

АКСИОМА УСПЕШНОГО АГРОБИЗНЕСА



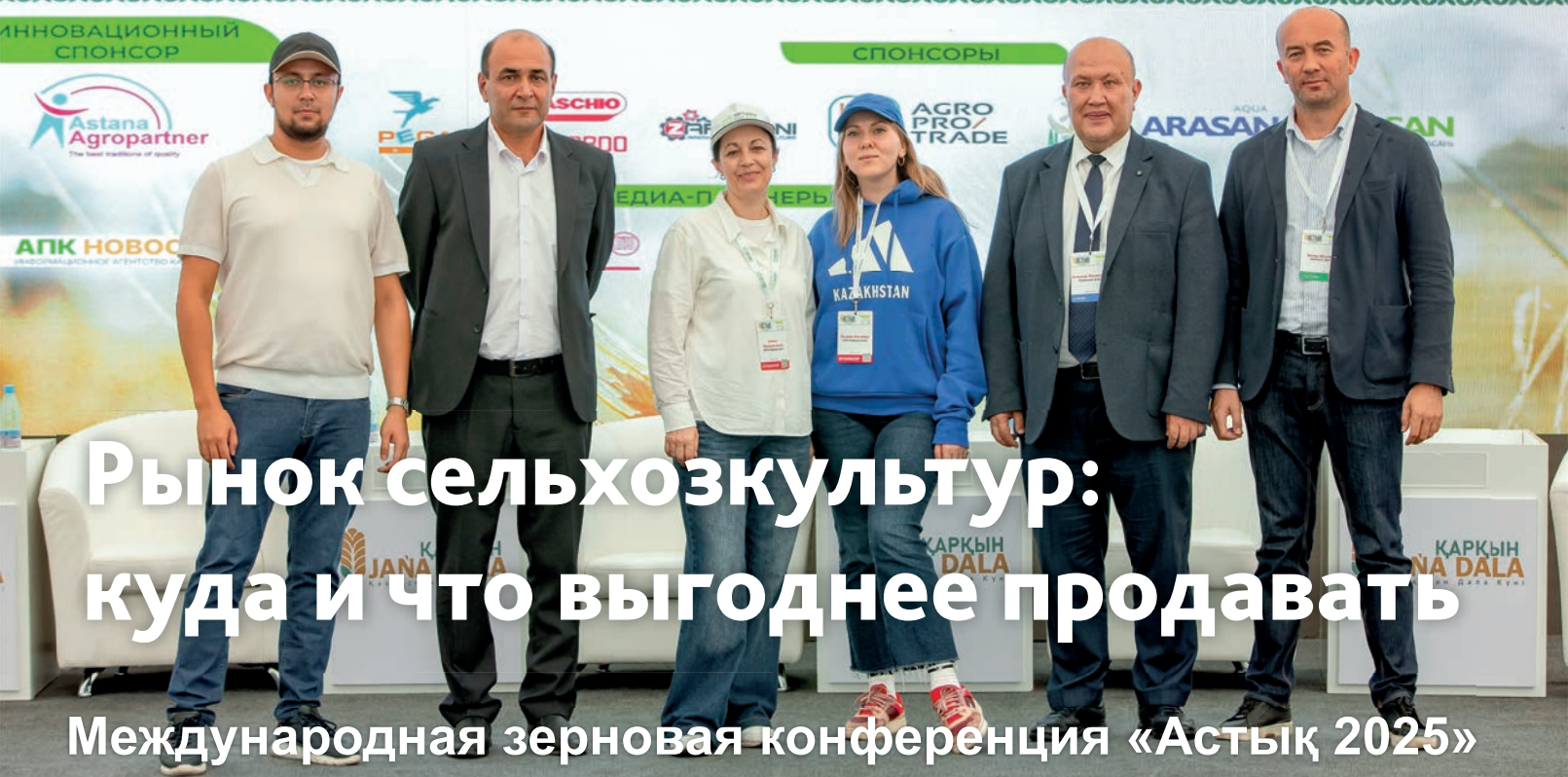
БОСС

08 (228)
август
2025

INTER STANDARD CONSULT

Ежемесячный Аграрный Журнал

www.bossagro.kz



Рынок сельхозкультур: куда и что выгоднее продавать

Международная зерновая конференция «Астық 2025»



ТОО «ЛЮМЭКС-ВОСТОК»

Широкий ассортимент лабораторного оборудования для всех отраслей.
Экспресс-анализатор кормов, комбикормов, и комбикормового сырья за 1 минуту на БИК анализаторе «ИНФРАЛЮМ ФТ-12».

АНАЛИЗИРУЕТ: протеин, 14 аминокислот, влажность, жир, клетчатка, зола, фосфор.
Простота анализа, эффективность, доступность.

070004, РК, ВКО, г. Усть-Каменогорск, ул. М. Горького, д. 57;
e-mail: info@lumex.kz, тел.: +7 (7232) 413-303, mob: 8-747-191-5730

Фото: высушенная гербицидом
растительная ткань

Соединяем два назначения
в одном решении

Спрут Экстра, ВР

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

Гербицид сплошного действия и десикант
для сельскохозяйственных культур

- Наибольшая гербицидная активность среди различных форм глифосата
- Ярко выраженное системное действие – уничтожение и высушивание всего растения, включая корневую систему
- Отсутствие почвенного действия

Культуры: рапс

betaren.ru



ЩЕЛКОВО
АГРОХИМ КЗ



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

Реклама

ЖАТКА

БЕЗРЯДКОВАЯ ДЛЯ УБОРКИ ПОДСОЛНЕЧНИКА

ЛЬГОТНЫЙ ЛИЗИНГ

Аванс — 0% | Ставка — 5% | Срок — до 7 лет



9,8^М

ШИРИНА
ЗАХВАТА

70^{СМ}

ШИРИНА
МЕЖДУРЯДИЙ



30-50^{ММ}

РЕГУЛИРУЕМАЯ
ШИРИНА ЗАЗОРА
МЕЖДУ ЛИФТЕРАМИ

ESSIL

СУБСИДИИ 30%

на сельхозтехнику отечественного производства

Первый лизинговый платеж — не менее 10%, в срок не позднее 1 декабря 2025 года.

ЗЕРНОУБОРОЧНЫЙ КОМБАЙН ACROS 595 PLUS: эффективный от старта до финиша

Зерноуборочный комбайн ACROS 595 Plus — один из самых эффективных среди ЗУК с однобарабанными молотилками. Это комфортная, высокопроизводительная современная машина, с которой легко работать.



ЭФФЕКТИВНЫЙ СТАРТ

На ЗУК ACROS 595 Plus ставят наклонную камеру с электрогидравлической системой копирования рельефа и разгонным битером на выходе. Первое позволяет раскрывать потенциал машины — комбайн может работать на скорости до 15 км/ч, и система копирования тут очень нужна. Битер разравнивает и ускоряет массу, что значительно снижает ее тормозящий эффект после передачи в молотилку.

ЭФФЕКТИВНЫЙ ОБМОЛОТ

Чем больше площадь подбарабанья, тем выше производительность молотилки. Чем дальше ворох находится в зоне обмолота и первичной сепарации, тем больше зерна вымолачивается и уходит сразу на очистку. У ACROS 595 Plus огромный барабан — длиной 1480 и диаметром 800 мм. Дека охватывает его на 130 градусов, формируя площадь обмолота в 1,38 кв. м и протяженную траекторию движения вороха. Этим объясняется и высокая производительность агрегата, и тот факт, что не каждый двухбарабанник способен «отправить» на очистку столько, сколько этот однобарабанный ЗУК — 95%. Гладкая траектория также позволяет минимизировать дробление зерна — комбайн действительно молотит бережно и не перебивает солому.

ЭФФЕКТИВНАЯ ОЧИСТКА

Каждый элемент трехрешетной системы очистки площадью 5,2 кв. м работает в полном согласии с другими: гребенки универсальной формы, два продуваемых каскада, оптимальная амплитуда движения, мощный равномерный воздушный поток.

Отбойный битер молотилки весьма эффективно разрыхляет солому перед подачей на соломотряс площадью

6,3 кв. м. Его клавиши движутся с оптимальной амплитудой и частотой, поддерживая «заданное» состояние вороха и тщательно вытряхивая буквально каждое зернышко.

Результат: чистое бункерное зерно, которое может потребовать разве что сушки; минимум дробленого зерна, минимум потерь.

ЭФФЕКТИВНАЯ ВЫГРУЗКА

Зерно из бункера ACROS 595 Plus можно выгружать на ходу и на стоянке. У каждого способа есть преимущества, а Rostselmash позаботился об их «сопровождении». Длинный (4,5 м или 5,7 м с удлинителем) и высокий (4,3 м или 4,7 с удлинителем) шнек с углом поворота в 105 градусов делает выгрузку на ходу удобной и безопасной, даже если ЗУК агрегатирован с широкой жаткой. Функция автономной выгрузки с выключенной молотилкой экономит горючее на стоянке.

Возможность порционной выгрузки очень выручает при сбоях в логистике. Ведь бывает так, что в прицеп уже нельзя выгрузить весь бункер, а вот часть зерна из него еще вместились бы, но... Так вот ACROS 595 Plus выгружает «без но». Причем в случае порционной выгрузки шнек сначала обязательно освободится от зерна, а уж потом сложится. И комбайн, опорожнив хотя бы часть бункера и не потеряв ни зернышка, продолжит работать, а не простаивать.

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Работать в ACROS 595 Plus легко даже новичку. В памяти бортовой информационно-голосовой системы Adviser IV сохранены данные о скорости работы и о настройках систем машины на уборку традиционных культур с учетом урожайности и типа/размера адаптера. Если опыта у комбайнера не хватает, на этих настройках он сможет работать вполне эффективно.

ЭФФЕКТИВНЫЙ КОНТРОЛЬ

Все знают, что в контроле важна объективность и регулярность. Потому-то и вкладывают деньги в приобретение систем мониторинга и телеметрии сельхозтехники. Если вы приобретаете зерноуборочный комбайн ACROS 595 Plus, то получаете все это и даже больше.

Потому что в базовой комплектации ЗУК установлена платформа агроменеджмента РСМ Агротроник. Этот монофункциональный инструмент собирает и сохраняет огромный массив данных о работе комбайна: где и что делает, с какими настройками работает, сколько убрал и т.д. и т.п. Владелец, инженерная служба, агроном могут получить доступ к нужной информации из любой точки.

Зерноуборочный комбайн ACROS 595 Plus может стать одним из самых эффективных и ответственных «работников» вашего предприятия.

ЕКОНИВА
ЭКОНИВА
СЕМЕНА

ПРИБЫЛЬНАЯ КУЛЬТУРА В ХОЗЯЙСТВЕ

СЕМЕНА ЗЕЛЕННОЙ ЧЕЧЕВИЦЫ



www.ekonivasemena.ru
semena@ekoniva-apk.com

8-923-223-67-76



НЮАНСЫ ДЕСИКАЦИИ: ПОЧЕМУ АГРАРИИ ВЫБИРАЮТ ДИКОШАНС, ВР

Северный Казахстан. Жатва здесь всегда похожа на гонку со временем: то дожди сдвигают сроки, то ночные заморозки «прижимают» аграриев к земле, заставляя их принимать решения быстро и точно. И одним из таких решений всё чаще становится десикация – агроприём, без которого современный земледелец уже не мыслит успешной уборки.

Десикация – это предуборочное подсушивание растений. На первый взгляд – простая операция, но именно она помогает выровнять созревание посевов, снизить влажность семян, облегчить уборку и, главное, выиграть драгоценное время. Подсушенные растения легче косить и молотить, комбайн работает ровнее, а зерно или семена подсолнечника поступают на склад с меньшими затратами на сушку. В условиях короткой осени это, зачастую, решающий фактор.

Но вместе с преимуществами у десикации есть и свои тонкости. Ошибка в сроках может стоить дорого: если обработать слишком рано, семена не успеют дозреть, а на рапсе или горохе стручки начнут трескаться и осыпаться. Именно поэтому агрономы всё чаще говорят о том, что важен не только сам приём, но и правильный выбор препарата.

На рынке есть немало десикантов, но особое внимание фермеров сегодня привлекает «Дикошанс, ВР» от ГК «Шанс». Этот препарат зарекомендовал себя в полях Северного Казахстана благодаря сочетанию доступной цены и высокой эффективности. Его действующее вещество – дикват – действует быстро и прицельно: разрушает клеточные мембраны, вызывает потерю влаги, и растения буквально за несколько дней становятся готовыми к уборке. При этом препарат не проникает в зародыш семени, сохраняя его качество. Для аграриев это означает одно: можно ускорить жатву, не опасаясь, что урожай потеряет в качестве.

Особый акцент специалисты делают на воде. Рабочий раствор «Дикошанса» требует только чистой воды, без органических примесей. Казалось бы, мелочь, но именно она часто определяет, будет ли результат таким, как на демонстрационных полях, или разочарует фермера.

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Виктор Данин, региональный менеджер ГК «Шанс» по Северо-Казахстанской области, агроном по образованию:

- Десикация для нашего региона – это спасение. Она помогает не только ускорить уборку, но и сделать её более предсказуемой. На пшенице мы чаще применяем её при сильной засорённости поля. Для гороха это практически обязательная практика – иначе часть урожая просто теряется. Подсолнечник с десикацией удаётся убрать раньше морозов, а рапс становится более «ровным» по созреванию.

- Самая распространённая ошибка, которую допускают фермеры, – обработка слишком рано. Семена остаются недозревшими, стручки начинают трескаться и осыпаться. Это приводит к потерям, которых можно было бы избежать, соблюдая фазу.

- Почему «Дикошанс»? Потому что он работает стабильно и предсказуемо. Его формуляция продумана для наших условий: он быстро подсушивает растения и сорняки, но не влияет на качество семян. Для фермера это гарантия того, что жатва пройдёт вовремя и без лишних потерь.

Сегодня, когда каждый день уборки на счету, десикация становится не роскошью, а необходимостью. А выбор правильного препарата – залогом того, что вложенный труд и средства окупятся сторицей. «Дикошанс» в этом смысле – не просто химия, а практический инструмент, который помогает аграриям Северного Казахстана выигрывать у погоды и времени.



О КОМПАНИИ

Группа компаний «Шанс» работает на рынке средств защиты растений с 2004 года. За это время компания выросла из регионального игрока в одного из пяти крупнейших федеральных лидеров отрасли. Для аграриев это означает одно: за продуктом стоит не просто торговая марка, а полноценная торгово-производственная структура, умеющая быстро реагировать на запросы рынка.

Сердце производства – завод «Шанс Энтерпрайз» в Липецкой области. Предприятие, которое специалисты называют одним из самых современных в стране и крупнейших в Европе по выпуску химических средств защиты растений. Его проектная мощность впечатляет – более 60 миллионов литров продукции в год. Вся линейка выпускается по мировым стандартам качества, что даёт компании возможность смотреть за пределы России и стран СНГ.

Амбиции у «Шанса» вполне осязаемы: выход на международные рынки, наращивание компетенций и развитие не только химии, но и agrotech- и digital-направлений. Это уже не просто поставщик «канистр в поле», а компания, которая формирует комплексное предложение для современного земледельца – от эффективных препаратов до цифровых сервисов.

**Акмарал
ШАЙМАГАМБЕТОВА**



ДОН МАР

ТОО «ДОН МАР» ПРЕДЛАГАЕТ ЭФФЕКТИВНЫЕ, НАДЕЖНЫЕ И ДОСТУПНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕГО ХОЗЯЙСТВА.



ЖАТКИ НАВЕСНЫЕ И ПРИЦЕПНЫЕ
для стабильной и продуктивной работы



ЖАТКИ ДЛЯ УБОРКИ ПОДСОЛНЕЧНИКА
высокая эффективность,
минимальные потери урожая



ПОСЕВНЫЕ КОМПЛЕКСЫ
точный и экономичный посев
без лишних затрат

ЧТО ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ С НАМИ?



donmar.kz

**БЫСТРАЯ
ПОСТАВКА ТЕХНИКИ**

минимизируем простои
в работе

**ЭКОНОМИЯ
НА ЭКСПЛУАТАЦИИ**

техника адаптирована
к полевым условиям
Казахстана снижая износ
и затраты на ремонт

**ПОЛНЫЙ СЕРВИС
И ПОДДЕРЖКА**

от подбора
оборудования
до постгарантийного
обслуживания

**ОРИГИНАЛЬНЫЕ
ЗАПЧАСТИ В НАЛИЧИИ**

не нужно ждать недели
доставки, ваш бизнес
работает бесперебойно

ВЫБИРАЙТЕ КАЧЕСТВО И НАДЕЖНОСТЬ С ТОО «ДОН МАР»

РК, Костанайская область, г. Лисаковск, вторая промзона 6/1

Тел.: 8 (71433) 3-09-99; 2-01-59; +7-701-532-17-31; www.donmar.kz; e-mail: parts1@donmar.kz

**Volumetra 20 000 л ADVANTAGE :
УКОМПЛЕКТОВАНА ДЛЯ РАЗНЫХ ОРУДИЙ (ИНЖЕКТОРОВ И ШТАНГ)**



**Терминал в кабине
трактора + Экран
Touch-Control**



**Различное
предоборудование:
для рукава Jumbo,
гидравлического люка**



**Регулируемый
Hydro-Tandem
на болтах**



**Встроенный подъёмник
и гидравлическое
оборудование
„AUTOMATE 2+4“**



CanAgro
exports

Тел. +7 (775) 007-01-10
info@can-agro.kz

JOSKIN

55B

www.joskin.com



РЫНОК СЕЛЬХОЗКУЛЬТУР: КУДА И ЧТО ВЫГОДНЕЕ ПРОДАВАТЬ

Во время международной зерновой конференции «Астық 2025» ее участники обсудили самые актуальные и горячие вопросы отрасли, среди которых не только ситуация на полях, но и спрос, цены на сельхозкультуры, выгодные экспортные направления, а также то, насколько перспективно выращивание масличных культур для Казахстана.



ПРОДАЖИ И НОВЫЕ РЫНКИ

Впервые в Казахстане форум зерновиков прошел непосредственно на полях зерносеющих хозяйств. Масштабное мероприятие в преддверии старта нового сезона собрало на одной площадке более 500 сельхозтоваропроизводителей, представителей компаний, занимающихся закупкой, продажей и международной торговлей зерном, игроков рынка масличных культур, поставщиков агротехнологий, техники и оборудования. В работе «Астық 2025» приняли участие трейдеры, сельскохозяйственные предприятия, элеваторы, мукомольные заводы и переработчики масличных культур.

Управляющий директор АО «Продкорпорация» Тобылбек Омаров отметил, что корпорация оказывает всестороннюю поддержку аграриям страны. Ведет форвардный закуп, а также реализует пилотный проект по сбору консолидированных партий от мелких агроформирований, помогая их выгодно продать на внешних рынках. Так, с начала 2025 года Продкорпорация реализовала более 850 тыс. тонн зерна на внутреннем рынке и на экспорт.

«Из 850 тыс. тонн более 200 тыс. тонн было отгружено на зарубежные рынки, что вдвое превышает показатели аналогичного периода 2024 года. География экспортных поставок охва-

тывает стратегически важные направления. Так, основными партнерами компании выступают государственные структуры Китая, Ирана, Таджикистана и Кыргызстана», - пояснил Омаров.

В свою очередь вице-президент по коммерческой работе АО «Астық Транс» Жандос Куанышев добавил, что благодаря введению транспортных субсидий казахстанским экспортерам зерна в текущем сезоне удалось увеличить погрузку на ранее слабо представленные направления: такие как Азербайджан, Актау-порт (на Иран), порты Балтики (и далее в Европу). Несмотря на увеличение перевозок зерна в Среднюю Азию, доля данного направления снизилась, что стало возможно благодаря грамотной государственной политике по диверсификации новых рынков. Что касается текущего года, то, по данным спикера, проблем с зерновозами быть не должно. Компания ведет процесс обновления и пополнения парка вагонов.

НА ЧТО БУДЕТ СПРОС И ЦЕНА

Своими прогнозами по объемам экспорта и прогнозируемым ценам на сельхозкультуры с аграриями поделился учредитель ГК «Северное зерно», руководитель Комитета аналитики Зернового Союза Казахстана Евгений Карabanов.

«В 2024/25 маркетинговом году Казахстан экспортирует около 580 тыс. тонн твердой пшеницы (дурум), что на 63% превышает показатель предыдущего сезона (355 тыс. тонн). Это станет вторым по величине показателем после рекордного 2022/23 МГ, когда Казахстан отгрузил на внешние рынки 646 тыс. тонн твердой пшеницы», - такой прогноз озвучил Евгений Карabanов.

Среди главных покупателей казахстанского дурума остается Италия. За 10 месяцев текущего маркетингового сезона в данном направлении уже отгружено около 400 тыс. тонн. А в прошлом сезоне за тот же период было порядка 317 тыс. тонн.

«Независимо от качества нашей пшеницы стартовые цены на нее не будут сильно дифференцированы по классам. Востребован 5 класс, 4 класс, 3 класс рядовой и улучшенный. На все классы пшеницы будут покупатели. И большой разницы между классами не будет. Учитывая небольшие переходящие остатки и определенные проблемы у России с количеством и качеством зерна, будет востребована наша пшеница 3 класса и hi-pro. Уровень цен в сентябре начнется с отметки 80-85 тыс. тенге за тонну за рядовую пшеницу с дальнейшей тенденцией увеличения стоимости и ее укрепления после нового года ближе к февралю. Если не произойдет серьезной девальвации. Такая ситуация позволит многим фермерам сформировать достойную экономику продаж», - рассказал Карabanов.

По словам эксперта, остается высоким спрос и на ячмень, среди лидеров Иран и Китай. При их присутствии сформировалась достойная цена. Стоимость ячменя, начавшись с 45-50 тыс. тенге, поднялась до 90 тыс. тенге. И этот фактор помог переориентировать многих фермеров на выращивание ячменя. Он будет востребован и в этом году. Основными покупателями останутся Иран и Китай, и уже сейчас они проявляют интерес. И стартовая цена на культуру будет в районе 70 тыс. тенге за тонну с перспективой роста. Остатки ячменя сейчас 3 тыс. тонн. Прогноз по экспорту – 1 млн 950 тыс. тонн.

«Ячмень – очень востребованная культура. И кто посеял его, думаю, что не прогадает. Мы видим увеличение площадей под горохом и чечевицей, ▶

Тандемные дисковые бороны серии DX

Решение для рекордных результатов

Подробнее о модели:



Узнайте больше

**о тяжелых
боропах
серии DX**



от **6,0** до **10,8** м
ширина захвата

от **300** до **420** л.с.
мощность трактора

до **10,8** га/час
производительность

от **7** до **18** см
глубина обработки

* Техника выпускается АО «Клевер» под брендом Ростсельмаш

** Вся представленная информация носит исключительно информационный характер и ни при каких условиях не является публичной офертой

*** Ростсельмаш оставляет за собой право изменить характеристики техники без предварительного уведомления

ТОО «Астана Агропартнер» – официальный дилер
в Восточно-Казахстанской и Абайской областях
г. Усть-Каменогорск, проспект Абая, 213/1
Отдел продаж техники: 8 (7232) 21-44-70, 8 701-091-22-64,
8 777-535-27-61, 8 705-795-87-40
aap@ast-agropartner.kz
Отдел сервиса: 8-771-086-88-00

ROSTSELMASH
professional agrotechnics

но последней культуры планируют произвести в мире очень много. И это в первую очередь Канада, Австралия и Россия с площадью более 4 млн гектаров. Увеличение огромное и предложение большое на рынке, что снизит цену. И к этому нужно быть готовым. Рынок не сможет переварить такой объем. А учитывая дорогую логистику, нам будет тяжело конкурировать", - пояснил эксперт.

А вот горох будет востребован, и ситуация с ним будет лучше. В последние годы его активно берет Афганистан, Китай и Узбекистан. Seriously казахстанским горохом интересуется Турция. Что касается масличных культур, то экспорт подсолнечника ограничивает пошлина, а импорт его упал из-за высокой цены у соседей. Подсолнечник будет востребован, но цена на него будет напрямую зависеть от цен, которые будут предлагать покупатели. По льну эксперт прогнозирует объем экспорта в размере 530 тыс. тонн.

"Резко вырос спрос на наш лен в Евросоюзе из-за того, что российский лен облагается 20% пошлиной, а с января 2026 года она вырастет до 50%. У нас будут минимальные остатки, и будет спрос на наш лен. Предложение будет большим, но из-за того, что российский лен будет отрезан от европейского рынка, перед казахстанскими фермерами открывается рынок с определенными допусками. Льна в этом сезоне посеяли много, и объемы в начале сезона будут давить на рынок. Сегодня озвучивается цена в 715 долларов. Она подкорректируется и начнется от 200 тыс. тенге с дальнейшим ростом после нового года, когда российский лен будет отрезан от европейского рынка", - пояснил Карабанов.

СИТУАЦИЯ И С МАСЛИЧНЫМИ И ИХ ПЕРСПЕКТИВА

О том, насколько велика перспектива и выгодно для аграриев и переработчиков увеличение посевов подсолнечника, рассказал председатель ОЮЛ "Ассоциация семеноводов Казахстана" Фарид Абитаев. По его словам, с 2020 года в стране начался рост площадей, занятых масличными культурами, в том числе подсолнечником – с 2,89 млн гектаров до 3,46 млн гектаров в 2022 году. В 2023 году произошло снижение, а с прошлого года вновь начался рост площадей, которые достигли 2,93 млн гектаров. За последние пять лет территории под подсолнечником выросли в два раза. В ассоциации подсчитали, что выращивание подсолнечника в 2,3 раза выгоднее, чем пшеницы.

"В засушливые годы зерновые проваливаются в урожайности на 40%. Аналогичная ситуация складывается и



по льну, а волатильность подсолнечника составляет всего 15%. У нас средняя урожайность по стране по нему составляет 14,6 центнеров, в России – 17,6 центнеров с гектара. Мы в ВКО научились получать 30-40 центнеров. Казахстанские аграрии могут повысить валовой сбор этой культуры и продавать больше семечки в Центральную Азию", - рассказал Абитаев.

По словам эксперта, растущий интерес к казахстанскому маслу он наблюдал этой весной, когда возле маслозаводов в ВКО выстраивались очереди из цистерн из Китая, ожидавших свой объем по несколько дней.

"Если мы увеличим посевные площади подсолнечника с сегодняшних 2% до 17% научно-обоснованных, то даже при урожайности в 10 центнеров мы будем получать 2,3 млн тонн. Одна тонна приносит стране 450-500 долларов выручки. А при увеличении площадей до 4 млн гектаров страна выйдет на 3 место в мире. Тогда мощности по переработке масла загрузятся отечественным сырьем на 80%. В этом случае ожидаемая тенговая выручка через маслозаводы составит 1,6 млрд долларов, и это только на одной культуре – подсолнечнике", - пояснил Фарид Абитаев.

В ходе своего выступления исполнительный директор по стратегическому развитию Национальной ассоциации переработчиков масличных культур (НАПМК) Андрей Антонов заявил, что в текущем году в Казахстане ожидается рекордный урожай семян подсолнечника на уровне 1,7 млн тонн.

"С таким показателем валового сбора масличной Казахстан окажется на 6 месте в мире по производству семян подсолнечника, практически догнав Турцию, где прогнозируется урожай на уровне 1,8 млн тонн", - отметил Антонов.

Как уточнил спикер, в ТОП-4 мировых производителей подсолнечника в 2025/26 МГ традиционно окажутся Россия, где прогноз валового сбора составляет 18 млн тонн, Украина - 13,1 млн тонн, страны ЕС - 9,5 млн тонн и Аргентина, где планируют собрать 4,3 млн тонн.

"Большой потенциал по посеву

подсолнечника сегодня наблюдается у трех главных зерносеющих регионов. Сегодня доля подсолнечника в них не превышает 3%. Последние три года в них отмечается рост посевов масличных. И наша задача – увеличивать их долю, так как в планах на ближайшие годы возведение новых заводов по их переработке, которым нужно сырье", - пояснил Андрей Антонов.

Большой интерес к казахстанским культурам во время форума обозначили представители Узбекистана. Причем подсолнечник их интересовал не в меньшей степени, чем зерновые.

"Сегодня у нас действует 509 масложировых предприятий. А потребление масел в нашей стране составляет порядка 491 тыс. тонн, из них 251 тыс. тонн выпускается из местного сырья, 142 тыс. тонн составляет импорт готовой продукции и еще 89 тыс. тонн производится из привезенного сырья. После ввода Казахстаном экспортной пошлины на семена подсолнечника мы серьезно сократили закуп сырья, но нарастили объемы покупки нерафинированных масел", - рассказал эксперт по аграрному рынку и логистике Узбекистана Алишер Махмудов.

Спикер привел данные статистики: судя по ним, в последние годы объемы покупок сырья и продукции в Казахстане постоянно растут. Если в 2023 году Узбекистан закупил наибольший объем сырья и масел в России, то уже в 2024 году доля Казахстана составила уже 40%, а России снизилась с 49 до 38%. Еще около 20% масличных и масложировой продукции Узбекистан импортирует из Индонезии, Малайзии и Турции. Теперь ежегодно переработчики импортируют более 200 тыс. тонн сырья и полуфабрикатов и свыше 150 тыс. тонн готового масла казахстанского производства.

"Много наших партнеров строят маслозаводы в Петропавловске, Усть-Каменогорске, Шымкенте и других городах, где будут перерабатывать масличные культуры, а затем отправлять готовую продукцию в Узбекистан. Мы отмечаем устойчивую тенденцию по увеличению экспорта нашей масложировой продукции. По итогам текущего года он может достичь более 56 млн долларов", - сообщил эксперт.

После выступления практически каждого спикера аграрии задавали уточняющие вопросы, которых было немало. Активно фотографировали слайды презентаций с прогнозами по ценам и объемам экспорта, ведь впереди – уборка и реализация сельхозкультур.

Татьяна ДЕРЕВЯНКО
Фото автора

БИГ-БЭГИ — надежное решение для вашего бизнеса

Прочные и удобные мягкие контейнеры для хранения и транспортировки сыпучих материалов



ПОЧЕМУ ВЫБИРАЮТ БИГ-БЭГИ:

- Экономия места и удобство складирования
- Повышение эффективности погрузки и транспортировки
- Многократное использование (при правильной эксплуатации)
- Подходят для любых сыпучих материалов: от зерна до строительных смесей
- Экологичное и безопасное решение для бизнеса



ОСНОВНЫЕ ВИДЫ БИГ-БЭГОВ:

Одностропные / удобны для легких грузов и ручной погрузки

Двухстропные / баланс между простотой и надежностью

Четырехстропные / для тяжелых и объемных грузов

С открытым верхом / для быстрой загрузки

С открытым дном (сливной клапан) / для легкой разгрузки



ВАГОННЫЕ ВКЛАДЫШИ — ЗАЩИТА И УДОБСТВО ПЕРЕВОЗКИ ПРЕИМУЩЕСТВА:

- Надёжная защита груза от влаги, пыли и загрязнений.
- Ускорение погрузки и выгрузки за счёт удобной конструкции.
- Снижение потерь — минимизация просыпания и повреждений груза.
- Экологичность — многократное использование, переработка.
- Экономия — меньше затрат на дополнительную упаковку.



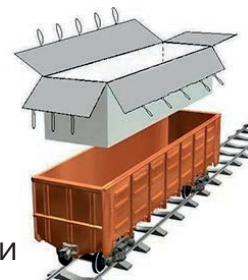
ВИДЫ ВАГОННЫХ ВКЛАДЫШЕЙ:

Для крытых вагонов

Для полувагонов

С люками / без люков

С различными системами фиксации



Контактная информация:

E-mail: bliaz@mail.ru, Телефон: +7 705 500-01-73, WhatsApp: +7 705 500-01-73, Telegram: +7 705 500-01-73

Наличие товара на складе • Доставки по Казахстану и России в кратчайшие сроки



ПРОМИНВЕСТСЕРВИС

Казахстан, г. Костанай, пр. Аль-Фараби, 119

Моб.: + 7 (777) 877 37 37, Моб.: +7 (707) 829 37 37

E-mail: proekt@pis.com.ua, <https://pis.com.ua>, <https://pis-agro.kz>



ТОО «ПРОМИНВЕСТСЕРВИС» является эксклюзивным дилером компаний **Borghì** (Италия), **Infracont Ltd.** (Венгрия) и **FOSS** (Дания) в Республике Казахстан.



ПРОМИНВЕСТСЕРВИС предлагает:

- **Автоматические пробоотборники Borghì**, для отбора проб зерновых, масличных и бобовых культур;
- Системы автоматизации отбора проб и визировочных лабораторий;
- **ИК анализаторы Infracont**, для анализа зерновых, масличных и бобовых культур и продуктов их переработки, с определением влажности, масличности, протеина, клейковины и т.д.;
- **Лабораторное оборудование FOSS**: ИК-анализаторы кормов, молока, мяса, приборы для химического анализа, **влажмеры зерна и муки**;
- **Зерносушильные комплексы**;
- Автомобилеразгрузчики;
- Мельничное, комбикормовое, маслопрессовое оборудование;
- Элеваторное оборудование.



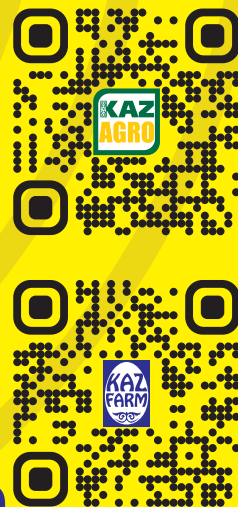
ПРОМИНВЕСТСЕРВИС имеет:

- собственные офисы и склады;
- оборудование и запасные части в наличии;
- собственный автопарк, для оперативного выполнения своих обязательств;
- монтажные и сервисные бригады.



DC01 не имеет себе равных!

www.fantiniworld.com



KazAgro & KazFarm

KAZAKHSTAN INTERNATIONAL AGRARIAN EXHIBITIONS
made by ExpoGroup



October 22-24, 2025

22-24 қазан 2025
Қазақстан, Астана, EXPO


Expo Group
International exhibition company
+7 7172 76 88 88

+7 701 216 22 91
+7 701 958 29 73
+7 701 952 86 72

manager@expogroup.kz
food@expogroup.kz
project@expogroup.kz

kazagroexpo.kz
kazfarm.kz

@expogroupkaz

В десикации, как и в жизни, успех обычно определяется степенью зрелости

Десикация заключается в обработке посевов химическими веществами для равномерного и ускоренного подсушивания растений. Существуют общие принципы десикации, независимо от культуры – это стадия созревания культуры, выбор препарата и погодные условия на момент десикации. Рассмотрим каждый из них.

В какие сроки спелости культуры проводить десикацию?

Спелость делится на физиологическую и хозяйственную (полную). Хозяйственная (полная) спелость – это стадия, когда влажность снижается до уровня, позволяющего убирать и хранить без потерь и досушки, для зерновых обычно 12-14%, для масличных 8-10%. К этому моменту оболочка зерна/семян твердеет, они легко вымолачиваются, приобретают характерный для сорта цвет, вкус и запах.

Правильное время применения десиканта – это когда культура достигла уже физиологической зрелости. Физиологическая спелость – это когда зерно/семена заканчивают свое развитие, зерно/семя достигло присущей культуре размеров (длины и ширины), завершилось накопление питательных веществ, дальнейшего прироста массы уже не происходит, но влажность достаточно высокая, например, у пшеницы 30-35%. Одним из методов определения физиологической спелости в полевых условиях является так называемый «тест ногтем». Попробуйте надавить зерновку/семя ногтем, если на ней остается вмятина после того, как убрали ноготь, значит влажность составляет 30% или меньше. Этот метод подходит для зерновых, рапса, чечевицы.

Важно помнить, что применение десикантов не ускоряют физиологическое созревание – они лишь подсушивают зеленые части растений и вегетирующие на момент десикации сорняки и облегчают уборку. Проведение десикации в фазы, когда культура не достигла стадии физиологической зрелости может привести на семенных участках к снижению всхожести семян, на товарных участках к снижению качества белка, жира, щуплости и к сморщенности семян.

Кроме того, проведение десикации, например, глифосатом, если культура не зрелая, глифосат попадает в зерно/семена и отражается на качестве урожая. В урожае могут превышены ПДК остаточных веществ.

Сроки проведения десикации некоторых культур.



Рис. 1. Лен масличный – 75% коробочек побуреют, влажность семян – 15-20%.



Рис.2. Сроки проведения десикации на рапсе – ориентир на средний ярус.

Какой препарат выбрать для десикации: дикват или глифосат?

Прежде, чем выбрать каким препаратом провести десикацию фермер должен оценить посевы, подлежащие десикации, определить цель десикации. Если поле неравномерно созревает, имеется подгон, поле не сорное, на поле отсутствуют многолетние корнеотпрысковые сорняки, падалица подсолнечника, либо на полях, засоренных полынью – в этом случае дикват является лучшим решением. Применение глифосата в качестве десиканта может быть важным инструментом для контроля многолетних сорняков на засоренных полях, на которых планируется в следующем сезоне размещать мелкосемянные или двудольные культуры. Важно помнить, что глифосат не ускоряет высушивание культуры. Исходя из вышесказанного, фермерам необходимо разделять на десикацию и на применение предуборочного гербицида сплошного действия.

Применение диквата и глифосата имеет ряд особенностей.

Дикват является настоящим десикантом, который быстро разрушает клеточные мембраны, вызывая высушивание и отмирание зеленых частей. Дикват контактный пестицид, поэтому при его использовании необходимым условием является высокая норма рабочего раствора, чтобы препарат попал на все зеленые части растений. Скорость действия диквата – 2-5 дней в зависимости от температуры и влажности воздуха. Дикват эффективно работает при температуре воздуха +15...+25°C, в этом диапазоне температур метаболизм растений активен, и реактивные формы кислорода быстрее повреждают клетки. При высоких температурах > +28...30°C эффективность десикации сни-

жается из-за быстрого действия диквата – растения «сгорают» быстрее. Солнечный свет усиливает действие: дикват фотосенсибилизатор, его действие активируется светом. Поэтому в теплую и солнечную погоду эффект максимально быстрый.

При применении диквата содержащих препаратов учитывайте содержание действующего вещества. В каталогах и на сайтах компаний, реализующих десиканты имеется разная информация по содержанию в качестве действующего вещества, одни препараты содержат дикват-ион, другие дикват-бромид. Дикват-ион – это фитотоксичный катион, действующее вещество, которое относится к бипиридилиевым соединениям. Именно дикват-ион обладает гербицидным действием – в растениях он принимает электроны из фотосистемы I и образует активные радикалы кислорода, которые разрушают клеточные мембраны и обеспечивают быстрое подсыхание растений. В чистом виде дикват-ион не используется, так как не стабилен. Поэтому в препаративной форме десиканта содержится дикват-бромид. Дикват-бромид это стабильная соль дикват-иона с бромоводородной кислотой. Именно в виде дикват-дибромиды выпускаются все коммерческие препараты. Содержание дикват-ионов в препаратах указывают в пересчете на действующее вещество. Чтобы пересчитать содержание между дикват-ионом и дикват-бромидом следующие коэффициенты, которые применимы для г/л:

- Ион = Соль*0,5355
- Соль = Ион*1,867

Например, если содержание в препарата 300 г/л дикват-бромид, при пересчете получается содержание дикват-ионов в данном препарате 160 г/л: $300 \text{ г/л} * 0,5355 = 160 \text{ г/л}$.

Глифосат – системный гербицид сплошного действия. При использовании в качестве десиканта не высушивает зеленые части культуры, на культуру действует также, как и при применении его по сорнякам – передвигается по всему растению, включая корневую систему растений и постепенному их высушиванию. Осенью, в условиях прохладной, дождливой или пасмурной погоды, этот процесс может растягиваться до трех недель и более.

Важно помнить – на семенных участках глифосат в качестве десиканта применять не рекомендуется.

Копирование и перепечатка статьи без разрешения автора запрещено.



Ваш помощник в получении урожая – ТОО «Агроэксперт Казахстан»,
г. Астана, пр.Туран, 19/1, БЦ «Эдем», 6 этаж, каб. 601,
тел.: +7 7172 678-880, +7 705 775-8888



Агро
Эксперт
Групп



Голден Ринг

дикват-дибромид, 280 г/л
(150 г/л в пересчёте на дикват-ионы)

Контактный препарат для десикации
товарных и семенных посевов
сельскохозяйственных культур



**Голден
Ринг®**

Десикант и гербицид

Контактный препарат для предуборочной десикации товарных
и семенных посевов сельскохозяйственных культур



10 л



Ваш помощник
в получении урожая

ИХТИОФАУНА ОЗЕРА МАРКАКОЛЬ

Ежегодно с 2017 года Алтайский филиал ТОО «Научно-производственный центр рыбного хозяйства» проводит комплексные рыбохозяйственные исследования в рамках бюджетной программы 021 «Управление, обеспечение сохранения и развития рыбных ресурсов», подпрограммы 100 «Обеспечение сохранения, воспроизводства и рационального использования рыбных ресурсов и других водных животных». Научные сотрудники филиала проводят ихтиологические, гидробиологические и гидрохимические исследования, а также изучают гидрологический режим озера Маркаколь.

Озеро Маркаколь находится на особо охраняемой природной территории – на территории Маркакольского государственного природного заповедника.

Озеро Маркаколь – самый крупный водоём Алтая. Озеро имеет овально-вытянутую форму и простирается с северо-востока на юго-запад. Абсолютная высота – 1447 м над уровнем моря. Длина озера составляет 38 км, ширина – 19 км, длина береговой линии – 106 км, площадь – 455 км², глубина в среднем – 14,3 м, максимальная глубина – 24–25 м. Вода в озере пресная, очень мягкая. В озерной чаше аккумулируется 6,5 км³ воды. Котловина образована окружающими озеро хребтами: Курчумским – с юга, Азутау – с юга и востока, Сорвенковским белком – с северо-востока. Хребты имеют высоты 2000–3000 м над уровнем моря. Наивысшая отметка местности – 3304,5 м. Общая площадь водосбора составляет 1180 км².

В озеро впадает 33 ручья и реки. Также в озеро впадают: Матабай, Еловка, Карагайлыбулак, Жирень-Байтал и многие другие. Вытекает лишь одна река – Калжыр (длина 128 км), являющаяся притоком р. Кара Ертис. Наиболее крупные реки – Тополевка (23 км), Нижняя Еловка (9,5 км), Матабай (7,5 км), Жиренька (7 км), Глухова и Верхняя Еловка (по 5 км), а также Тихушка, Матабай и Тесной ключ.

Климат Маркакольской котловины резко континентальный, с суровой многоснежной зимой и теплым умеренно влажным летом. Маркаколь – самый холодный район Казахстана: минимальные температуры достигают –55 °С. Теплые дни длятся 162 дня, дни ниже 0 °С – 203 дня. Озеро Маркаколь на зиму замерзает. Ледостав происходит между 6 ноября и 4 декабря, в среднем – 20 ноября. Не замерзающим остаётся лишь исток р. Калжыр. На руслах некоторых рек (Тополевка, Урунхайка) всю зиму имеются небольшие полыньи. Вскрытие озера происходит в среднем 9 мая, а наиболее поздняя дата полного очищения озера ото льда – 28 мая.

В настоящее время ихтиофауна оз. Маркаколь насчитывает 7 видов рыб, среди которых ленок, хариус, пескарь, голец и голянь являются аборигенными, а амурский чебачок и уклейка – вселенцы. Маркакольский ленок является эндемичным видом и обитает только в оз. Маркаколь.

Ленок (ускуч) маркакольский – рыба семейства Лососевые. Ленок относится к хищным рыбам озера Маркаколь. В рацион ленка входят малоценные рыбы (пескарь, голец) и крупные беспозвоночные. При изучении питания зарегистрировано 8 компонентов, из них два компонента – рыбы, остальные – беспозвоночные. Во время нереста ленок питается слабо, особи с пустыми желудками составляли порядка 70–80%. Отнерестившиеся особи начинают активно питаться; состав и наполнение желудков варьирует от 2 до 3 баллов (по 3-балльной системе – максимум). Основу рациона питания отнерестившихся особей ленка составляли гаммарусы – на уровне 90%.

Хариус сибирский – рыба семейства Хариусовые. Питается водными беспозвоночными и насекомыми с поверхности воды. Изредка потребляет молодь рыб и голянов, последних – в основном, осенью, при недостатке своей главной пищи – насекомых. Младшевозрастные хариусы держатся в более мелких местах и на перекатах, а старшевозрастные



предпочитают более глубокие места в реках и озерах.

Ранней весной, иногда еще до вскрытия рек, хариусы выходят из мест, где зимовали, и с низовьев рек поднимаются вверх для выметывания икры. Нерест хариуса происходит в местах с небольшими глубинами и на перекатах, имеет сходство с нерестом других лососевых рыб.

Пескарь маркакольский – представитель семейства Карповых. Достигает длины 22 см, но крупнее 15 см встречается редко. Взрослые рыбы потребляют личинок подёнок и мелких беспозвоночных. Весной охотно поедает икру других рыб.

Половозрелым пескарь становится на третьем-четвёртом году жизни, при длине более 8 см. В течение всей жизни пескарь держится большими стаями. Хозяйственного значения не имеет.

Обыкновенный голянь – представитель семейства Карповых. Обитает в быстротекущих реках и ручьях. Питается личинками беспозвоночных. Голянь является важнейшим источником питания для хищных рыб. Хозяйственного значения не имеет.

Чебачок амурский – представитель семейства Карповых. В результате непреднамеренной интродукции при проведении рыбхозами специальных мероприятий по перевозке посадочного материала растительноядных рыб отдельные особи амурского чебачка случайно попали в водоёмы бывших среднеазиатских стран.

Питается зоопланктоном и водными беспозвоночными. Типичный икроед. Икру мечет порционно с апреля по август на водную растительность, подводные камни, затонувшие ветки. Хозяйственного значения не имеет.

Сибирский голец – рыба семейства Вьюновые. Малоценная рыба, питается бентосными организмами, служит объектом пищи для хищных рыб и рыбаодных птиц. Хозяйственного значения не имеет.

Уклейка – чужеродный представитель ихтиофауны, представитель семейства Карповые. Уклейка является излюбленным компонентом в питании хищных рыб. Хозяйственного значения не имеет.

В озере Маркаколь обитают ценные виды рыб, такие как маркакольский ленок (ускуч) и хариус. Отмечается определенная нагрузка на популяцию рыб в озере Маркаколь, как то: незаконный лов рыбы, любительское (спортивное) рыболовство и наличие рыбаодных птиц (бакланов).

**Касымханов Айбек Махамбетович,
и.о. директора Алтайского филиала
ТОО «Научно-производственный центр
рыбного хозяйства»**

ДОЛГИЙ ПУТЬ ВМЕСТЕ



AGRIMAX TERIS

Даже в сложных условиях шина AGRIMAX TERIS станет надежным союзником в сборе урожая. Эта радиальная шина сочетает превосходную тягу и высокую грузоподъемность с выдающейся устойчивостью. Благодаря специальной резиновой смеси, усиленной плечевой зоне и борту шина AGRIMAX TERIS отличается высоким уровнем стойкости к проколам, а также великолепной управляемостью и комфортным движением.

Шина AGRIMAX TERIS — это решение BKT для комбайнов, сочетающее в себе лучшие характеристики и бережное отношение к культурам.



«БОНЕНКАМП» - ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ «BKT» В КАЗАХСТАНЕ

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

BKT

GROWING TOGETHER



bkt-tires.com



Предназначен для:

- основной отвальной обработки почвы;
- глубокой перепашки паров;
- первичной обработки залежных участков.

ОФИЦИАЛЬНЫЕ ДИЛЕРЫ ЗАВОДОВ АЛМАЗ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН:

ТОО «КазАгроЭксперт»

КОКШЕТАУ
Восточная промзона,
проезд 20, строение 21
+7 (747) 555-10-52
+7 (771) 060-93-20

ТОО «Агро Центр KZ»

КОКШЕТАУ
Т. Сулейменова, 5К
+7 (771) 060-59-09
+7 (771) 060-98-48

ТОО «Астана Агропартнер»

УСТЬ-КАМЕНОГОРСК
проспект Абая, 213/1
+7 (7232) 21-44-70
+7 (701) 091-22-64
+7 (701) 766-93-91
+7 (777) 535-27-61
+7 (705) 795-87-40
+7 (701) 717-74-00
+7 (705) 795-65-12
+7 (771) 051-82-41

АСТАНА
проспект Р. Кошкарбаева,
здание 1/2,
бизнес-центр «Downtown»,
блок Manhattan, офис 202
+7 (771) 051-82-50
+7 (771) 051-43-01
+7 (705) 798-06-07

КОКШЕТАУ
Восточная промзона,
проезд 22, здание 9
+7 (771) 086-86-84

КОСТАНАЙ
Ул. Матросова, 2А
+7 (701) 512-57-33



АЛМАЗ

АЛТАЙСКИЕ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЕ ЗАВОДЫ



FINIST ПЛП-(9+2)-40

Плуг лемешный полуприцепной

Гарантия
на технику
АЛМАЗ



КАЗАГРОФИНАНС

Выгодные условия
приобретения
в Казагрофинанс

ТОО «ТД Беларусь АгроТехника»

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

ТАЛДЫКОРГАН
мкр.Коктем, 10
БЦ Коктем Grand, 605 офис
+7 (707) 344-00-54

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 (776) 294-28-49

ТОО «Агроснабженческая компания Аском»

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

ТОО «Машино- Тракторный магазин»

БЕСКОЛЬ
ул. Ипподромная, 1
+7 (702) 565-88-53

ТОО «Павлодарснабсбыт»

ПАВЛОДАР
ул. Торговая, 6
+7 (7710) 66-25-55



РЕШЕНИЕ ВОПРОСА С УТИЛИЗАЦИЕЙ НАВОЗА С ЖИВОТНОВОДЧЕСКИХ ФЕРМ

**ВЫКАЧИВАЙТЕ И ВНОСИТЕ СОДЕРЖИМОЕ ЛАГУН
НА ПОЛЯ В РАДИУСЕ 5-10 км**

СИСТЕМЫ ТРАНСПОРТИРОВКИ И ВНЕСЕНИЯ ОРГАНИЧЕСКИХ УДОБРЕНИЙ

- ШЛАНГОВЫЕ СИСТЕМЫ ВНЕСЕНИЯ УДОБРЕНИЙ
- ДИЗЕЛЬНЫЕ НАСОСНЫЕ СТАНЦИИ
- НАСОСНАЯ УСТАНОВКА ОТ ВОМ ТРАКТОРА
- КУЛЬТИВАТОРЫ ИНЖЕКТОРНЫЕ
- РАЗБРЫЗГИВАТЕЛИ
- ТРАНСПОРТИРОВЩИКИ РУКАВОВ
- РУКАВА ПЛОСКОСВОРАЧИВАЕМЫЕ
- ЛАГУННЫЕ ПОМПЫ
- ЛАГУННЫЕ МИКСЕРЫ
- ЛАГУННЫЕ ПОНТОННЫЕ МИКСЕРЫ
- ДИЗЕЛЬНЫЕ МЕШАЛКИ
- ШЛАНГОУКЛАДЧИК

ПЕРЕРАБОТКА ОТХОДОВ

- СИСТЕМЫ СЕПАРАЦИИ ОТХОДОВ
- СЕПАРАТОРЫ ШНЕКОВЫЕ
- РУКАВА СПИРАЛЬНЫЕ НАПОРНО-ВСАСЫВАЮЩИЕ
- ПОГРУЖНЫЕ НАСОСЫ
- ПОГРУЖНЫЕ МИКСЕРЫ
- ВОРОШИТЕЛИ КОМПОСТА
- САМОХОДНЫЕ ВОРОШИТЕЛИ КОМПОСТА
- БИОРЕАКТОРЫ



Шланговые
системы



Дизельные
насосные
станции



Инъекторные
культиваторы



Сепараторы навоза шнековые



ТОО «БИЗНЕС-ФАКТОР»

г. Петропавловск, тел.: +7-705-8-555-444

e-mail: b-factor@mail.ru

НОВИНКА!



JULIA LF 16/24x70

с новым бункером для жидких удобрений

Точный посев и мгновенное питание — за один проход!



Бункер для жидких удобрений:

● 3000 л

Центральный бункер для семян (металл):

● 3500 л

Количество секций:

● 16 / 24

Точное внесение
до 100 л/га при 12 км/ч

Междурядье: 70 см ●

MASCHIO GASPARDO представляет новую версию **сеялки JULIA LF** — теперь с отдельным бункером для жидких удобрений

MASCHIO

GASPARDO

Growing Together



www.ast-agropartner.kz
aap@ast-agropartner.kz

УСТЬ-КАМЕНОГОРСК
проспект Абая, 213/1,
8 701 091 22 64;

Отдел сервиса:
8 771 086 88 00;
Servis@ast-agropartner.kz

АСТАНА
пр. Р. Кошкарбаева,
здание ½,
БЦ «Downtown»,
блок Manhattan, офис 202,
8 771 051 82 50

ПЕТРОПАВЛОВСК
ул. Букетова, 31/А,
БЦ «АЛЕМ»,
3 этаж, каб. 308
8 705 795 65 28

КОКШЕТАУ
Восточная промзона,
проезд 22, здание 9
8 771 086 86 84,
8 771 051 82 50

КОСТАНАЙ
ул. Матросова, 2А,
8 701 512 54 33,

Эксклюзивный дилер в Казахстане

ЗНАЕМ, КАК РАСТИ!

АО Фирма «Август»: 35 лет лидерства, знаний и развития



Тридцать пять лет – срок, за который можно вырастить целое поколение. Для компании «Август» это не просто цифра в календаре, а путь от научной инициативы в условиях безысходности конца 80-х гг. до абсолютного лидерства на рынках России, Беларуси и Казахстана в области средств защиты растений.

«Если говорить о главных достижениях, то это, с одной стороны, создание мощной команды. С другой – лучших продуктов и производства, аналогов которому на постсоветском пространстве просто нет», – отмечает гендиректор Группы компаний «Август» Александр Усков.

ОТ НАУКИ К АГРОПРОМЫШЛЕННОМУ ЛИДЕРСТВУ

История «Августа» началась в переломное время, когда советская наука переживала глубокий кризис. Для исследователя это означало одно – приборов и реактивов нет, эксперименты невозможны. Перед Александром Михайловичем, тогда аспирантом, стоял выбор: уехать за границу или искать новый путь дома. Он выбрал второе, собрав вокруг себя таких же учёных-энтузиастов.

Сначала это была компания единомышленников, которая через пару лет деятельности пришла к пестицидной отрасли. Не случайно: в стране накопилось заметное отставание в этой сфере.

«Август» – это компания, которая постоянно учится сама и стремится научить других. Когда человек осваивает что-то новое, он способен достигать гораздо большего, чем прежде», – подчёркивает Александр Усков.

ЛУЧШИЙ ЗАВОД В МИРЕ И ПРОЕКТЫ, МЕНЯЮЩИЕ ОТРАСЛЬ

Путь к лидерству был вымощен опы-

том лучших мировых практик. Перед реконструкцией **Вурнарского завода** – одного из крупнейших предприятий России по выпуску СЗР – и строительством новых мощностей в Беларуси и Татарстане команда объездила производственные площадки по всему миру. Результат – **завод в Алабуге**, который, по признанию зарубежных коллег, стал одним из лучших в мире по производству пестицидов.



Он открыл новую страницу промышленной истории «Августа». Предприятие ежегодно выпускает около 40 видов СЗР, мощность завода – 50 млн литров препаратов в год.

Этот высокотехнологичный комплекс объединяет под одной крышей автоматизированные линии, мощные реакторные установки и лаборатории строгого многоступенчатого контроля качества. Здесь выпускают гербициды, фунгициды, инсектициды и протравители семян, применяемые на миллионах гектаров полей по всей стране и за её пределами.

«Даже те, кто считали себя лучшими, посетив «Алабугу», признавали: сами отстали. Всё потому, что мы учились», – говорит гендиректор компании.

В 2015 году «Август» сделал стратегический шаг, построив в рамках международного российско-китайского

партнёрства предприятие **Hubei Avugust Pesticide Co. Ltd**, которое начало свою работу в промышленной экономической зоне города Цзиньчжоу, провинция Хубэй, Китай. «Август» стал первой компанией среди российских производителей средств защиты растений, которая начала самостоятельный выпуск ключевых действующих веществ, тем самым заложив прочный фундамент снижения зависимости от внешних поставок активных компонентов препаратов. В проект вложили более 40 миллионов долларов. Производственные мощности первой очереди позволяют выпускать 7 500 тонн д. в. в год. Впереди – расширение ассортимента до более чем 30 наименований, что открывает новые горизонты для роста и международного сотрудничества.



Также в подмосковном наукограде Черноголовке завершается строительство нового инновационного **научного центра** «Августа» для исследования и разработки новых СЗР. Он станет интеллектуальным ядром компании, где будут рождаться идеи и технологии, которые изменят лицо современного АПК. В лабораториях, оснащённых по мировым стандартам, химики, биологи и агрономы начнут работу над поиском новых действующих веществ, разработкой новых формуляций, методов защиты растений и многого другого. Центр объединит фундаментальные исследования и прикладные разработки, превращая научные гипотезы в готовые решения, применимые в полевых условиях. Черноголовка для «Августа» станет местом, где наука встречается с практикой, а каждая формула – шагом к будущему урожаю.





Компания реализовала и проект «Август-Полимер» – современный завод по изготовлению полимерной продукции для сельского хозяйства. Предприятие выпускает рукава для хранения зерна и силоса, пленку для промышленных теплиц, а также силосную пленку. При этом «Август-Полимер» является первым и на сегодня единственным российским производителем зерновых рукавов из пятислойной пленки. В собственных агрофирмах «Август» успешно применяет технологию хранения урожая в рукавах. Это позволяет увеличить срок его сохранности без потери качества, особенно в ситуации, когда объемы убранной продукции таковы, что хозяйство не успевает сушить или транспортировать зерно на элеватор. Также снижается необходимость инвестиций в строительство дорогостоящих зернохранилищ.

В структуру компании «Август» входит и один из самых современных элеваторных комплексов – «Свияжск-Зернопродукт», находящийся недалеко от Казани. Предприятие обладает мощностью хранения 122,5 тысяч тонн зерна, размещённого в 16 металлических силосах. Он стал логистическим и технологическим узлом, где зерно не просто хранится, а проходит полный цикл подготовки: очистку, сушку, сортировку и отгрузку. Высокая автоматизация процессов, мощные линии транспортировки и оборудование последнего поколения позволяют обрабатывать тысячи тонн зерна с минимальными потерями качества. Здесь каждая партия проходит строгий контроль, а хранение ведётся в условиях, обеспечивающих сохранность питательных свойств и товарного вида урожая. «Свияжск-Зернопродукт» – это гарантия того, что выращенное с применением технологий «Августа» зерно доходит до потребителя в идеальном состоянии, укрепляя репутацию компании как надёжного партнёра на аграрном рынке.

А в Бугульме достраивается вто-

рой элеватор – аналогичный по мощности проект. По своим характеристикам он не отличается от терминала в Свияжске: проектная мощность – 100 тыс. тонн единовременного хранения зерна, годовой объём перевалки – 450 тыс. тонн, скорость отгрузки на ж/д и автотранспорт – 350 тонн в час. При этом элеватор в Бугульме технологически сложнее и существенно дороже свияжского аналога: расчётный объём инвестиций в проект – 4 млрд рублей.

«Мы строим и небольшие объекты, которые улучшают инфраструктуру агрофирм, ведь эффективность складывается из деталей», – отмечает Александр Усков. 2025 год стал для «Августа» временем масштабных инвестпроектов.

«АВГУСТ» – С ЗАБОТОЙ О ЛЮДЯХ И РОДНОЙ ЗЕМЛЕ

Для компании «Август» успех измеряется не только урожайностью и рынками сбыта. Здесь убеждены: настоящий рост невозможен без заботы о людях и развития регионов, в которых живут и работают сотрудники.

Так, в подмосковном наукограде Черноголовке был реализован один из самых значимых социальных проектов компании – современная школа, воспитательно-образовательный комплекс площадью более 13 тыс. кв. м. Это не просто здание, а пространство для будущего – с классами, спортивными залами, творческими студиями, где дети получают возможность учиться и развиваться в комфортных условиях.

Чувашия – регион, с которым «Август» связан особыми узами. С 2012 по 2024 год на социальные проекты поселка Вурнары направили более 1 млрд рублей. Один из построенных объектов – плавательный бассейн за 240 млн рублей, где теперь проходят детские тренировки и соревнования. Также работает фитнес-центр «Августа» для детей и взрослых.

Ежегодно около 80 млн рублей вы-

деляется на развитие спортклуба «Химик» – настоящей кузницы спортивных побед. Парк здоровья и отдыха, созданный при участии компании, стал любимым местом встреч горожан: детские площадки, благоустроенные аллеи позволяют проводить время активно и с пользой.

Особая гордость компании – реконструкция стадиона: новое футбольное поле, беговые дорожки, хоккейная коробка, баскетбольная площадка и обновлённые трибуны вернули спортивной арене былую жизнь.

Все эти инициативы – не разовые акции, а продуманные шаги долгосрочной программы поддержки. «Август» не просто инвестирует в бизнес, но и вкладывает силы, средства и сердце в то, чтобы родные регионы становились местом, где хочется жить, работать и растить детей.

Сегодня «Август» присутствует в 30 странах мира и активно сотрудничает с сельхозпроизводителями. И только за прошлый год они приобрели продукции компании на сумму свыше 667 миллионов долларов.

Площадь посевов, защищённых препаратами «Августа», только в России в прошлом году составила 65 млн га. Это почти четверть суммарного показателя использования СЗР в стране.

ГЕОГРАФИЯ ПРОДАЖ



КАЗАХСТАН: ПОТЕНЦИАЛ И ВЫЗОВЫ

Компания активно работает в Казахстане, где часть своей жизни провёл Александр Михайлович. В этом году он посетил казахстанские просторы. По его словам, местные аграрии сами отмечают, что культура земледелия в стране за последние годы выросла, но потенциал ещё огромен.

«Я прожил в Казахстане пять лет. И эти земли тоже мне родные. Но сегодня с высоты птичьего полёта (прим. ред.: во время полета на вертолете) я заметил: многие поля слабые, потому что не используются современные технологии. Этому можно быстро научиться и выйти на совсем другие результаты», – уверен он.

Яркий пример – поля хозяйства «Ак-Жер 2010», входящего в состав ГК «Август», которые по количеству и качеству урожая значительно превосходят средние показатели в республике.

ОТ ПЕРВЫХ ОПЫТОВ — К ЛИДЕРСТВУ НА РЫНКЕ

Компания вышла на рынок в 2007 году, когда сегмент защиты растений в стране контролировали крупные международные игроки. Путь был непростым: аграрии не спешили менять привычные технологии, но «Август-Казахстан» сделал ставку на синтез науки и практики.

Все начиналось с небольшого штата сотрудников в Акмолинской области с посевной площадью в 5 миллионов гектаров. Тогда в портфеле «Августа» в Казахстане было всего 10 препаратов.

Специалисты компании закладывали демонстрационные опыты, проводили семинары, знакомились с земледельцами. Шаг за шагом компания расширялась в СКО, Костанайскую область, на юг страны. В разных регионах Казахстана проводили полевые опыты на всех культурах.

И сегодня бренд «Августа» в Казахстане знают практически в каждом хозяйстве.

Постепенно стало ясно: портфель компании покрывает почти весь спектр культур, выращиваемых в стране. На сегодняшний день в республике официально зарегистрировано свыше 120 препаратов «Августа».

«Август-Казахстан» внедрил услугу технологического сопровождения. В каждом регионе открылись представительств, в которых начали работать менеджеры-технологии. Эти специалисты всегда рядом с аграриями в поле - от подготовки семян до десикации и уборки», - рассказывает генеральный директор ТОО «Август-Казахстан» Олжас Кусаинов.

Сейчас препараты «Августа» используются в Казахстане для защиты примерно 8 миллионов гектаров посевов, в пересчете на однократную обработку.

По словам Олжаса Кусаинова, именно технологи помогли многим клиентам вырасти с 2 до 20 тысяч гектаров. Они консультируют по севообороту, подбору культур, защите и питанию растений, а на базе опытной площадки ТОО «Ак-Жер 2010» наглядно демонстрируют результат. Также цифровая платформа «Поле онлайн» позволяет фермерам видеть процесс от посева до уборки, что укрепляет доверие и мотивирует к внедрению технологий.

ПРОДУКТЫ, КОТОРЫЕ РАБОТАЮТ НАДЕЖНО И ЭФФЕКТИВНО

Препараты «Августа» — равно качество.

«В Казахстане часто нет возможности обрабатывать поле по одной и той же проблеме несколько раз, - поясняет Олжас Кусаинов. - Поэтому нужен продукт, который решает задачу с первого применения».

Среди хитов продаж - глифосатсодержащий гербицид сплошного дей-

ствия Торнадо 540, десикант Суховей, гербициды Балерина и Ластик Топ, и фунгицид Колосаль Про. Продажи последнего за три года возросли втрое, он помогает хозяйствам заметно повысить урожайность.

Динамика финансовых показателей компании впечатляет: в 2012 году продажи составляли 590 тысяч долларов, в 2013-м - 1,5 млн, к 2015-му - 12 млн, а в 2024 году достигли 50 млн долларов, что соответствует 5 млн литров препаратов.

«Сегодня «Август-Казахстан» занимает около 20% рынка и лидирует на рынке республики. Наша компания развивается и вместе с ней растут урожаи казахстанских фермеров», - подытожил Олжас Кусаинов.

СЛОВА ПАРТНЁРОВ — КАК ЛУЧШЕЕ ПОДТВЕРЖДЕНИЕ КАЧЕСТВА

Северный Казахстан традиционно считается зерновой житницей страны, и среди крупных агрохолдингов особое место занимает АО «Атамекен-Агро». Его председатель правления Кинталь Исламов уверен: доверие выстраивается годами.

«С нашим партнером по поставке пестицидов мы работаем давно. Это «Август-Казахстан». Начало нашего сотрудничества пришлось на период внедрения No-Till. Мы, как группа компаний, возделываем поля в разных регионах, в разных климатических условиях, с разными землями. И для технологов «Август-Казахстан» наши поля стали удобной площадкой для апробации разных схем защиты. А они передавали свои знания нам, наши агрономы погружались в технологию. Рассказывали, как растения реагируют на те или иные препараты, и их действующие вещества. Сейчас практически полностью перешли на работу с их средствами защиты. Сотрудничество не ограничивается приобретением препаратов. Компания делает акцент на эффективность, поэтому технологи оказывают полное сопровождение и консультирование в течение всего сезона. Что очень ценно в непростые сезоны. Мы и сегодня продолжаем вместе закладывать опыты. Слоган «Августа» «С нами расти легче», думаю, в полной мере соответствует работе компании. Мы растём по урожайности, они растут по популярности среди земледельцев».

На востоке страны партнёры «Август-Казахстан» работают в непростых климатических условиях, где успех невозможен без системного подхода. Руководитель КХ «Семена масличных» Фёдор Цыбенко подчёркивает, что именно комплексная защита растений позволяет добиваться стабильных результатов.

«По вредителям и болезням у нас давно выстроена схема. Я не жду вспышек - планово проводим две фунгицидные и две инсектицидные обработки. Работаем только системными,

качественными препаратами, и 90% наших нужд покрывает продукция «Августа». Начали сотрудничество более 15 лет назад, и за это время мы испытали их препараты на практике - от гербицида Балерина до сложных баковых смесей. На недавнем Дне поля я показывал не делянки, а свои реальные посева. Яровая пшеница, лен, ячмень, подсолнечник, рожь - всё это гости увидели вживую. Мне важно было продемонстрировать как мы реально выращиваем культуры в условиях ВКО».

А на юге Казахстана одним из надёжных и долгосрочных партнёров компании является КХ «Дюсенбинов». Его руководитель Айдын Дюсенбинов тоже сотрудничает с «Август-Казахстан» уже 15 лет. И не боится вместе открывать новые горизонты: в этом году он первым в регионе начал выращивать лен.

«99% используемых на наших полях препаратов - компании «Август». Мы видим результаты. В этом году проводили День поля на котором демонстрировали посева привычных для севера культур. Мы выращиваем сахарную свёклу, сою, кукурузу, пшеницу, ячмень. Средствами защиты пользуемся успешно - насекомые, болезни, сорняки убираются без проблем. С «Августом» мы добились высоких результатов. Желаю компании процветания и новых побед».

Такие слова дорогого стоят. Когда фермеры разных регионов страны, с разными условиями и культурами, единодушно называют «Август-Казахстан» надёжным партнёром, это говорит об одном: настоящие результаты видны на полях и измеряются в урожае.

Александр Усков подчёркивает, что 35 лет для «Августа» - это не просто дата. А важный рубеж, за которым открываются новые горизонты.

«Тридцать пять лет - возраст зрелого мужчины, который уже многому научился, но продолжает учиться. Желаю нам целеустремлённо осваивать новые знания, навыки и достигать новых вершин. Команда у нас сильная, и она идёт именно этим путём».

«Август» доказал: успех рождается там, где есть жажда знаний, смелость действовать и готовность делиться опытом. И этот путь компанией ещё далеко не завершён.

«Август-Казахстан» чувствует себя частью большой семьи казахстанских сельхозпроизводителей. Они вместе делят радость побед, плечом к плечу преодолевают трудности и уверенно идут вперёд. С препаратами и поддержкой специалистов компании расти действительно легче. В свою очередь «Август» развивается и крепнет вместе со своими партнёрами. И каждый новый сезон становится шагом к ещё более высоким урожаям и ярким достижениям.

Смерч сорнякам!

Торнадо® 540

ГЕРБИЦИД

калиевая соль глифосата кислоты,
540 г/л к-ты

Универсальный гербицид сплошного действия и десикант с повышенной концентрацией глифосата в препаративной форме.

Является идеальным решением для предпосевной и довсходовой обработки, а также для десикации. Полностью уничтожает практически все виды однолетних и многолетних двудольных и злаковых сорняков и древесно-кустарниковой растительности. В сравнении с гербицидами на основе изопропиламинной соли глифосата кислоты проявляет более высокую скорость действия по надземной части сорняков.



ПЕРЕУПЛОТНЕНИЕ ПОЧВЫ. ЧТО ДЕЛАТЬ?

Одно из перспективных направлений борьбы с переуплотнением – использование технологической колеи при возделывании сельскохозяйственных культур.

— Технологическая колея закладывает для более точного и качественного выполнения работ по уходу за посевами, речь о подкормке и опрыскивании, — поясняет Александр Щербик, специалист по развитию продукта компании CNH. — Для уменьшения уплотнения почвы ее местоположение ежегодно меняют.

— Широкая технологическая колея позволяет избежать губительных для растений переуплотнений и повреждений колесами, приводящих впоследствии к низкой продуктивности, — поясняет Алексей Трубников, генеральный директор компании «Агрокультура». — Потеря урожая от пустующего следа колеса компенсируется за счет краевого эффекта рядков по длине колеи. Наличие колеи обеспечивает повышение производительности и высокое качество работы опрыскивателей и разбрасывателей минеральных удобрений, стабильную скорость движения агрегата, а также постоянство заданного давления в гидросистеме.

К тому же штанга опрыскивателя в этом случае равномерно располагается по отношению к поверхности поля, что позволяет получить однородное опрыскивание с заданной нормой расхода как по направлению движения агрегата, так и по ширине захвата опрыскивателя. Технологическая колея помогает также в оптимизации сроков обработки посевов.

— Потребность в технологической колее увеличивается с повышением интенсификации агротехнологий, поскольку возрастает количество проходов техники для подкормок и химобработок посевов, — считает Алексей Трубников. По его мнению, чтобы работать по колее, средняя урожайность в хозяйстве должна быть не менее 30 ц/га.

Одно из условий успешной работы по техколее — это наличие полного шлейфа правильно подобранной техники. Так, к примеру, очень важно, чтобы ширина захвата сеялки была кратной ширине захвата разбрасывателя и опрыскивателя, тогда во время их работы не будут возникать перекрытия и огрехи. Тракторы, участвующие в работах по уходу за посевами, должны иметь возможность регулировки колеи колес, то же самое касается и опрыскивателей.

Ширина колеи трактора должна соответствовать ширине колеи разбрасывателя и опрыскивателя. При этом сеялка должна иметь функцию отключения сошников закладки техколеи. Возможно, потребуются доработка осей и ступиц колес трактора, разбрасывателя удобрений и опрыскивателя.

Очень важно соблюдать требования к оборудованию, в противном случае затраты не окупают себя, предупреждает Андрей Тощевиков, специалист по посевному и почвообрабатывающему оборудованию компании «Джон Дир».

НА ГУСЕНИЧНОМ ХОДУ

Каждый агроном знает, что техника на

гусеничном ходу заведомо вредит почве меньше, чем колесная.

— Исторически так сложилось, что изначально все сельскохозяйственные тракторы были гусеничными, — рассказывает заведующий кафедрой физики и мелиорации почв факультета почвоведения МГУ Евгений Шейн. — Но американским фермерам была нужна универсальная техника, которая без проблем смогла бы передвигаться по дорогам общего пользования. Из-за того что фермеры стали все чаще предпочитать колесную технику, и начала возникать проблема переуплотнения почвы.

Тем не менее Александр Щербик считает, что потребность в гусеничных тракторах, безусловно, есть. Рынок импортных тракторов на гусеничном ходу оценивается в \$8-10 млн ежегодно. Острая необходимость в гусеничной технике возникает при возделывании риса, а также в хозяйствах, которые внедряют ресурсосберегающие технологии с целью уменьшения давления на грунт.

— Так, например, гусеничный трактор марки Challenger в зависимости от ширины гусениц оказывает давление на почву, равное 0,40-0,55 кг/см², а колесный, оснащенный спаренными колесами, — 0,65-0,8 кг/см², в зависимости от давления в шинах и пр., — поясняет Александр Щербик. — В отличие от колесного трактора, где пробуксовка достигает 10-12%, у гусеничного за счет большего пятна контакта она не превышает 2%, благодаря этому повышается производительность и экономится топливо. К тому же гусеничные тракторы позволяют чуть раньше начать полевые работы.

Современные тракторы на гусеничном ходу оснащаются резиновыми армированными гусеницами, которые оказывают меньшее давление на почву, в отличие от своих предшественников. При правильной эксплуатации они, по словам производителей, прослужат довольно долго. К примеру, ресурс подобных гусениц составляет порядка 10 тыс. моточасов.

По возможности стоит избегать частых и длительных перегонов техники, оборудованной резиновыми гусеницами. От этого срок их эксплуатации значительно сокращается, а стоят они недешево. В этом, по мнению Александра Щербика, и заключается их главный недостаток.

— В Канаде не любят гусеничные машины из-за того, что при развороте происходит «нагревание» земли, — добавляет эксперт. — Это не критично, если предстоит сеять зерновые культуры, но когда речь идет о рапсе, у которого глубина заделки семян 1-1,5 см, это недопустимо. К тому же стоимость гусеничного трактора заметно выше.

Так, по данным Щербика, разница в цене гусеничного и колесного тракторов, относящихся к одному тяговому классу, может достигать 25%.

Эксперт отмечает, что относительно недавно появился абсолютно новый концепт гусеничного трактора Case Quadtrack с ломающейся шарнирно-сочлененной рамой. Подобная конструкция обеспечивает 100%-ный контакт всех четырех гусениц с почвой даже

при неровном рельефе, кроме того, за счет особенностей рамы не происходит «нагревания» земли при развороте и при транспортировке значительно меньше изнашиваются гусеницы. За счет этого возможно стабильно держать более высокие скорости во время полевых работ. Поставки подобных машин планируются в ближайшее время.

КОЛЕСНЫЕ СИСТЕМЫ

Несмотря на преимущества гусеничной техники, многие сельхозпроизводители предпочитают ей колесную. Она более скоростная, может с легкостью передвигаться по дорогам общего пользования и к тому же, что немаловажно, универсальна.

Чтобы минимизировать давление на почву колесной техники, можно установить сдвоенные или даже строенные колеса. Применение таких колесных систем позволяет в 1,5-2 раза снизить удельное давление на почву, повысить проходимость агрегатов и их тяговое усилие.

Почти вся современная техника предусматривает возможность сдвигания колес. При этом, отмечает Анатолий Гуро, директор департамента сельскохозяйственных шин компании «Мишлен», если на тракторе установлена «гибкая» система сдвигания (диски притягиваются кронштейнами), то давление в дополнительных шинах должно быть на 20-40% ниже, чем в основных. В том случае, когда речь идет о жесткой системе сдвигания («сварной диск»), давление во всех шинах будет одинаковым.

В США, по словам Александра Щербика, спаренные колеса устанавливаются даже на комбайн. А, например, в Канаде сегодня довольно часто можно увидеть тракторы с тремя колесами на оси — трайплы, однако при использовании таких машин заметно увеличивается радиус поворота, замечает эксперт.

Для выполнения ранних сельхозработ можно также задействовать тракторы с интегральной схемой компоновки. В отличие от стандартных тракторов, у которых задние колеса большего диаметра, чем передние, у них все четыре колеса имеют одинаковый размер.

— На таких тракторах можно установить широкие шины без необходимости сдвигания колес, что позволяет минимизировать давление на почву, — сообщает Николай Сергеев, продукт-менеджер фирмы «Клаас-Восток». — При этом радиус разворота у них значительно меньше, чем у стандартных тракторов, оснащенных системой сдвигания.

С целью уменьшения давления на почву производители комплектуют технику современными бескамерными шинами радиальной конструкции. Благодаря увеличенному пятну контакта и мягкому, но прочному каркасу они обеспечивают бережное обращение с почвой. Но, несмотря на все преимущества современных технологий, Евгений Шейн не советует сельхозпроизводителям выезжать в поле, когда влажность почвы превышает 90% от наименьшей влагоемкости (НВ). Обычно приводят следующие критические величины контактного давления на почву: весной при влажности выше НВ — 80

кПа и при влажности ниже 0,5 НВ — 180 кПа. В летний и осенний периоды критическое давление увеличивается до 100 и 210 кПа соответственно. Напомним, что простой колесный трактор оказывает контактное давление около 100 кПа, а такие мощные, как К-700 (701) «Кировец», — до 190-220 кПа.

Если все же существует острая необходимость начать весенне-полевые работы как можно раньше, а используемая техника не оснащена системами сдвигания, специалисты рекомендуют снизить давление в шинах.

— Чем меньше давление в шинах, тем больше пятно контакта шины и, соответственно, меньше удельное давление на почву, — говорит Анатолий Гуро. — Благодаря уменьшению давления в шинах также увеличивается проходимость трактора. Если говорить о технологии Michelin Ultraflex, по которой выпускаются наши шины, то она изначально позволяет работать при максимально низком давлении (около 0,6 бар).

ЛОГИСТИКА ВО ВРЕМЯ УБОРКИ

Основная функция прицепов-перегрузчиков в процессе уборки — обеспечение разгрузки комбайнов на ходу, без необходимости остановки, транспортировка культур и их перегрузка в грузовики, которая в среднем занимает от 2 до 3 минут. В итоге автомобильный транспорт и комбайны работают независимо друг от друга.

Но есть еще один положительный момент в применении прицепов-перегрузчиков — минимизация отрицательного влияния на почву. В отличие от автомобилей, которые оказывают высокое давление на почву, прицепы снабжены широкопрофильными шинами, поэтому их использование минимизирует негативное воздействие на почву в процессе уборки. К тому же в дождливую погоду автомобили часто буксуют и разрывают колею, нарушая целостность стерни — а это важнейший элемент влагоудержания. После таких пробуксовок нужно выравнивать поля, проводя лишнюю культивацию или боронование.

Помимо уборочных работ прицепы также можно использовать во время посева и внесения минеральных удобрений для загрузки сеялок и разбрасывателей.

При проведении посева и обработки культур прицепы-перегрузчики незаменимы в качестве универсального средства транспортировки и загрузки семян и удобрений, таким образом, нет необходимости перемещать сеялки и разбрасыватели к краю поля для проведения загрузки.

Практически все модели прицепов-перегрузчиков, представленные на российском рынке, — зарубежного производства. Подобную технику выпускают фирмы Kinze, Bourgault, Pronar, Degelman, Hawe Wester, Brochard, Annaburger, Perar, LMR Azene и др. Бункеры-перегрузчики отечественного производства также доступны сельхозпроизводителям, их изготавливает, к примеру, компания «Лиляни».

— Бункер-перегрузчик действительно снижает нагрузку на почву, однако все-таки основная его задача — быть накопителем зерна, что позволяет уменьшить количество автотранспорта для перевозки зерна на элеватор, а также сократить время простой техники, — считает Александр Щербик.

Для уменьшения нагрузки на грунт во

время уборки эксперт советует установить на комбайн резиновую полугусеницу, что особенно актуально во влажных условиях, а также при уборке риса.

ГЛУБОКОЕ РЫХЛЕНИЕ

Проблема переуплотнения почвы носит накопительный характер. Многолетняя обработка почвы на постоянную глубину, применение тяжелой техники, естественная усадка почвы при многократных поливах — все это способствует образованию «плужной подошвы», которая затрудняет проникновение влаги к корням растений.

— Глубина плужной подошвы определяется прежде всего свойствами почвы, нагрузкой на нее, а также строением почвенного профиля, — рассказывает Евгений Шеин. — Причем строению почвенного профиля при выборе глубины обработки и подходящего орудия уделяется незаслуженно мало внимания. Так, черноземы имеют гомогенное строение профиля, нагрузка по ним распределяется довольно равномерно. А вот у дерново-подзолистых почв под пахотным слоем может залегать естественно уплотненный почвенный горизонт, и вся нагрузка придется как раз на него.

В большинстве случаев, чтобы разуплотнить пахотный слой и «плужную подошву», достаточно обработки на глубину до 30-40 см. Но иногда существует потребность и в более глубоком рыхлении, вплоть до 70 см.

Глубокое рыхление на сегодняшний день, пожалуй, самый эффективный и часто применяемый прием для решения проблемы переуплотнения почвы, к тому же и самый быстрый. Но при этом и весьма затратный, в связи с чем не стоит доводить почву до такого состояния.

— Какое орудие лучше использовать для решения проблемы, зависит от условий, типа почвы, ее санитарного состояния, рельефа, культуры и т. д., — перечисляет Александр Щербик. — Эти факторы также обуславливают и частоту обработок. Так, например, если необходимо сохранить стерню из-за большого количества эрозионных процессов в почве и есть необходимость разуплотнить профиль почвы, то можно использовать глубокорыхлитель с узкими стойками (расстояние между стойками 70-75 см) или плоскорез.

В зависимости от расстановки рабочих органов можно производить сплошное или полосное рыхление. Глубокое сплошное рыхление эксперты рекомендуют делать осенью по стерне зерновых и пропашных культур вместо зяблевой вспашки. В тех случаях, когда есть опасность переувлажнения почвы, его проводят весной.

По данным ученых, наиболее эффективно глубокое рыхление при влажности почвы в зоне рыхления 60-80% от наименьшей влагоемкости.

В случае опасности возникновения водной эрозии ученые советуют отдать предпочтение щелевателю. Согласно обобщенным данным, период положительного действия глубокого рыхления сохраняется от 2 до 5 лет, щелевания — от 1 до 3 лет.

— Если на поле большое количество пожнивных остатков (кукуруза, подсолнечник) и при этом необходимо проводить посев обычной зерновой сеялкой, то можно использо-

вать комбинированное орудие, — приводит пример Александр Щербик. — Когда планируется посев пропашных культур по зерновым предшественникам и при этом достаточно влаги, можно пользоваться чизельными плугами с расстоянием между стойками 30-35 см.

РЕГУЛЯРНОЕ ПРИМЕНЕНИЕ ОРГАНИКИ

Почву можно разуплотнять благодаря внесению органических удобрений, в особенности сидератов. Органика способствует интенсивной работе почвенной биоты, которая помогает вернуть почву в хорошо агрегированное состояние. Правда, чтобы добиться положительного эффекта, понадобится как минимум 1,5-2 года, уточняет Евгений Шеин.

— Для растений, в принципе, достаточно и минеральных удобрений, — считает эксперт. — Этого никак нельзя сказать о почве. В последние 40 лет происходит деградация почвы. Вносимые дозы органики катастрофически малы и не могут компенсировать существующий дефицит, их хватает лишь для того, чтобы этот процесс немного замедлился.

При выращивании сидератов есть возможность получить более дешевое по сравнению с тем же навозом органическое удобрение. Сидераты возделываются непосредственно в поле, поэтому не нужно тратить средства на их транспортировку к месту внесения, как это бывает в случае с органикой. Не зря же европейские фермеры при сильно развитом животноводстве дополнительно используют сидеральные культуры в качестве органических удобрений, сообщает Егор Березовский, научный сотрудник полевой станции РГАУ-МСХА им. К.А. Тимирязева.

Из-за слабого развития отечественного животноводства органические удобрения приобрести сегодня непросто. К тому же для их внесения требуется специальная техника. В то время как использование сидеральных культур может заменить 10-15 т/га органических удобрений животного происхождения.

По воздействию на урожай сидераты не уступают традиционным органическим удобрениям, но затраты на их производство и применение ниже, поэтому они более эффективны. Введение их в систему удобрения повышает рентабельность полевых севооборотов на 30%, подсчитали ученые из Всероссийского института органических удобрений и торфа.

— В отличие от компоста, сидеральные культуры помогают уменьшить количество сорной растительности, в то время как разбросанный по полю компост или навоз зачастую становится ее источником, — говорит Андрей Качавцев из «Агро-Союза». — Еще один плюс в использовании сидератов заключается в том, что они могут фиксировать фосфор, что не под силу органическим удобрениям других видов.

Определяя культуру, которая будет посеяна в качестве сидерата, эксперт советует учитывать правило чередования культур теплового и холодного периодов, а также широколистных и злаковых культур, то есть если предшественник — злаковая культура теплового периода, то сидерат необходимо подбирать широколиственный и желателен холодного периода. Соблюдение этих условий будет способствовать выявлению всех положительных свойств сидератов.

— Сидеральные посевы выполняют ▶

свои функции лишь до тех пор, пока растения не начнут переходить в фазу развития генеративных органов, образования соцветий, цветения и развития семян, — предупреждает Андрей Кашавцев. — Необходимо правильно прогнозировать время, когда растения войдут в эту фазу, и проводить работы по пресечению вегетации или уничтожению посевов.

Прекращения вегетации можно достичь путем прикапывания посевов специальными катками, которые ломают стебли растений, задерживая их рост. Этот агротехнический прием используют для крестоцветных, бобовых или масличных культур, которые имеют ослабленный трубчатый стебель. Для прекращения вегетации злаковых сидератов применяют химические средства: посеги обрабатывают гербицидами сплошного действия или десикантами.

РЕСУРСОБЕРЕГАЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИИ

Ресурсосберегающие технологии в значительной степени снижают нагрузку на почву за счет применения широкозахватной техники, а также сокращения проходов по полю.

С другой стороны, существует мнение, что минимизация обработки почвы приводит к ее уплотнению. Так ли это и как бороться с переуплотнением, если в хозяйстве используется прямой посев, рассказывает агроном-исследователь Корпорации «Агро-Союз» Сергей Моторин.

— Начиная с 1996 года в «Агро-Союзе» нет вспашки, а с 2000 года и культивации. Количество технологических операций со-

кращено до трех: посев, химическая защита посевов и уборка. За счет этого уменьшается давление «железа» на почву.

При посеве в нашем хозяйстве используется техника производства Корпорации «Агро-Союз», это техника для прямого посева, где воздействие на почву оказывается только в зоне работы сошника. В период посевных работ на тракторе, который агрегируется с посевным комплексом, устанавливаем спаренные колеса. При обработках опрыскивателями тоже меняем колеса: весной, когда почва влажная, используем широкие, а на сухой почве — узкие. Кроме того, тракторы, работающие с посевными комплексами, и самоходные опрыскиватели у нас оборудованы системой «автопилот», что позволяет двигаться по одним и тем же проходам.

При уборке машины, вывозящие зерно, стоят на краю поля, а к комбайну подъезжает трактор с бункером-накопителем канадской фирмы Bourgault, благодаря чему на почву оказывается меньшее давление.

Кроме того, с переуплотнением почвы боремся при помощи севооборота, то есть в качестве разуплотнителя почвы у нас выступают сами растения. Чередуем культуры с разной корневой системой: стержневой (подсолнечник, рапс) и мочковатой, однодольные и двудольные. Таким образом, мы боремся не только с переуплотнением, но и с сорняками, болезнями, вредителями.

Для разуплотнения также используем сидераты, в частности масличную редьку.

При нашей технологии сидераты не запахи-ваются, а прикапываются. Сидераты создают мульчирующий слой, который постоянно покрывает почву, защищая её от перегрева и потери влаги. Кроме того, сидераты выступают в роли аллелопатов: их корневые выделения угнетают развитие сорняков и помогают поддерживать поля в чистом состоянии.

ПОЛЕВЫЕ ОПЫТЫ

Уже одиннадцать лет на опытных полях мы сравниваем три технологии: традиционную, минимальную и нулевую. В рамках этих экспериментов также наблюдаем за плотностью почвы. Ежегодно до высева культуры и после ее уборки измеряем плотность почвы с помощью гидравлического пенетromетра производства компании Dickey-John или металлического цилиндра. Таким образом, мы получаем информацию о воздействии той или иной культуры и технологии на плотность почвы.

Так, например, при вспашке наблюдается большая амплитуда колебаний значений плотности — от 1,05 до 1,24 г/см³, при минимальной обработке она меньше — 1,09-1,24 г/см³, при нулевой — 1,19-1,25 г/см³, то есть отсутствие избыточной обработки приводит к стабилизации почвенного слоя.

Кроме того, наши исследования показали, что незначительное уплотнение способствует созданию лучших условий для накопления и сохранения влаги в почве.

Светлана ГРИШУТКИНА, AgroXXI.ru



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

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



ПРОДАЖА И РЕМОНТ КАРДАНЫХ ВАЛОВ, МУФТЫ, КРЕСТОВИНЫ, ПРОФИЛЬНЫЕ ТРУБЫ, АДАПТЕРЫ, СИСТЕМА ТРАКТОРНОЙ НАВЕСКИ

@gmaster



Mechanics[®] Driveshafts

WALTERSCHEID



CAMAKON

ТОО «САМАКОН»,
Казахстан, Акмолинская область,
г. Щучинск, ул. Сары Арка, 5Г

тел./факс: +7 (71636) 3-55-01, моб.: +7-701-524-84-81
e-mail: info@camakon.kz, www.camakon.kz

Ваш надежный партнер на всех стадиях молочного производства!



ВАН ДЕР ПЛУГ ИНТЕРНЭШНЛ Б.В. гарантирует

ПОЛНЫЙ ЦИКЛ
молочного
животноводства
и птицеводства

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

ПО ГОЛЛАНДСКОЙ
ТЕХНОЛОГИИ



✓ Поставки элитного КРС из Голландии и Германии

✓ Клеточные птичники
для яичных несушек

Тел.: +7-701-711-0775, e-mail: vdp.kz@mail.ru

WestfaliaKazakhstan

ТОО «Westfalia Казахстан»

- Комплексные решения для производства молока и промышленного содержания КРС;
- Уникальные мировые ноу-хау в сфере получения молока, работы с навозом, комфорта коров, решений для кормления и менеджмента на ферме;
- Прорывные инновации, направленные на клиента;
- Развитие интегрированных систем для продуктивного стада и менеджмента;
- Определение ключевых технологий для ресурсосберегающего животноводства;
- Испытанные решения для обеспечения устойчивого производства;
- Предоставление вариантов дизайна ферм и концепций для комплексных решений;
- Четкая направленность на удовлетворенность клиента;
- Собственные склады запасных частей;
- Сервисное обслуживание и оригинальные запасные части;
- Широкий ассортимент расходных материалов и сопутствующих товаров.



Различные типы доильных залов GEA в Казахстане:

Карусель внешнего доения - DairyRotor T8900



Параллель - Comfort Top



Ёлочка - EuroClass 1200



Робот DairyRobot R9500



СТРОИТЕЛЬСТВО ПОД КЛЮЧ



ПОСТАВКА И МОНТАЖ ОБОРУДОВАНИЯ



РЕГУЛЯРНЫЙ СЕРВИС С НАДЕЖНОЙ ГАРАНТИЕЙ

GEA Engineering for a better world.

Директор: +7 701 717 79 29
info@geafarm.kz

Отдел продаж: +7 777 870 13 22
+7 777 419 17 19
[@westfalia_kz_](https://www.instagram.com/westfalia_kz_)

Сервис и запчасти: +7 776 681 87 76
www.gea-kazakhstan.kz



ufi
Approved
Event

AgriTek FarmTek

ASTANA 2026



10-12.03.2026

АСТАНА, КАЗАХСТАН

XXI МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ

ВЫСТАВКА

СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

ОРГАНИЗАТОР
TNT EXPO
ТОО «TNT EXPO»



+7 727 344 00 63
agri@ntexpo.kz
[agritek.farmtek](https://www.instagram.com/agritek.farmtek)
[agriastana.kz](https://www.instagram.com/agriastana.kz)

В Костанайской области провели одну из крупнейших казахстанских региональных выставок сельскохозяйственного производства и агробизнеса «JańaDala/Qarqyn'2025», в которой приняли участие порядка 100 компаний из 20 стран мира.

«JańaDala/Qarqyn '2025»

Новые решения, прогнозы и перспективы сотрудничества



На отраслевом мероприятии, которое традиционно проводится накануне уборочной кампании, зарубежный и отечественный агробизнес продемонстрировал возможности современных сельскохозяйственных технологий и высокопроизводительной техники, достижения в области животноводства и селекции, а также инновационные разработки в сфере ветеринарии, защиты растений и органического земледелия. В числе участников и гостей выставки были предприятия машиностроения, казахстанские и зарубежные производители и поставщики сельхозтехники и оборудования, представители аграрной науки в области земледелия, специалисты племенных животноводческих хозяйств.

Стоит отметить, что, несмотря на дождливую погоду, День поля вызвал большой интерес не только среди казахстанских фермеров, но и их зарубежных партнеров. Одна из самых больших и представительных делегаций приехала из Узбекистана.

Открывая мероприятие, заместитель акима Костанайской области Арман Абенев отметил, что в текущем году на развитие АПК региона из бюджета было выделено 207 млрд тенге. Это в 1,2 раза превышает уровень 2024 года. По льготному кредитованию весенне-полевых работ выдано 62 млрд тенге. И задача фермеров – эффек-

тивно использовать бюджетные средства, получать максимальную отдачу от вложений, обеспечивать стабильность работы предприятий, увеличение объемов производства продукции.

"Агроформирования активно инвестируют в развитие отрасли. Так, до 2027 года в регионе запланирована реализация 93 инвестиционных проектов на 383 млрд тенге. Из них в животноводстве – 51 проект, в растениеводстве – 23, переработке сельхозпродукции – 19 проектов. Планируется создание 4,4 тыс. новых рабочих мест. В текущем году в регионе планируется ввести 36 проектов на сумму 52,5 млрд тенге. До конца года будут введены в эксплуатацию крупные проекты – 4 молочно-товарные фермы в Алтынсаринском, Мендыкаринском, Федоровском районах", - пояснил Абенев.

Одним из почетных гостей мероприятия стал Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Молдова в РК Штефан Горда, который дал высокую оценку потенциалу сельскохозяйственного сектора Казахстана и обозначил широкие перспективы сотрудничества между агробизнесом двух стран.

"Мы приложим необходимые усилия для взаимного доступа продукции на рынки наших стран и создания эффективных логистических коридоров. Мы намерены содействовать в реализации проектов в области органического сельского хозяйства и выведения сортов растений, адаптированных к изменению климата. Также мы выражаем интерес к увеличению поставок высококачественной молдавской сельхозпродукции на казахстанский рынок и приглашаем компании из Казахстана инвестировать в АПК Молдовы с перспективой экспорта на европейский рынок", - отметил Горда.



Во время открытия выставки о большом интересе к казахстанским культурам говорили и представители узбекской делегации. Как отметил эксперт по аграрному рынку и логистике Узбекистана Алишер Махмудов, ассоциация "Узегмойсаноат", члены которой прибыли на выставку, объединяет порядка 320 масложировых предприятий Узбекистана. Это предприятия, которые производят растительные масла из разных сырьевых источников, прежде всего из семян хлопчатника и подсолнуха.



"Ежегодно наши переработчики импортируют более 200 тыс. тонн сырья и полуфабрикатов, а также свыше 150 тыс. тонн готового масла казахстанского производства. Наша основная цель на "JańaDala/Qarqyn'2025" - ознакомление с возможностями казахстанских партнеров в новом сезоне, обсуждение дальнейших действий двустороннего сотрудничества и, конечно же, организация двухсторонних встреч с прямыми поставщиками в целях заключения договоров", - сказал руководитель узбекской делегации.

При этом Алишер Махмудов отметил, что во второй день выставки назначена серия В2В-встреч с казахстанскими предпринимателями, и представители Узбекистана будут рады всем предложениям.

Помимо демонстрации современной сельхозтехники и оборудования, делянок с сортами высокопродуктивных и качественных сельскохозяйственных культур от ведущих отечественных селекционных станций, насыщенная программа выставки включала республиканский слет ветеринарных специалистов северных областей Казахстана и полевое совещание, где обсудили ак-

туальные вопросы ветеринарной безопасности и межрегионального взаимодействия. Большой интерес вызвала демонстрация работы сельскохозяйственных дронов. Каждый желающий мог попробовать свое мастерство по управлению автомобилем во время тест-драйва внедорожников и посмотреть авто-мотошоу.

А какой День поля без демонстрационного показа работы техники и различных сельхозагрегатов? Из-за дождливой погоды бороны и плуги работали практически в реальных условиях весны или осени. Внимание аграриев дилеры представили различные орудия для обработки почвы. Среди презентованных образцов были как уже хорошо зарекомендовавшие себя модели, так и новинки. Среди фермеров, приехавших на выставку, было много тех, кто решил посмотреть, какие результаты показывают различные сорта зерновых на опытных делянках. Они не просто обходили участки, но и задавали немало вопросов представителям Карабалыкской опытной станции, чьи сорта тоже были представлены на сортоучастках.

Немалый интерес у посетителей вызвала необычная техника, среди которой агродроны и робот-опрыскиватель. Он предназначен для работы против вредителей и болезней в садах, виноградниках и теплицах.

"Это самоходный опрыскиватель нового поколения с баком 300 литров, который может работать в сложных местностях. Он на гусеничном ходу с повышенной маневренностью. Максимальная эффективность достигается за счет высокопроизводительных форсунок. Это шаг в будущее, в планах представить фермерам более энергонасыщенную машину. Опрыскиватель может работать в двух режимах. Первый – это полная автономия, когда робот работает по заранее загруженной карте. Второй – ручное управление с помощью пульта", - отметил руководитель компании Agro Dynamics Олжабай Темирлан.

Вниманию аграриев производители и дилеры представили большое количество техники, среди которой тракторы различных модификаций, комбайны, опрыскиватели, а также мобильные сушилки. Также фермеры могли познакомиться с новинками средств защиты растений, семян различных сельхозкультур, вариантов учета и автоматизации процессов в АПК.

Стоит отметить, что выставка стала не только демонстрационной площадкой, но и местом для переговоров и будущего сотрудничества. Представители Ассоциации сельхозтоваропроизводителей Костанайской области приняли активное участие в мероприятии и получили на нем массу информации для дальнейшей работы.

Аграрии отметили, что такие выставки очень полезны для них: на ней было представлено множество образцов техники, оборудования, аналитики



и экспертных мнений по прогнозным ценам на культуры. Однако, несмотря на большое количество техники, ее удорожание делает покупку менее привлекательной для фермеров.

"Особо хочу поблагодарить делегацию из Узбекистана, основного покупателя нашего зерна. Отметить интересные выступления спикеров, они объяснили, куда лучше и выгоднее будет продавать продукцию и поделились прогнозами по производству зерновых и масличных культур в мире. Мы получили важные ориентиры по рынка сбыта. По пшенице обстановка в целом нормальная. Нет позитивных прогнозов по ценам на подсолнечник и чечевицу, вдобавок на страже экспорта подсолнечника стоит экспортная пошлина, а заводы хоть не загружены полностью, в сезон не закупает семечку в нужном объеме - нет складов, сушильных мощностей, оборотных средств. Получается, что фермеру нужно самому инвестировать в склады и сушилки и ждать, когда завод купит у него семечку, хотя логичнее было бы фермеру больше вкладывать в агротехнологии, а заводы должны заниматься развитием своей инфраструктуры", - отметила директор Ассоциации сельхозтоваропроизводителей Костанайской области Светлана Михайленко.

Она добавила, что сейчас встречные обязательства есть у аграриев, но и переработчики также должны нести встречные обязательства и заниматься развитием своей инфраструктуры, тем более интерес к нашему подсолнечнику есть и со стороны Узбекистана в том числе. Вопрос цены на продукцию для аграриев очень важен, так как для получения субсидий необходимо соблюдать встречные обязательства по обеспечению роста объема валовой продукции в денежном выражении.

"Мы видим наши риски в прямой за-

висимости от рыночных цен, даже при хорошем урожае, если цена упала, то валовой объем в денежном выражении может быть ниже - это уже будет риск отказа в субсидии. Все пошлины и запреты также влияют на цены выращенной продукции. Встречные обязательства в денежной форме - инструмент, который может стимулировать развитие, если будет гибким и учет специфики хозяйств, либо навредит, если станет "палкой", отрывающей фермеров от агротехнологий. Формальный рост валовой продукции в тенге не является равноценным устойчивому развитию", - добавила Михайленко.

Глава КХ "Магнат" Федор Талах не только внимательно изучил представленное оборудование, технику и современные агрегаты для АПК, но и провел переговоры с делегацией из Узбекистана.

"Выставка оказалась масштабной, но лично для меня было очень полезно пообщаться с представителями Узбекистана. Они сегодня показали серьезную заинтересованность нашими сельхозкультурами. Мы обменялись контактами, и после уборки будем налаживать сотрудничество", - рассказал аграрий.

Директор ТОО "Зуевка" Александр Бородин отметил масштабность мероприятия по количеству представленных участников. По его словам, было что посмотреть, с кем пообщаться.

"Важно, что на выставке прошел и зерновой форум, где мы получили ориентиры на ближайшую перспективу. Представленный анализ можно использовать в процессе работы", - подчеркнул Бородин.

Особым объектом внимания агробизнеса стала Международная конференция "Астық 2025", прошедшая в рамках выставки.

Татьяна Деревянко
Фото автора



AgroWorld 2025 Qazaqstan

www.agroworld.kz

19-я Центрально-Азиатская
Международная Выставка

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

29 - 31 октября 2025

Казахстан, Алматы, КЦДС «Атакент»



Тел.: +7 727 258 55 26
Email: KZ.Food@iteca.events



**AGRI
TECHNICA**^{DLG}
THE WORLD'S NO. 1

9 – 15
НОЯБРЯ
ГАННОВЕР
ГЕРМАНИЯ

20
25

Крупнейшая в
мире выставка
сельхозтехники

ВПЕРВЫЕ!
тематические дни



touch smart
efficiency

#agritechnica



agritechnica.com

Организация поездки на выставку:

Представительство Германской Экономики в Центральной Азии
Евгения Музыка | Тел.: +7 727 355 06 81
E-Mail: yevgeniya.muzyka@ahk-za.kz

MADE BY



БОСС 

Ежемесячный Аграрный Журнал
«БОСС-АГРО»

08 (228) август 2025

СОБСТВЕННИК
ООО «AGRO MEDIA»


РЕДАКТОР
Максим ЛОТАРЕВ

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ
Елена НОВИЦКАЯ

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 - 6 300 экземпляров

Дата выхода - 29.08.2025
Номер заказа - 35447

Подписной индекс
в республиканском каталоге
74003

Журнал отпечатан:
ООО «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

Встречаются два бывших одно-
классника. Один — успешный IT-
специалист, другой — агроном.

IT-шник:

- У меня сервера горят, код не ком-
пилируется, клиенты бесятся!

Агроном:

- А у меня дождь вторую неделю
идет!

IT-шник:

- Повезло же тебе... Просто какой-
то дождик.

Молодой агроном приезжает на
практику в хозяйство. Его спрашивают:

- Ну, как наша земля?

- Перспективная. Для строительства
гипермаркета — самое то...

Сидят дед с бабкой на завалинке.
Дед говорит:

- Чую, скоро дождь начнется! Не-
ожиданно!

- Откуда знаешь?

- Дык, оба трактора в ремонте, ком-
байн - тоже. Как тут без внезапного
дождя-то?

- Почему аграрии самые суеверные?
- Потому что у них три главных вра-
га: засуха, заморозки и предсказания
синоптиков.

Выступает важный товарищ из сель-
хозуправления на собрании в одном
крестьянском хозяйстве.

- Отрасли нужны показатели! Вам
нужно увеличить поголовье КРС в два
раза!

С мест вопрос:

- Дядь, а кормить мы их чем будем?

Важный товарищ:

- Ребята, я стратегией занимаюсь!
Тактику вы уж сами как-нибудь при-
думайте.

Фермер ругает дочь:

- Бесстыдница! Ты где по ночам
шляешься?! По клубам! А я тут, пони-
маешь, баранов развожу, деньги зара-
батываю!

- Папа, я тоже баранов развожу. Их
в клубах полно!

Канзас. Купил фермер корову. Через
некоторое время приводит к ветеринару:

- Удой хороший, ест хорошо, здоро-
вая, послушная... Ну, всё в общем нор-
мально. Но вот когда быка подводишь
к ней - сразу на зад садится и... ни в ка-
кую...

- А Вы её не в Техасе случайно ку-
пили?

- В Техасе. А как Вы догадались?!

- У меня жена оттуда...

У менеджера крупной корпорации
случился сердечный приступ и врач по-
советовал ему уехать на несколько не-
дель на ферму, чтобы отдохнуть.

Менеджер уехал на ферму и через
пару дней ему стало так скучно, что он
попросил фермера найти ему какую-
нибудь работу. Фермер предложил ему
убрать навоз в коровнике. Фермер был
уверен, что горожанин, просидевший
всю свою жизнь в офисе, не управится
с такой работой и за неделю. Но к его
изумлению менеджер вычистил коров-
ник меньше, чем за день.

На следующий день фермер дал
менеджеру более сложное задание -
отрубить головы 500-м цыплятам.
Фермер не сомневался, что эта работа
окажется менеджеру не по силам. Но к
концу дня все было сделано.

На следующее утро, когда почти вся
работа на ферме была уже сделана,
фермер попросил менеджера рассор-
тировать мешок картошки на два ящи-
ка - мелкую положить в один, а круп-
ную - в другой.

В конце дня фермер увидел, что ме-
неджер по-прежнему сидит перед пол-
ным мешком, а ящики - пусты.

Тогда фермер поинтересовался у
менеджера:

- Как могло случиться, что ты вы-
полнил такую сложную работу в первые
два дня, а сейчас не можешь сделать
сухой пустяк?

Менеджер ответил ему:

- Послушай, я всю свою жизнь отру-
бал головы и разгребал чужое дерьмо,
а ты сейчас требуешь, чтобы я прини-
мал решения.

- Какой урожай будет в этом году?
- Средний: хуже, чем в прошлом
году, но лучше, чем в будущем.

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ «БОСС-АГРО»

Елена НОВИЦКАЯ

моб.: 8-777-138-10-20



КАЖДОЕ ПОЛЕ ЗАСЛУЖИВАЕТ

KRONE

#kroneagriculture

KRONE – синоним максимальной эффективности, качества и беспрецедентности в сфере заготовки кормов.

Мы сочетаем современные технологии с многолетними традициями. Откройте для себя наши машины и станьте частью истории успеха KRONE.

krone-agriculture.com

 **KRONE**



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

Наш сайт:
<https://ast-agro.kz/>

Инстаграм:
[liet.ast](https://www.instagram.com/liet.ast)





Подталкиватель корма

Bobman ProMax



Bobman – это простой, компактный и эффективный инструмент. Он очень манёвренный, и требует минимум пространства.

Bobman доступен в различных модификациях и может поставляться с различным оборудованием для работы на ферме или для уборки дорожек, парков, тротуаров и т.д. Bobman движется посредством бесступенчатого гидравлического привода. Чтобы обеспечить максимальную надежность, все оборудование также приводится гидравлически. Bobman доступен с одним или тремя ведущими колесами. С бензиновым или дизельным двигателем.

Модификации:

Кормоворошитель быстро и эффективно ворошит и сталкивает корм обратно к кормостолу. Все делается сидя на сидении и всего за один подход. Обслуживание кормостола на 200 коров займет меньше трех минут. Стандартная ширина кормоворошителя 110 см, но может быть изменена согласно вашим needs. Установка кормоворошителя на Bobman производится за несколько секунд.

Снегоочиститель легко и эффективно чистит снег с тротуаров, дорожек и т.д., особенно там, где нужна хорошая маневренность. Спереди установленный скребок и щетка. Маленький радиус разворота. Эффективно счищает и подметает. Может дополнительно быть оборудованным мини-раздатчиком для дезинфекционных средств. Стандартная ширина скребка 110 см, но может быть изменена согласно вашим needs.

Двойная щетка устанавливается спереди, характерна маленьким радиусом разворота. Подметание направленное и изменяемое. Можно чистить в сторону, в центр и прочь от центра. Стандартная ширина щеток 110 см, но может быть изменена согласно вашим needs.

Поперечная щетка уберет что угодно, от снега до камней. Малый вес делает его пригодным в любых условиях, особенно если необходимо убрать нежелательный материал за один прием. Скорость уборки до 9 км/ч, ширина 110 см, что позволяет почистить до 9900 м² в час. К тому же дополнительно можно установить боковую щетку (Ø 300 мм), которая будет счищать грязь от края стены или тротуара к центру сборного короба.



Актолинская 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 области
8 777 079 07 02

Инстаграм:
[liet.ast](https://www.instagram.com/liet.ast)

Наш сайт:
<https://ast-agro.kz/>

