваем, затем некоторое время держим в группе, а потом отправляем на откормочную площадку. Причем выпаиваем телят только молоком, пробовали применять заменитель цельного молока, но здесь свою негативную роль играл человеческий фактор. И решили, что лучше в это время не жалеть молока, а получить сильных и здоровых животных. Таким образом, в будущем мы получим коров с хорошим потенциалом и надоем. Недавно американский специалист скорректировал процесс осеменения и по нему мы работаем. Если раньше проводили осеменение в 12-14 месяцев, то сейчас по новой технологии кормления, они достигают зрелости в 10-11 месяцев. Так, мы сократили период оборачиваемости, с экономической точки зрения это более выгодный для нас вариант.

Сейчас на выбытие мы ставим только неизлечимых коров. Для полной 20% ежегодной выбраковки, мы еще не достигли нужного количества. Когда выйдем на мощность 500 голов, тогда можно будет вести более тщательную выбраковку. Сейчас ведем наращивание ремонтного молодняка, когда выйдем на цикл, тогда работа будет строиться немного по-другому.

- Как ведете учет животных и строите работу по управлению стадом?

- Несколько лет назад вышло постановление правительства о необходимости идентификации всего поголовья сельхозживотных как в организованных хозяйствах, так и у населения. В 2019 году эту программу по чипированию животных начали внедрять в хозяйствах. Работа по электронному чипированию ведется фермером совместно с ветеринарным комитетом. Идентификационный номер вносится в программу, заводится ветеринарный паспорт на каждое животное. Контроль за перемещением скота в базе ведет ветеринарный комитет, идет оповещение о том, продан скот или отправлен на убой. Сейчас в стране работает несколько фирм, которые предоставляют чипы, бирки и паспорта. За их услуги фермер платит сам. У нас на ферме установлена программа управления стадом, куда вносятся все данные с ветеринарных паспортов и чипов, а также вся собираемая информация. В программе просматривается множество показателей, начиная от генетической истории каждого животного, сколько было отелов, какие заболевания, сколько корова дает молока. Это очень удобная система, которая позволяет видеть все данные о животном. И для этого не обязательно нужен компьютер, я могу удалено с помощью приложения на смартфоне все увидеть. Также программа, имея все параметры, планирует будущее, когда корова отелится, сколько будет в целом приплод в хозяйстве. Сегодня эффективно управлять средней фермой без системы невозможно. Она выдает прогноз, анализирует всю полученную информацию, которая позволяет принимать решения.

- Где черпаете знания и как решаете вопрос с нехваткой кадров?

- Начинать с нуля было трудно, поэтому мы нанимали зарубежных специалистов, они приезжали к нам, жили несколько месяцев и учили наших сотрудников. И такая работа дала хорошие результаты. Сейчас мы перенимаем знания и опыт у экспертов из Беларуси, Америки, Австралии, Украины. Сегодня есть возможность учиться и получать консультации у лучших специалистов со всего мира. Сегодня вопрос с обеспечением кадрами стоит очень остро не только в Узбекистане, но и во всех странах СНГ. Изначально, когда открывали ферму украинская компания, у которой мы покупали скот, отправляла нам своих специалистов, в числе которых ветеринар, зоотехник и агроном. За три года сотрудничества, они хорошо обучили наших специалистов. Переняли опыт и знания наш ветеринар и зоотехник. И сейчас мы продолжаем сотрудничество: постоянно находимся на связи, и при необходимости эксперты дают рекомендации по вопросам ветеринарии и зоотехнии. Сейчас консультируемся и с американскими, и австрийскими специалистами.

- Камил, расскажите, как изменился бизнес-климат в Узбекистане за последние годы? Уделяет ли государство внимание развитию агробизнеса?

- За последние годы ситуация в нашей стране сильно изменилась. Сегодня на душу населения у нас не хватает молока. Но появилась хорошая поддержка со стороны государства. Второй год государство выделяет субсидии не только на производство молока и мяса, но и импорт племенного скота. Дотируются земельные участки, где установлены оросительные и дождевальные системы. С этого года начали выделяться субсидии на покупку иностранной сельскохозяйственной техники. Это дает большой стимул для развития. Плюс ко всему поднялся спрос на молоко на общемировом рынке. В агробизнес активно пошли инвесторы. В быстром запуске проекта и появлении хорошего объема качественного молока заинтересованы не только сами фермеры, но и переработчики. Как в нашем случае: переработчик в партнерстве с нами инвестировал, чтобы мы быстрее запустили свою молочную ферму. В прошлом году за литр молока государство давало субсидию 400 сум за литр, а за мясо – 4 тыс. сум. Сейчас идет реформирование системы субсидирования и либо сумма будет уменьшаться, либо будет возвращаться часть НДС. В месяц у нас производится около 200 тонн молока, и в прошлом году мы получили порядка 70 млн сум субсидий. Эти деньги фермеры могут использовать на свое усмотрение: кто-то купил новую технику, а мы направили их на покупку кормов для молочной фермы, так как корма в про-



AMAZONE

НЕМЕЦКАЯ ТЕХНИКА И
НЕМЕЦКИЙ СЕРВИС!



ЛИДЕРЫ РЫНКА ПО ПРОИЗВОДСТВУ РАЗБРАСЫВАТЕЛЕЙ,
АГРЕГАТОВ ОБРАБОТКИ ПОЧВЫ, СЕЯЛОК И
ОПРЫСКИВАТЕЛЕЙ

ИСТОЧНИК: DLG (НЕМЕЦКОЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЕ ОБЩЕСТВО)
03/2023



Головной офис в Казахстане:
ТОО «Амазоне» г.Астана
ул. Сейфуллина д.3 ,НП-1
Тел./факс +7 7172 34 79 49,
+7 701524 09 14
E-Mail: Dr.Tobias.Meinel@amazone.de
Oxana.Privalenko@amazone.kz

г.Кокшетау,Северная
промышленная зона,
проезд 3, стр. 10Б
Тел. +7 705 755 0139
E-Mail:
Sergej.Baltin@amazone.kz

ТОО «АГРОТРАК»
г. Костанай ,+77764438887,
korotkih_ks@agrotrak.ru
г.Кокшетау +77761577726,
tretiyakov_ka@agrotrak.ru
г.Павлодар +77779336607,
ualiev_da@agrotrak.ru

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

шлом году сильно подорожали. На субсидии за производство мяса также приобрели корма и несколько единиц техники. Для агробизнеса поддержка от государства — это отличная мера для развития бизнеса, которой раньше не было. Сегодня государство нацелено на защиту своего рынка и обеспечение продовольственной безопасности, чтобы было больше импортозамещающей продукции, поэтому стало активно нас поддерживать. Для того, чтобы не было незаконной выдачи субсидий, была введена система согласования с несколькими органами: ветеринарным комитетом, налоговым комитетом, министерством финансов и агроинспекцией. Причем они находятся в районе и лично посещают фермы и выделяются дотации согласно счетам-фактурам за сданную продукцию. Таким образом, фермеру невыгодно куда-то продавать молоко или мясо за наличные деньги или что-то скрывать. Чем больше официально показываешь объемы, тем больше субсидий получаешь. Сегодня и сами сельхозпроизводители понимают, что в стране есть дефицит молока и мяса, и готовы работать над его уменьшением. Я надеюсь, что в ближайшие годы нам удастся улучшить не только объем, но и качество продукции.

- А насколько доступны для аграриев кредитные средства?

- Честно говоря, сейчас проблем с получением кредитных средств нет, главное, чтобы было обеспечение по кредиту на 125%, тогда банки легко выдают деньги. Сейчас в нашей стране активно работают такие международные финансовые институты как ЕБРР, Марлени, Французское агентство развития, которые выделяют деньги для развития животноводства. Они распределяют практически всем государственным банкам определенные объемы средств. У каждого банка действуют свои программы и проценты, но в среднем ставка составляет 5-7% годовых, но в долларовом эквиваленте. А если брать деньги в сумах, то процентная ставка - от 17 до 20%. Но, несмотря на это, брать кредиты для узбекских фермеров выгодно, потому что государство поддерживает, есть покупатели на сырье и спрос, поэтому мы уверены, что проект окупится и кредиты быстрее закроются. Со своей стороны банки предлагают льготный период от 6 месяцев до двух лет по погашению основного долга, в это время оплачиваются только проценты. А срок кредитования составляет 7-10 лет. По моим подсчетам, взятые нами кредитные средства окупятся в течение трех лет.

- Насколько полезной оказалась для вас молочная олимпиада?

- Она стала площадкой не только для множества инте-



ресных знакомств с представителями различных компаний, работающих в сфере АПК, обмена опытом с коллегами из других стран, но и местом, где эксперты с многолетним опытом простым языком и на конкретных примерах рассказали, к чему могут привести ошибки, допущенные в животноводстве, и как при помощи простых, но своевременных решений, их можно решить. Для меня олимпиада стала новым источником знаний, которые я применю в своем производстве. Ведь лучше применять уже имеющийся положительный опыт, чем набивать свои шишки, которые иногда слишком дорого оказываются на производстве. Мы готовы учиться и становиться более эффективными.

Татьяна ДЕРЕВЯНКО
Костанай-Ташкент-Костанай

НАС ЧИТАЕТ ВЕСЬ КАЗАХСТАН!

адресная доставка по всей стране

издаётся с 2006 года

ЖУРНАЛ С ИСТОРИЕЙ

Чиллер для охлаждения молока



Автоматическая подгонная решетка



Домики для телят



Westfalia Казахстан

GEA engineering for a better world

www.gea-kazakhstan.kz

Westfalia Казахстан предлагает Вам:

- Чиллер для охлаждения молока
 - Щетки-Чесалки
- Новозоуборочное оборудование
 - Домики и клетки для телят
 - Кормораздатчики
 - Станки для обработки копыт
 - Молочное такси
 - Резиновые маты и матрасы
 - Автоматические поилки
 - Кормовые заборы
- Автоматические подгонные решетки



Кормовой забор

AutoRotor Magnum 40
Карусель внутреннего доения



АМАГЕЛ

ветеринарная компания № 1



NITA-FARM®
вeterинарная фармацевтика

30 лет

РИКАЗОЛ®

Рикобендазол 10%
Раствор для инъекций



ПРОТИВ ВСЕХ ВИДОВ ГЕЛЬМИНТОВ



ОДНОКРАТНО



БЕЗОПАСНО



ЭФФЕКТИВНО



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМО ОЗНАКОМЬТЕСЬ С ИНСТРУКЦИЕЙ.

- г. Петропавловск, ул. Парковая, 57А, 8-775-433-11-18
- г. Kokшетау, 8-702-589-72-12
- г. Астана, 8-701-708-93-88
- г. Караганда, ул. Гапеева, 9/2, 8-701-524-63-65
- г. Павлодар, ул. Всеволода Иванова, 97, 8-771-380-00-30, 8-705-342-88-10
- г. Усть-Каменогорск, ул. Виноградова, 19, 8-771-380-00-29,

- г. Семей, 8-771-380-00-29
- г. Алматы, пр. Райымбека, 176Г, 8-701-458-80-88
- г. Шымкент, ул. Желтоксан, 224, 8-771-380-00-24, 8-775-444-49-13
- г. Тараз, 8-775-444-49-13
- г. Костанай, ул. Маяковского, 101А, 8-771-380-00-25, 8-775-822-69-39
- г. Уральск, ул. Жамбыла, 28, 8-771-380-00-27, 8-701-236-37-06

ПЛАТФОРМЫ СУБСИДИРОВАНИЯ ЗАГОНЯЮТ ФЕРМЕРОВ В ДОЛГИ

Долгий перенос данных по заявкам на субсидирование процентных ставок по кредитам из Колдау в ЕГИСС в ноябре 2022 года заставил аграриев вместо 6% платить 17%, а с начала 2023 года – уже 22% годовых. Фермеры возмущены: таких ставок для АПК нет ни в одной стране мира, и для многих казахстанских сельхозпроизводителей такая ноша становится все тяжелее.

«РАБОТА ПОКА В РУЧНОМ РЕЖИМЕ»

Сегодня по правилам субсидирования процентной ставки у управлений сельского хозяйства имеется две формы подачи - это заявка по ранее одобренным договорам субсидирования и предложения по заявке, которые находились в резерве. Совсем недавно Минсельхоз передал управлениям в регионы данные по заявкам, которые были ранее одобрены в Колдау. Процесс рассмотрения идет в так называемом ручном режиме, потому что этих данных еще нет в новой платформе ЕГИСС.

«Мы не могли рассматривать заявки, потому что у нас отсутствовали исторические данные - это договоры субсидирования, которые были ранее одобрены в Колдау. В настоящее время мы их получили от министерства сельского хозяйства и данная работа сейчас ведется. На 12 мая мы уже рассмотрели 37 заявок на сумму 1 млрд 754 млн тенге. Эти деньги начнем выплачивать в мае. Что касается второй формы, то согласно правилам мы должны были сначала рассмотреть предложения, которые у нас находятся в резерве и были приняты в прошлом году в Колдау. Сейчас они находятся в режиме ожидания со статусом «в резерве». Сейчас мы ждем, что добавят функционал на платформе, тогда будет возможность сформировать трехсторонние договоры субсидирования с резерва. И только потом начнем рассмотрение», - отметил руководитель отдела механизации управления сельского хозяйства и земельных отношений Костанайской области Алмат Абенов.

По словам, представителя УСХ, они сейчас в рабочем порядке получили от минсельхоза все данные, чтобы пока начать работу по рассмотрению, но заявки на субсидирование процентной ставки в ЕГИСС еще не перенесены. В свою очередь аграрии отметили, что пока данные изымают из одной системы и вносят в другую, они вынуждены выплачивать финансовым институтам кредиты по полной процентной ставке, которая с января 2023 года еще выросла.

«ПОЧЕМУ СПРАШИВАЮТ ТОЛЬКО С ФЕРМЕРА?»

«С ноября 2023 года те, у кого есть кредиты вместо 6%, платили 17%, а с 2023 года платят 22%, в том числе и наше хозяйство. Мы ждем пока перенесут все заявки из одной платформы в другую, а банки-то не ждут. Фермеры обеспокоены судьбой заявок, которые ушли в резерв. Получается, что в Колдау их одобрили, но сам договор остался не заключенным. И процесс повис в воздухе: получается, что из Колдау информация ушла, но в ЕГИС не пришла», - отметила директор ТОО «Азия Алтын 2000» Светлана Михайлена.

Руководитель агроформирования также добавила, что при подаче заявки на субсидирование процентной ставки не было такого финансового института как Кредитные товарищества (КТ). И ей не понятно, как велась разработка платформы, если в ней не было всего перечня финансовых институтов, которые уже много лет работают с фермерами. Сейчас кнопка появилась, но возникла новая проблема.

«Теперь в КТ прилетают заявки от тех сельхозпроизводителей, которые вообще у них не финансируются. А пока заявка снова дойдет до нужного финансового института, осядет там, фермеру придется, как минимум, еще один месяц выплачивать кредит из расчета 22%. И получается, что комбайн стоимостью 114 млн 150 тыс. тенге при ставке 17% и при неполучении своевременной инвестиции в 25%, за комбайн за 7 лет нужно отдать 211 млн. И все эти суммы мы выплачиваем. А почему бы не переложить хотя бы ставку вознаграждение на плечи финансовых институтов и пусть они ждут», - добавила Светлана Михайлена.

Аграрий добавила, что фермеры уже много лет просят, чтобы им облегчили кредитную нагрузку: выдавали кредиты даже по 6% годовых сразу. Тогда сельхозпроизводители смогут более активнее двигаться по обновлению технического парка. И на полученные средства купить не только комбайн или трактор, но и какой-то агрегат или орудие.

Фермеры уже много лет говорят о том, что по сути, они не являются конечными получателями денег: они через них только пролетают. Они взяли деньги и в полном объеме отдали производителю техники или банку и ждут по несколько лет когда государство выплатит обещанную господдержку.

«Я на своей практике ни разу в этом же году не успевала получать инвестиции. Понятно, что есть разные объективные причины и дефицит бюджета. Но тогда МСХ нужно определить приоритет. Если будет вся техника новой, но не будет

сельхозпроизводителя, то какой смысл в этой технике? Надо сначала агротехнологию поставить на ноги, чтобы аграрий делал всё своевременно, тогда у него будет и техника и семена. И тогда государство может прописывать встречные обязательства. А сегодня платформа, за создание и обслуживание которой заплатили бюджетные деньги, не работает эффективно, и никто за это не понес ответственности. Спрашивают только с нас», - подчеркнула Светлана Михайлена.

«НУЖНО ИСКАТЬ РЕШЕНИЕ СОВМЕСТНО»

Согласен с коллегой и директор ТОО «Мелитопольское» Эдуард Двуреченский, он отметил, что аграриям не понятно, почему в стране такая высокая ставка по кредиту для АПК.

«Когда мы задавали этот вопрос, нам отвечали, что есть программа по субсидированию, и аграрии все равно платят 6%. Какая им разница, под какой процент идет кредитование. Почему у нас в стране такая высокая ставка по кредиту в 22%, потому что есть определенные экономические законы и один из них звучит так, что при ставке больше чем 10% в стране начинается экономический спад. Скажите, кто может осилить такую ставку и работать с рентабельностью?» – пояснил аграрий.

По мнению директора Ассоциации творопроизводителей Костанайской области Владимира Дранчука, чтобы добиться решения этих важных проблемных вопросов, надо писать в Минсельхоз, который является уполномоченным органом, который может исправить этот механизм. Необходимо поднимать этот вопрос и через депутатов мажилиса и сената.

«Я считаю, что переложить процентную ставку на финансовые институты не получится. Нужно тогда переписывать сами правила субсидирования, да и банки однозначно откажутся от такого предложения, потому что им не выгодно будет ждать, когда государство выплатит им субсидию. Им проще отдать деньги с депозита, по которому выплачивается владельцу 15%, фермеру под 22%. И на разницу в процентах жить. Нужно совместными усилиями искать варианты выхода из ситуации», - пояснил глава ассоциации.

Аграрии считают, что нужно активнее работать с таким залогом как земля. Но сейчас его ликвидность для банков очень низкая. Сегодня земля продается по 500 долларов за гектар, а кредит дают в 10 раз меньше, исходя из определенных критериев, с которыми сельхозтоваропроизводители не согласны, и не понимают.

**Татьяна ДЕРЕВЯНКО,
Костанайская область**

ДОЛГИЙ ПУТЬ ВМЕСТЕ



RIDEMAX FL 693 M

Шина RIDEMAX FL 693 M идеально подходит для прицепов и автоцистерн, эксплуатируемых в самых тяжелых условиях. Радиальная конструкция, превосходные характеристики самоочищения, низкое сопротивление качению и индекс скорости D/E делает модель RIDEMAX FL 693 M идеальной шиной для дорожных грузоперевозок (до 75% времени эксплуатации). Усиленный борт и стальной брекер обеспечивают повышенную долговечность.

RIDEMAX FL 693 M — отличное решение от BKT для дорожных грузоперевозок в сельскохозяйственном секторе.



«БОНЕНКАМП» - ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ «BKT» В КАЗАХСТАНЕ

Bohnenkamp Бесплатный тел.: 8 800 080 8648
Moving Professionals www.bohnenkamp.kz

BKT

GROWING TOGETHER



bkt-tires.com

РАЗВИТИЕ МЯСНОГО ЖИВОТНОВОДСТВА:

БЫТЬ ИЛИ НЕ БЫТЬ

Минсельхоз Казахстана утвердил новый проект правил государственной поддержки сферы животноводства. Но только сами животноводы говорят, что если документ начнет действовать, то уже работающие в отрасли фермеры начнут резать скот, а новые инвесторы в эту сферу и вовсе не придут. Как итог, в стране может до 30% подорожать мясо, если Минсельхоз продолжит сокращать господдержку животноводства. Но у МСХ другая позиция, все стороны ситуации выяснил «Босс-Агро».

НЕПРИВЛЕКАТЕЛЬНАЯ ЦЕНА

Весьма бесперспективные прогнозы высказали главы трех республиканских Палат по мясным породам скота во время брифинга в Астане. По их словам, новые правила субсидирования сельского хозяйства, разработанные МСХ, существенно сокращают объем господдержки животноводства. Согласно предлагаемым правилам, министерство сокращает восемь пунктов в животноводстве, что, по мнению животноводов, приведет к существенному снижению рентабельности.

По словам руководителей республиканских Палат, сегодня перекос в финансировании отраслей уже достигает пропорции 70% и 30%, где недофинансированной остается отрасль животноводства. При этом говядина входит в корзину социально-значимых продуктов питания, что делает риск удорожания продукта на 15-30% для конечного потребителя острой проблемой. Ситуацию, по словам фермеров, усугубляет отсутствие доступа к торговому капиталу, так как экспортные рынки сбыта закрыты, а на внутреннем рынке розничная цена приближена к себестоимости мяса.

«По моим данным, например в Узбекистане, оптовая цена составляет от 3 тыс. тенге, в Казахстане - порядка 2 тыс. тенге, бывают моменты, когда осенью забивается много скота, и оптовая цена снижается до 1,5 тыс. тенге. Мы в 2017 году продавали мясо по оптовой цене 1,4 тыс. тенге, на сегодняшний день она составляет 1,8 тыс. тенге. За шесть лет для фермеров она выросла всего лишь на 400 тенге. Все остальное - надбавки посредников, которые уже непосредственно торгуют на базаре. Только на оптовом рынке, чтобы фермеру сдать мясо, за одну голову скота приходится отдавать 40-50 тыс. тенге»,



- пояснил **директор республиканской Палаты Казахской белоголовой породы Бахтияр Утельбаев**.

«ЗАЧЕМ ЛОМАТЬ РАБОТАЮЩЕЕ?»

Представители трех республиканских Палат, представляющие мясные направления животноводства, уже не первый год просят Минсельхоз оставить действовавшие правила субсидирования отрасли, которые были «выстраданы» бизнесом и работали. Но сейчас на утверждении находится новый проект правил господдержки, и, как заявили главы объединений, их поправки туда не были включены, ведь это их не слышат и вести диалог в МСХ не с кем.

Как отметил **директор республиканской Палаты по породе Герегфорд Ерлан Умурзаков**, за последние четыре года МСХ шесть раз менял правила субсидирования животноводства. По новому проекту Минсельхоз изымает из программы более 32 млрд тенге, которые ежегодно фермеры получали.

По словам глав Палат, официально Минсельхоз говорит об отмене трех направлений по субсидированию, но умалчивает еще о пяти. Среди них отгонное животноводство, строительство новых откормплощадок, субсидии на создание искусственных водоемов, строительство колодцев, норма по ним

была 50%, сейчас она сокращается до 25% и пятая позиция связана с искусственным осеменением.

«Мы хотим, чтобы отрасль развивалась, но за последние годы в нее не зашел ни один инвестор, потому что риски большие. Пока инвестор строит ферму, правила господдержки уже теряют актуальность. Животноводы хотят стабильности, чтобы оставили старые правила. К сожалению, сейчас мы находимся в шаге от остановки развития племенного животноводства страны», - отметил исполнительный директор Палаты Казахская белоголовая Бахтияр Утельбаев.

По его словам, МСХ намерен исключить субсидирование аренды фермерскими хозяйствами племенных быков для маточного стада. Тогда 34% фермерских хозяйств (из 21,6 тыс.) лишатся всех субсидий, разрушится механизм якорной кооперации. Более 15 тыс. племенных быков окажутся невостребованными, следовательно, племенной скот будет идти на убой. Недовольны фермеры и отменой субсидий на вагоны, чабанские домики, их стоимость варьируется от 2 до 3 млн тенге, на обводнение пастбищ. Они считают, что без поддержки государства про отгонные пастбища можно вообще забыть. Не будет поддержки и по созданию искусственных водоемов, а как

животные будут без воды жить?

«В этом случае, все потраченные 10 лет на восстановление племенного животноводства и увеличения удельного веса бычков можно считать потраченными впустую, если допустить убой племенного поголовья. В Минсельхозе не с кем вести диалог, так как 1,5 года нет директора департамента животноводства, 9 месяцев нет курирующего отрасль вице-министра, год не было председателя Комитета ветеринарного контроля и надзора. Это показатель отношения к отрасли», - заявил **директор республиканской Палаты Ангус Казахстана Даурен Салыков.**

КРЕДИТЫ ПРИХОДЯТСЯ ВЫПРАШИВАТЬ

Так характеризуют доступность кредитных средств для развития отрасли животноводы. Как утверждают фермеры, перекосы наблюдаются и в кредитовании: по данным республиканских Палат, Аграрная кредитная корпорация из прямого финансирования в объеме 360 млрд тенге на кредитование животноводов-фермеров направила только 15% или 56 млрд тенге. Остальные 140 млрд тенге ушли на кредитование весенне-полевых работ.

По их словам, сейчас приостановлены программы льготного кредитования животноводческих хозяйств «Сыбаға» и «Алтын асық», а также программа финансирования оборотных средств. А после запуска системы Минсельхоза по выплате субсидий ЕГИСС «льготные» кредиты фермеры платят по полной ставке 22% годовых.

«Фермеры говорят, что еще в январе предоставили весь пакет документов и уже пятый месяц идет их проверка. Они уже не первый год работают с АКК, но до сих пор проверяется один и тот же залог. А у животноводов уже давно должно было начаться строительство новых баз. Но четкого ответа в фининституте не дают. А потом осенью финансовым институтам нужно будет отчитаться об освоении средств, тогда они начинают эти деньги фермеру навязывать. Средства ему уже и не нужны, но если он откажется, второй раз уже не предложат. Получается какой-то замкнутый круг. А те, кто уже получил льготные кредиты из-за проблем в ЕГИСС вместо 7%, фактически сейчас оплачивают 22% годовых», - рассказал Даурен Салыков.

ЖИВОТНОВОДСТВУ НУЖНА СТАБИЛЬНАЯ ПРОГРАММА

Также на брифинге представители Палат затронули такую тему, как стабильность программы государственной поддержки. Для полноценного и эффективного развития всех направлений в животноводстве фермерам нужна четкая и долговременная программа, иначе инвесторов в отрасль не завлечь.

«Для чего нам нужна программа на 10-25 лет? Чтобы мы могли прогнози-

ровать нашу модель развития. Сегодня мы не знаем, как прогнозировать деятельность мясной отрасли. Бизнес-модели постоянно меняются, сегодня фермеры страдают не только от недостатка финансирования отрасли, но и от меняющейся системы господдержки. Если бы наша компания знала о том, что через 10 лет будет такая ситуация, которая сложилась сейчас, тогда бы навряд было принято решение об инвестиции в животноводство», - отметил **руководитель группы компаний «Терра» Ердос Тараве.**

По его словам, они несколько раз писали письма о пересмотре программы господдержки животноводства в аппарат Президента, в МСХ, чтобы их услышали. Он отметил, что более 10 лет назад со стороны государства была осуществлена большая поддержка отрасли, благодаря чему появились откормочные площадки, увеличилось количество племенного скота в Казахстане. А сегодня животноводство для казахстанского бизнеса стало непривлекательным, так как со стороны государства нет своевременной мотивации. Он предложил ведомству разработать критерий надежных и ненадежных фермеров с присвоением оценок, которые бы позволяли производителям получать дополнительные льготы.

«Нужно определить разные требования, условно скажем, для отличников и для двоечников, а сегодня они одинаковые. Если фермер имеет высокую оценку, у него должны быть какие-то дополнительные льготы. Для рассмотрения можно взять несколько показателей, к примеру, положительная кредитная история, коэффициент налоговой нагрузки, количество созданных рабочих мест и пенсионных отчислений, и увеличение валового продукта. Все это сегодня легко можно отследить и оценить фермера», - пояснил Ердос Тараве.

По словам фермеров, мешают развитию отрасли и необоснованные запреты со стороны МСХ, в числе которых экспорт живого скота и шкур. Что касается последних, то животноводы их сжигают, утилизируют, потому что нет пунктов по сбору шкур, а это тоже добавленная стоимость. Когда рынки потеряны и отрасль убита, министерство открывает экспорт. За последние четыре года МСХ не привлекло ни одного международного инвестора в Казахстан. Это происходит потому, что нет четкой и стабильной программы развития отрасли и ее господдержки.

«ЕСЛИ ОТКРОЮТСЯ РЫНКИ, СУБСИДИИ БУДУТ НЕ НУЖНЫ»

«Мясное животноводство - это колоссальный труд, и для того, чтобы фермеру продать свою продукцию требуется три года. Он должен сначала вложиться, чтобы в будущем продать мясо по себестоимости. Кто будет заниматься таким бизнесом? Сейчас

уже идет массовый забой скота, в том числе и племенного. Да, цены сейчас временно будут снижены, а потом мы останемся без поголовья, которое будем опять возрождать десятилетиями», - отметили представители Палат.

Они также отметили, что животноводы, которые уже отправляли мясо на экспорт, готовы отказаться от субсидий, если для них откроют рынки Китая, Европы, России. И добавили, что если провести анализ, то даже в рамках СНГ, уровень поддержки АПК в Беларуси и России выше, как минимум, в два раза.

По мнению представителей Палат, были у МСХ нужные и своевременные решения по поддержке отрасли. И в качестве примера привели выдачу субсидий для фермеров, которые сдали свой скот на откормочные площадки. Для чего они были нужны? До их появления цепочка была короткой, мясокомбинаты были монополистами и семь лет назад давали цену в 550 тенге за килограмм живого веса. Когда появились откормплощадки, то они предложили 650 тенге, что стало определенным стимулом для небольших хозяйств, плюс к этому они стали получать дотации от государства.

«Если бы фермеру своевременно 7 лет назад не дали поддержку в виде субсидий за сданный скот на откорм, то комбинаты просто бы убили отрасль еще 7 лет назад. С появлением откормочных площадок ежегодно цена сдачи возрастала на 50-100 тенге: было 650 сейчас 1050. Сегодня мы должны обеспечить очень большое количество животных внутри Казахстана. Нам нужно просто качественно вырасти внутри страны. Брать беспородный скот на откорм невыгодно, потому что он не дает привеса. А если фермер пройдет на родное преобразование, возьмет племенного быка, тогда вся цепочка заработает. И с привесами от 1 до 3 кг будет уже совсем другая экономика», - подвел итог Ердос Тараве.

По мнению руководителей Палат, за последние 10 лет в отрасли мясного животноводства было сделано немало, а главное, что удалось увеличить средний показатель убойного веса с 154 кг до 175 кг. Сейчас в Казахстане в год забивается 2,5 млн голов скота. Потребность в говядине закрывается в стране на 100%, есть и излишки, которые можно и нужно продавать. К примеру, в 2019 году производители экспортировали 60 тыс. тонн мяса.

«Надо сказать, что на мясо очень сдержанная цена, например, сейчас мясо птицы почти догнало говядину по стоимости: куриное мясо продают по 1800-1850, говядина стоит 2250 тенге», - пояснили фермеры.

«ИСКЛЮЧИЛИ САМЫЕ КОРРУМПИРОВАННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ»

По официальным данным Минсельхоза, за последние 5 лет в сфе-

ру животноводства в качестве господдержки было направлено 556 млрд тенге. В том числе на развитие мясного скотоводства 211 млрд тенге или 38% от общего объема субсидий. В этом году на субсидирование животноводства предусмотрено 107,6 млрд тенге, из них на мясное скотоводство выделено 42,2 млрд тенге, что составляет 39% от общей суммы.

«МСХ совместно с экспертным сообществом, представителями отраслевых Ассоциаций и Палат был разработан проект новых правил субсидирования, который в том числе предусматривает исключение двух направлений субсидирования из 7 действующих в мясном скотоводстве. Речь идет о наиболее коррумпированных подвидах: содержание племенного быка-производителя (аренда бычков) и приобретение импортированного маточного поголовья КРС, соответствующее породному происхождению», - отметил представитель МСХ.

В частности, удешевление стоимости приобретенного племенного быка для селекционно-племенной работы, сохранение аренды быков означает двойную государственную поддержку одного и того же технологического процесса, что является незэффективным использованием бюджетных средств. В связи с тем, что импортированное племенное маточное поголовье крупного рогатого скота, соответствующее породному преобразованию, практически ничем не отличается от импортирован-

ного племенного маточного поголовья крупного рогатого скота, эти понятия объединены. Аналогичным образом была исключена норма субсидирования приобретенного импортированного маточного поголовья крупного рогатого скота, соответствующего породному происхождению, поскольку для улучшения их породных качеств уже существует норма по удешевлению стоимости приобретенного племенного маточного поголовья.

По данным Минсельхоза, в прошлом году доля данных видов субсидирования в общем объеме господдержки мясного скотоводства составила всего 4,5% или 2,3 млрд тенге. В ведомстве утверждают, что МСХ совместно с республиканскими Палатами еще на стадии разработки новых правил субсидирования проводились встречи на различных площадках, где отрабатывались вышеуказанные изменения, по итогам которых часть предложений Палат была принята.

«К примеру, по предложению Палат из проекта правил были исключены требования по проведению ДНК-анализа для подтверждения отцовства полученного приплода. Сокращены сроки сохранения просубсидированного племенного быка до 18 месяцев. Кроме того, были конкретизированы нормативы зоотехнической нормы выбытия просубсидированных животных. Теперь они включают не только падеж, но и вынужденный убой и выбраковку», - добавили в ведомстве.

Что касается проекта новых правил по инвестиционному субсидированию, в части мясного животноводства, то здесь исключено субсидирование строительства новых откормплощадок для КРС, так как на сегодняшний день, по расчетам МСХ, средняя заполняемость действующих составляет около 40%, таким образом, высвободившиеся средства планируется перенаправить на техническое и технологическое перевооружение существующих предприятий. Вместе с тем, основные направления субсидирования, на долю которых приходится более 90% объемов субсидии, в том числе селекционно-племенная работа, приобретение племенного поголовья, реализация бычков на откормплощадки и мясоперерабатывающие предприятия, а также удешевление стоимости производства говядины, сохраняются.

На сегодняшний день проект правил субсидирования находится на согласовании в государственных органах, и в ближайшее время будет утвержден. Также в Минсельхозе отмечают, что объемы производства говядины в стране удовлетворяют потребности населения на 102%, баранины – 106%, конины – на 98%, колбасных изделий – на 61%, мясных и мясорастительных консервов – на 26,5%.

Татьяна ДЕРЕВЯНКО



ПОДПИШИТЕСЬ НА ЖУРНАЛ НА 2023 ГОД

Подписной индекс: 74003

справки по телефону:
8 7232 753056

Оформить подписку можно в любом отделении АО «Казпочта»



ТОО «Бизнес-Фактор» реализует

технику производства Республика Беларусь

Полуприцепы специальные сельскохозяйственные

Полуприцепы специальные сельскохозяйственные с комплектом сменных адаптеров предназначенные для транспортировки и механизированной выгрузки силосной и сенажной массы, навоза снега, урожая и других сыпучих материалов.

Основные технические характеристики полуприцепов

	Полуприцеп специальный сельскохозяйственный ПСС-10	Полуприцеп специальный сельскохозяйственный ПСС-20	Прицеп тракторный ПТ 14 С	Полуприцеп специальный сельскохозяйственный ПСС-25	Полуприцеп специальный сельскохозяйственный ПСС-36
Грузоподъемность, т	10	20	14	25	36
Вместимость кузова с надставными бортами (без бортов), м ³ , не более	17		15	45 (36)	до 48
Агрегатирование, класс трактора	2-3	4-5	2-3	5 и выше	5 и выше
Скорость перевозки груза, км/ч, до	40	10-30	30	40	30
Время разгрузки, мин., не более	2-10	2-10	2	2	2



По всем вопросам можно обращаться в ТОО «Бизнес-фактор» (г. Петропавловск)

по тел.: 8-705-8-555-444 или сделать запрос на e-mail: b-factor@mail.ru

Представительство в Усть-Каменогорске: пр. Шакарым, 62 -29, 8-705-645-05-85

МОЛОЧНЫЕ ТАНКИ




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 оборудование заранее очищены;

В комплекте с холодильным агрегатом

В наличии на складе в г. Щучинск



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



ТОО БЕЙО ТУКЫМ

представляет на казахстанском рынке всемирно известную голландскую семеноводческую компанию Bejo Zaden B.V.

Совместно с нашими клиентами и партнерами мы активно изучаем рыночные возможности и инновационные методы исследований. Оставаясь в тесном контакте с природой, мы производим лучшие семена, чтобы сегодня и через пятьдесят лет, овощеводы по всему миру с любовью выращивали полезные и вкусные сорта овощей для потребителей.

Казахстан, 050018, Алматы, ул. Шемякина 195

T +7 727 390 40 72 | email info@bejo.kz | www.bejo.kz



Ваш надежный партнер на всех стадиях молочного производства!



ПОЛНЫЙ ЦИКЛ

молочного
животноводства
и птицеводства

ВАН ДЕР ПЛУГ ИНТЕРНЕШНЛ Б.В. гарантирует

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

ПО ГОЛЛАНДСКОЙ ТЕХНОЛОГИИ



✓ Клеточные птичники
для яичных несушек

✓ Поставки элитного КРС из Голландии и Германии
Тел.: 8 (727) 300-66-16, 8-701-711-07-75, e-mail: vdp.kz@mail.ru

ЗАКОН «О ПАСТБИЩАХ» ВНОВЬ НУЖНО МЕНЯТЬ: ПОЧЕМУ ОН НЕ РАБОТАЛ?

С инициативой внесения изменений в закон, который был принят в 2017 году, вышли депутаты мажилиса. Не остались в стороне и костанайские аграрии, которые отметили, что имеющийся закон нуждается в четких нормах, иначе он останется декларативным. А проблем накопилось множество.

НУЖЕН КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД

Решить вопрос с дефицитом пастбищ в Казахстане пытаются уже несколько лет, работа ведется, но кардинальных перемен не происходит, а нерешенные проблемы нарастают как снежный ком. И аграрии уже открыто говорят о том, что из-за декларативности закона, который должен был регулировать все отношения, ситуация идет к нарастанию конфронтации между селянами, желающими выпасать скот возле населенных пунктов, и фермерами. Аграрии считают, что без комплексного подхода решить вопрос не получится и необходимо вносить дополнения не только в сам закон, но и в Земельный и Водный Кодексы.

Власти пытаются решить этот вопрос несколькими способами. К примеру, в Костанайской области ведут возврат пастбищ, которые фермеры используют нерационально в собственность государства, а также заключаются меморандумы, по которым сельхозпроизводители отдают земли возле населенных пунктов для выпаса скота селян. Но не всегда эти меры на деле оказываются действенными, а в некоторых случаях становятся источником новых проблем.

«Сегодня дефицит пастбищ в области составляет 1 млн 187 тыс. гектаров. В 2022 году мы провели выбор свободных участков, которые находятся недалеко от населенных пунктов, зарезервировали более 510 тыс. гектаров. Еще около 3 тыс. гектаров находятся в работе, на них оформляются документы. Также практикуется заключение меморандумов с сельхозтоваропроизводителями, имеющими земельные участки рядом с населенными пунктами, по их предоставлению для выпаса скота местного населения. Таким образом, в области удалось снизить дефицит пастбищ до 736 тыс. гектаров, предстоит работа по 451 тыс. гектаров», - отметил руководитель отдела земельных отношений управления сельского хозяйства и земельных отношений Костанайской области Габылгадим Магзумов.

Для эффективного использования пастбищ в управлении сельского хозяйства региона предложили изменить статью 92 Земельного Кодекса, а также внести в закон требование о постепенном увеличении нагрузки на пастбище. По существующим нормам в первые три года после получения пастбищ, фермер должен обеспечить нагрузку на него в 20%. Теперь в УСХ предлагают расширить требования, и в следующие 5 лет предлагают увеличить нагрузку до 50%, в последующие 10 лет довести показа-

тель до 70%. И если фермеры не смогут их выполнить, то должны будут вернуть не всю землю, а только неиспользованную их часть.

«ОТДАТЬ НЕ ПРОБЛЕМА, КТО БУДЕТ ПАСТБИЩАМИ ЗАНИМАТЬСЯ?»

По словам директора Ассоциации товаропроизводителей Костанайской области Владимира Дранчука, закон должен четко регламентировать, кто должен ухаживать за этими пастбищами. Возможно, в нем следует предусмотреть норму о том, что улучшение общественных пастбищ будет вестись за счет бюджета. Аграрии считают, что за последние годы продуктивность пастбищ сильно снизилась. И нужно не просто забирать пастбища, которые один фермер использует нерационально или совсем не использует, и отдавать другому или оставлять для выпаса общественного стада, но в первую очередь необходимо работать над повышением их продуктивности.

«Земли для выпаса общественного скота акимат может выделить, но самый главный вопрос, кто будет на этих пастбищах делать водоем или проводить их улучшение, сеять травы. В селах даже поселкообразующие предприятия не будут этим заниматься, так как им нет смысла вкладывать деньги в эти пастбища. Если кто-то из фермеров и согласится это делать, то его налоговые службы накажут рублем за занятие иной деятельностью. Считаем, что изменения в закон нужно обсуждать и на местах с населением», - отметил директор ассоциации.

В тоже время, по мнению аграриев, в законе должны быть четко прописаны все моменты, в том числе и ответственность за выпас скота без присмотра, и потравы на полях. Последние стали огромной проблемой, которую фермеры не могут решить, и несут колоссальные убытки, ведь даже если удалось доказать факт потравы и установить владельца скота, его наказывают штрафом, идущим в доход государства, а щерб, нанесенный сельхозпроизводителю никто не возмещает.

«В Павловском сельском округе мы вернули государству 12 тыс. гектаров пастбищ, но уже несколько лет они пустуют. Раньше эти земли у нас были в качестве залога и за них платились налоги, сегодня они заброшены. Еще хуже ситуация обстоит в селе Приозерном, где мы засевали территорию рядом с селом. Эти земли тоже отдали акимату, но теперь с этих пастбищ скот идет на наши засеянные клетки. Кроме того, что в 2021 году из-за засухи не было урожая, так мы все лето безуспешно боролись со скотом. В итоге, за убытки в 30 млн тенге никто не ответил. Сейчас нас подводят к противостоянию с населением. Считаю, что в законе нужно прописать все моменты, чтобы все нормативные акты, касающиеся этого вопроса, были взаимосвязаны и действительно работали», - добавила директор ТОО «Азия Алтын 2000» Светлана Михайлена.

Хотя, по словам агрария, именно сель-

хозтоваропроизводители в первую очередь заботчены тем, чтобы проблемы селян решались. И они со своей стороны делают все возможное, но и государство со своей стороны должно принять четкие законы.

ВСЕ ДОЛЖНО БЫТЬ ЧЕТКО И ЯСНО

Согласен с коллегой и председатель правления ТОО «Карабалыкская СХОС» Даимир Калдыбаев, который считает, что сейчас у селян наблюдается безответственное отношение к своим животным.

«До начала посевной и после уборки население просто выгоняет свой скот, и он пасется где хочет без присмотра. Люди не хотят делать это организовано и платить пастуху. Да и людей, которые бы согласились пасти скот всего три-четыре месяца, не найти. Всем хочется стабильности и постоянной занятости. Мы понимаем, что местному населению где-то нужно пасти скот, и тоже отдали несколько земельных участков. Но ситуация выходит из-под контроля: платить за присмотр за скотом селяне не хотят, но требуют, чтобы им выделили больше пастбищ. Мы всегда однобоко смотрим на ситуацию, и она доведет до конфликта», - добавил руководитель СХОС.

Аграрии говорят, что один из вариантов решения вопроса - это в разы увеличивать штрафы за выпас скота без присмотра, и потравы на полях. Сегодня их размер недостаточно велик, и селянам, которые имеют 50 и более голов, дешевле заплатить штраф, чем зарплату пастуху. Поэтому сельхозпроизводители считают, что кроме закона «О пастбищах», нужно принять закон «О ЛПХ», который уже много лет будируется, но не разрабатывается. А сегодня в личных подворьях селяне иногда содержат скота больше, чем фермеры, поэтому нужно уже четко прописать, сколько голов может содержать физическое лицо, а при скольких уже нужно регистрироваться как ИП или КХ. Тогда и спрос будет иным, так как каждый должен понимать какую ответственность он понесет при совершении тех или иных действий.

Аграрии сошлись во мнении, что совместными усилиями бизнеса, власти и населения нужно создать продуманный и эффективный закон, который бы помог наладить порядок в этой сфере. Но при этом нельзя допустить, чтобы началось ущемление бизнеса или населения. Свои предложения костанайские сельхозпроизводители отправят в центральный аппарат НПП «Атамекен», а также депутатам мажилиса.

Татьяна ДЕРЕВЯНКО





2023

12 – 18 НОЯБРЯ | ГАННОВЕР, ГЕРМАНИЯ
ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ ДНИ 12/13 НОЯБРЯ

Отсканируйте и
сохраните дату!



Увидеть инновации. Побывать на крупнейшей выставке мира.

green
productivity

#agritechnica



www.agritechnica.com



БОСС

Ежемесячный Аграрный Журнал
"БОСС-АГРО"

05 (201) май 2023

СОБСТВЕННИК
ТОО «AGRO MEDIA»

РЕДАКТОР
Максим ЛОТАРЕВ

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ
Елена НОВИЦКАЯ
Олеся НИКОНОВА

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 - 29.05.2023
Номер заказа - 22008

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

Порядочные деньги редко водятся у
порядочных людей.

У Олега был настолько скверный
характер, что на пятом сеансе психолог
назначил ему клизму.

- А теперь положите все свои деньги
на стол, отвернитесь и закройте глаза!
- Какой-то вы странный фокусник...

Некоторые считают, что они подня-
лись. На самом деле они всплыли.

«Да кого интересует твое мнение, ког-
да решается вопрос бессмертия!» - сказал
Кошечьей зайце, запихивая в него утку.

- Семён Маркович, а вы верите в
приметы?
- Смотря в какие.
- Ну вот, например, проснулись вы
утром и встали с левой ноги...
- В моём возрасте, деточка, если
проснулся утром - это уже хорошая
примета...

Врач возмущенно говорит пациенту:
- Вы выглядите всё хуже и хуже! Я
же вам говорил на прошлом приеме:
только пять сигарет в день!

- Я хорошо помню, доктор! Я очень
стараюсь! Но согласитесь, для человека,
который никогда не курил, это все-
таки не так уж и мало!

- Доктор, у меня нос заложен...
- Я вас умоляю, у меня квартира,
машина и дача заложены, а тут вы со
своими соплями!..

- Милый, посоветуй что-нибудь по-
читать?
- Почитай молитвы, пока я досмат-
риваю переписку в твоём телефоне...

- Ешь, сынок! Ешь, а то не вырас-
тешь!
- Папа, а ты еще вырастешь?
- Нет, конечно, сынок.
- А зачем ты тогда кушаешь?..

18-летний сын приводит домой пья-
ную припахивающую очень толстую
бомжиху неопределенного возраста.

- Мама, папа! Это Даждраперма. Мы
ждем ребенка. Она будет жить с нами!
Папа - ступор, мама - обморок.

Сын:
- Да ладно, пошутил я!..
Родители хором:
- Фу-у-ух!!!
Сын:
- ...Наташа ее зовут!

Как говорила знакомая бухгалтерша
Роза Моисеевна, у хорошего бухгалте-
ра должна не сходиться только молния
на юбке!

Появился новый вирус «БОМЖ». Он
просто роется в «Корзине»...

С женского форума:
- Кто делал увеличение ягодиц?
- Я. Гиалуронкой.
- Ой, нет, это дорого.
- Тогда делайте эклерами с завар-
ным кремом. Ну, и на булочки нале-
гайте.

- Дорогая! А что, суп вчерашний?
- Я тебе больше скажу, он ещё и
завтрашний!

- Можно я сегодня пораньше уйду с
работы? У меня уважительная причина...
- Какая?!!
- Я в отпуске...

- Ты ясновидец?
- Я попойчуец!

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ «БОСС-АГРО»

Елена НОВИЦКАЯ
моб.: 8-777-138-10-20

Олеся НИКОНОВА
моб.: 8-777-268-59-07



**Навстречу
золотому урожаю!**



НЕВЕРОЯТНАЯ ПРОПУСКНАЯ СПОСОБНОСТЬ – НЕВЕРОЯТНЫЙ КОМФОРТ

BiG Pack 5-го поколения последовательно разработан для производства большого количества тюков при повышенном удобстве управления. Гидравлически открывающиеся или опускающиеся отделения для шпагата с катушками шпагата по 15 кг, регулируемая система наполнения VFS или двойной узловязатель без обрезков, а также KRONE PowerClean – это лишь некоторые из особенностей нового BiG Pack 1290 HDP VC.

А вы готовы к беспрецедентной мощности?

BiG Pack
1290 HDP VC

 **KRONE**

Наш сайт:
<https://ast-agro.kz/>
Инстаграм:
[liet.ast](https://www.instagram.com/liet.ast/)


AST
АгроСпецТехника

Акмолинская область
8 705 745 47 58

Северо-Казахстанская область
8 777 874 60 10

Карагандинская, Павлодарская области
8 777 079 07 10

Актюбинская, Восточно-Казахстанская область
8 777 079 07 02


LIET GmbH
INTERNATIONAL TRADING



Расширяем границы возможностей!

Тракторы Changfa мощностью 160, 180, 200 и 220 л.с.

ТЕПЕРЬ ДОСТУПНЫ К ЗАКАЗУ С АКСИАЛЬНО - ПОРШНЕВЫМ
ГИДРАВЛИЧЕСКИМ НАСОСОМ !



Tel: +7 771 374 04 67 / Call center: +7 771 933 33 10
info@slagro.kz / www.slagro.kz

SERVICE
AGRO
technologies of success