

АКСИОМА УСПЕШНОГО АГРОБИЗНЕСА

АГРО

БОСС

12 (148)
декабрь 2018

www.bossagro.kz

Ежемесячный Аграрный Журнал



EuroTier –
подробности на 46-49 стр.
**главный ориентир
в животноводстве
для всего мира!**



EuroTier[®]
First in animal farming.

13–16 November 2018
Hanover, Germany





Для Урожайного Нового года Немного НЗНО!



**ЩЕЛКОВО
АГРОХИМ**

ТОО «Щелково Агрохим - КЗ»
Респ. Казахстан, г. Астана,
пр. Кабанбай Батыра, д. 2/2, оф. 319
+7 (7172) 24-32-37; agrohmkz@mail.ru

www.betaren.ru



ТОО «АСТАНА-БИЗНЕС»

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

РЕАЛИЗАЦИЯ СЗР ЛУЧШИХ МИРОВЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

СКОР от 30 000 тг

BASF
The Chemical Company

syngenta

Nufarm

garool
Der Raps

ПРОДАЖА Б/У СЕЛЬХОЗТЕХНИКИ (в наличии)

Самоходная косилка Challenger WR9740,
кормоуборочный комбайн Claas Jaguar 830 и др.



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



ОХМК
Опытное Хозяйство
Масличных Культур

**ТОО «Опытное Хозяйство
Масличных Культур» (ОХМК)**

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

Занимаемся:

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

<http://ohmk.kz/>



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



Уверенно шагай в ногу со временем вместе с нами!

12 ЛЕТ - КАК ОДИН ДЕНЬ!

12 лет назад увидел свет первый номер сельскохозяйственного журнала «Босс-Агро». Созданный в не самое простое для всей сельскохозяйственной отрасли время, «Босс-Агро» стал четвертым специализированным аграрным изданием в Казахстане!

На сегодняшний день из той «могучей четверки» уцелел лишь наш журнал. Хотя, когда был напечатан первый тираж, нас — молодую, амбициозную редакцию — сразу же предупредили «доброжелатели»: «Рано радуетесь! Журнал не протянет и года!». Но мы чувствовали поддержку аграриев страны — в то время находящийся в информационном вакууме, ведь такое обыденное на сегодняшний день явление, как Интернет, раньше был в диковинку, особенно в глубинке. Мы искренне верили в то, что «Босс-Агро» будет полезен для фермеров (во что верим до сих пор), поэтому мы продолжали кропотливо работать, вникая в такую благородную и сложную область экономики, как сельское хозяйство.

Никто и никогда не вкладывал в «Босс-Агро» инвестиций, у нас не было состоятельных учредителей и больших вложений. Нас не финансирует государство или неправительственные фонды; мы не запрашиваем средства от международных организаций. Почему редакция журнала столь принципиальна в этом вопросе? Потому, что мы прекрасно понимаем, что в случае получения материальной поддержки, сразу же будем ограничены невидимыми рамками бюрократии и протекционизма. Для нас же куда важнее трудиться во благо аграрной отрасли и

во благо наших читателей, вступая с аграриями в прямой и честный диалог.

Вы, наверное, заметили, что с этого года практически на каждой обложке — лицо героя номера, Агрария с большой буквы, настоящего профессионала, готового делиться опытом и знаниями с читателями «Босс-Агро» — своими коллегами по «цеху».

За этот год «Босс-Агро» провел огромную журналистскую работу — на страницах издания опубликованы десятки интервью с руководителями аграрных предприятий страны, людьми бесконечно преданными своему делу, родной земле и родному краю. Это поистине скромные, открытые и доброжелательные люди, настоящие профессионалы своего дела.

Мы уверены, пока такие люди есть в аграрной отрасли, отечественный АПК находится в полной безопасности! Главное, не препятствовать этим людям делать сельскохозяйственную отрасль успешной, но еще лучше — всячески поддерживать этих людей в их нелегкой, но благородной миссии.

В следующем году «Босс-Агро» продолжит свою традицию честных и откровенных встреч с профи от аграрного сектора. Интервью и публикации будет еще больше. Для этого «Босс-Агро» принял непростое, но единственно верное решение: за счет введения символической платы за редакционную подписку на журнал, мы сможем сократить количество рекламы и наполним страницы журнала информационными статьями о технологиях производства, выращивания, орошения, защиты растений, о личном опыте аграриев, о новостях семеноводства. Отдельным блоком в журнале будет

выделена отрасль животноводства: со всеми успехами, проблемами, и передовым опытом. Также сюда войдет кормопроизводство, ветеринария и много другой необходимой информации.

Дорогие читатели! Вы можете очень просто поддержать наше начинание! Для этого нужно всего лишь оформить платную редакционную подписку на журнал «Босс-Агро».

Стоимость подписки на один год составит 3000 тенге. Это 250 тенге за один номер журнала («Босс-Агро» — ежемесячное издание).

Подписку можно оформить с помощью опубликованного ниже счета на оплату. После оплаты необходимо позвонить в редакцию по номеру 8 /7232/ 22-55-95 и продиктовать свой адрес для доставки журнала (все необходимые налоговые документы будут вам высланы почтой). Также всю информацию можно отправить на адрес электронной почты журнала - boss-agro@mail.ru

Мы от всего сердца благодарим вас за то, что вы приняли решение оставаться с нами в 2019 году!

Если вы не знаете, оформлена ли у вас подписка на журнал «Босс-Агро», просто позвоните в редакцию по телефону 8-7232-225-595 и уточните эту информацию.

Внимание! Уважаемые аграрии! Просьба к тем, кто уже ранее подписался на журнал в период с сентября по ноябрь этого года! — Не оплачивайте счет повторно!

С уважением и признанием,
ваша редакция «Босс-Агро»

БОСС-АГРО В ПОМОЩЬ АГРАРИЯМ КАЗАХСТАНА!

Образец платежного поручения:

Бенефициар: Товарищество с ограниченной ответственностью "AGRO MEDIA" БИН: 160440001569	ИИК KZ519470398991564350	КБс 17
Банк бенефициара: АО "ДОЧЕРНИЙ БАНК "АЛЬФА-БАНК"	БИК ALFAKZKA	Код назначения платежа 859

Счет на оплату № 3865 от 20 ноября 2018 г.

Поставщик: **БИН: 160440001569, Товарищество с ограниченной ответственностью "AGRO MEDIA", Республика Казахстан, 070002 г. Усть-Каменогорск, ул. Ворошилова 62, оф. 29**

Покупатель: **ПОДПИСЧИК,**

№	Наименование	Кол-во	Ед. изм.	Цена	Сумма
1	Редакционная подписка на журнал БОСС-Агро сроком 12 месяцев.	12	шт.	250,00	3000,00

Итого: 3000

В том числе НДС: 0

Всего наименований 1, на сумму 3000 тенге

Всего к оплате: три тысячи тенге 00 тын

Исполнитель:



/ Лотарев М. И. /

ТРАКТОР RSM 2375 СТАЛ БЛИЖЕ

ПЕРВЫЕ НЕСКОЛЬКО ДЕСЯТКОВ МАШИН СОБРАНЫ В КОКШЕТАУ

Шарнирно-сочлененный сельскохозяйственный трактор RSM 2375 в Казахстане знают и любят еще с тех пор, когда он носил имя VERSATILE. Мощная, неприхотливая, понятная и комфортная машина по разумной цене – идеальная совокупность достоинств. Пожалуй, единственной проблемой иногда становилась удаленность производителя – находясь в России, не так просто быстро поставлять запчасти с расходниками. Но теперь это остается в прошлом.



В этом, 2018 году, РОСТСЕЛЬМАШ открыл в Кокшетау на площадях «Казахстанской агроинновационной корпорации» площадку по сборке своих тракторов. Сезон уже фактически окончен, однако КАИК уже успела собрать и продать несколько десятков машин. И известно, что на 2019 год контракты российского сельхозпроизводителя с партнерами в Республике будут пролонгированы. Речь идет об обеих сборочных площадках – и тракторной, и комбайновой.

Машины будут собираться в соответствии с требованиями Правительства Казахстана и в том же объеме, который был установлен на момент запуска сборочного производства. Что ж, тракторы РОСТСЕЛЬМАШ RSM 2375 теперь ближе. А где производство, там и хорошая база по сопровождению, это очевидно. Что же, наличие неплохой дополнительной стимул для приобретения.

ДЛЯ ПОЛЕВЫХ РАБОТ

Трактор RSM 2375 изначально создавался для полевых работ. И полевые работы лучше всего выполнять на спаренных колесах. А спаренные колеса лучше ставить на мосты, которые спроектированы с учетом их использования изначально.

Именно такие мосты у трактора модели 2375: усиленные, с мощным внешним бортовым редуктором, с простой и быстрой установкой спарки и даже строенных колес (нужен лишь ключ и/или гайковерт). Причем «спарка» идет в базовой комплектации. Поскольку при проектировании шасси были учтены нагрузки от второй и третьей пары шин, работают узлы без сбоев в течение всего расчетного срока. Хорошее подспорье в поле – полный привод. И он у RSM 2375 работает эффективно.

Двигатель тоже должен быть именно тракторным – такой мотор легко переносит внезапные изменения нагрузки, спокойно работает без остановки. Турбированный Cummins QSM11 с интеркулером и функцией круиз-контроля именно таков – очень «гибкий», выносливый, с запасом крутящего момента в 50% от номинала, уверенным холодным запуском. Мотор с ресурсом более 20 000 моточасов без капремонта – отличный агрегат.

Идеальную пару двигателю составляет трансмиссия с механической трехдиапазонной коробкой передач Quadshift®III (12 передач для движения вперед, 4 – назад). Эта пара работает настолько слаженно, что ее можно считать образцово-показательным вариантом – очень высокий КПД, надежность, четкое и мягкое переключение передач.

Слаженная работа двигателя и трансмиссии означает не только

высокую производительность, но и максимум тяги при максимальной экономичности. За счет наличия фильтра-отстойника и низкого уровня форсирования мотор может работать на менее качественном топливе; сжигает всего 6 л/га с 9-метровой дисковой бороной, 3 л/га с 14-метровым культиватором, 6-8 л/га с 12-метровым посевным комплексом и 19 л/га с 10-11-корпусным плугом.

Учитывая, что полезный объем топливных баков составляет 871 л, с таким потреблением можно работать без дозаправки всю смену. Кстати, баки расположены в геометрическом центре машины, поэтому коэффициент пробуксовки и распределение веса остаются постоянными всегда, независимо от фактического наличия топлива в баке.

В хозяйствах могут быть орудия разных типов – прицепные, полунавесные и навесные. Если в хозяйстве только прицепные агрегаты, нет смысла переплачивать за трехточечную навеску. RSM 2375 можно приобрести в исполнении «только с тяговым брусом». Если же нужна трехточка, не нужно дополнительно приобретать систему электронного позиционирования навесных агрегатов – она идет в комплекте с навеской категории IVN/III.

Гидросистема должна быть производительная и отказоустойчивая. На тракторе установлено оборудование HydraFlow® (Closed Center Load Sensing-дифференциал, с датчиками нагрузки, номинальный расход – 170 л/мин под давлением 200 Бар) с 4 парами клапанов. Управление из кабины.

ДЛЯ УДОБНОЙ РАБОТЫ

Кабина с панорамным остеклением удобна. Хорошо сфокусированное рабочее освещение позволяет без напряжения работать в темное время суток. Для комфорта и безопасности механизатора – регулируемая рулевая колонка и удобное кресло на полуактивной пневмоподвеске, хорошая шумо- и пылеизоляция, надежная система кондиционирования и отопления с фильтрацией поступающего воздуха, качественные и практичные материалы отделки.

Здесь установлена классическая по компоновке приборная панель с аналогово-цифровым отображением параметров работы систем, где каждый символ считывается легко и без напряжения. А «стандартное» управление гидросистемой с помощью рычагов не оставляет места для раздумий – все понятно на интуитивном уровне.

Удобная работа – это и удобное обслуживание. На ЕТО требуется не больше 20 мин. Этому способствуют максимально открытая конструкция шасси, точки смазки в доступе с земли, визеры для контроля уровня рабочих жидкостей, легкий доступ к радиатору и всем фильтрам и т.д. Легко контролировать и состояние РВД и бортовой проводки – трассировка удобна, а схема проста и понятна.

А еще Ростсельмаш обеспечивает дешевое для машин такого класса ТО и дает гарантию на 2000 моточасов или на 2 года (что наступит быстрее). Более полную информацию о тракторе RSM 2375, условиях продажи и обслуживания узнавайте на сайте КАИК или у ближайшего к Вам дилера производителя.



РАСШИРЬ ГРАНИЦЫ СВОИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ



- Оборудование для хранения
- Зерносушильное оборудование
- Зерноочистительное оборудование
- Линии по подготовке семян
- Линии по переработке масличных культур



ИНЖИНИРИНГОВЫЕ РЕШЕНИЯ ПОД КЛЮЧ

 **EVS** group

Официальный представитель в Республике Казахстан

Центральный офис в г. Астана, р-н VIP-городка,
БЦ «КРАСНЫЙ ДОМ», ул. Б. Майлина, 2/1, офис 1
+7 7172 978267 (68)
+7 701 111 67-79 / +7 701 221-02-55
www.gsiag.kz

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

СКУПОЙ РАСПЛАЧИВАЕТСЯ УРОЖАЕМ

Селекционно-семеноводческая компания «СибАгроЦентр» – создатель новых, популярных в России и Казахстане сортов подсолнечника Алей и Алтай. Компания является лицензиатом Всероссийского научно-исследовательского института масличных культур им. В.С. Пустовойта и Федерального Алтайского научного центра агробиотехнологий, и производит элитные и репродукционные семена подсолнечника Белочка, ВНИ-ИМК 100, Енисей и Кулундинский-1. «СибАгроЦентр» – единственный в Республике Казахстан производитель сертифицированных семян силосного сорта подсолнечника Белоснежный. Также в ассортименте предприятия семена льна, рапса, кукурузы, сои.



Новые сорта подсолнечника Алтай и Алей хорошо зарекомендовали себя в хозяйствах России и Казахстана. На площади более 90 тыс. га они показали среднюю урожайность 20-30 ц/га. Масса 1000 семян кондитерского сорта Алтай составляет 155 г. Стоимость кондитерского подсолнечника в разы превышает цену товарного масличного.

Результаты использования Семенной материал проходит качественное семенного материала неоднократную проверку прежде аграриев. Семена, произведенные в семеноводческой компании, дают хороший урожай и, соответственно, прибыль. В частности, Алей и Алтай во многих хозяйствах России и Казахстана, в разных агроклиматических зонах, показали урожайность 20-27 ц/га.

Элитные семена, элита – потомство лучших отобранных растений сорта, которые наиболее полно передают его урожайные качества и все другие сортовые свойства.

Элитные и репродукционные семена получают путем тщательного отбора. Посевы изолированы от другого подсолнечника и контролируются селекционерами: на протяжении всего периода вегетации проводятся сортовые и фитопатологические прочистки.

Семенной материал проходит неоднократную проверку прежде чем попасть на реализацию.

Почему же велика вероятность наткнуться на контрафактные семена, и как избежать обмана?

Момент подбора семян для будущей посевной – один из наиболее ответственных и увлекательных в работе агронома и фермера. Выбирая сорта, читая и перечитывая их характеристики, невольно представляешь урожай, который они дадут, и даже подсчитываешь прибыль.

Некоторые хозяйства, глядя на успехи коллег, тоже хотят получить высокие результаты, но с меньшими затратами. Самый легкий путь - купить семена первой-второй репродукции «у соседей», а не у сертифицированного производителя. Спрос рождает предложение и, естественно, кто-то захочет продать свой товарный подсолнечник по цене семенного. Однако, итог предсказуем.

Наукой доказано, что каждая последующая репродукция в семенах подсолнечника существенно снижает хозяйственно-ценные признаки сорта: урожайность, крупность семян, масличность, устойчивость к болезням и другое. Поэтому допускаются к использованию семена подсолнечника не ниже первой репродукции. Вторая репродукция уже считается массовой и несортным подсолнечником!

Семена, получаемые при последующем ежегодном размножении элиты, называются репродукционными. Первая репродукция может считаться семенами, если была соблюдена пространственная изоляция и выполнены все требования семеноводства. Вторая и последующие репродукции к семенам не относятся, сортовые признаки теряются.

Что получает хозяйство, купившее на стороне семена хорошо зарекомендовавших себя сортов? Кота в мешке! Учитывая площади, занятые подсолнечником, можно однозначно сказать, что никто из мнимых «продавцов семян» не задумывался о пространственной изоляции, чтобы на полях не произошло перекрестного опыления с другими сортами или тем более гибридами, которое просто превращает полученный урожай в товарный подсолнечник. Поэтому результат можно

получить далекий от ожиданий. И это обидно. Кажущаяся экономия выходит боком.

Вот и наступает разочарование, мол, сорт-то не так и хорош... Такие отзывы пятнают доброе имя производителя, дискредитируют сорта, вводят в заблуждение других аграриев. А дело вовсе не в сорте. Некачественные семена - вот первопричина.

Еще наши предки метко сказали: «Скупой платит дважды». А в нашем случае, скупой расплачивается недобором урожая и потерей прибыли.

В очередной раз «СибАгроЦентр» напоминает аграриям: не испытывайте судьбу, надеясь на «авось». Сельское хозяйство, как и другие отрасли экономики, имеет под собой научную основу. Семеноводы компании работают над тем, чтобы в распоряжении аграриев были высококачественные семена, дающие отменный урожай. Затраты на их приобретение окупятся сторицей. При этом не надо забывать, что государство уже несколько лет выделяет субсидии сельхозтоваропроизводителем, тем самым стимулируя их к покупке элитного семенного материала.

Ежегодно «СибАгроЦентр» закладывает более 150 опытных участков сортов и гибридов подсолнечника, кукурузы, льна, рапса в различных агроклиматических зонах, проводит сравнительный анализ и предлагает своим партнерам лучшее.



При посеве подсолнечника использовались контрафактные семена

Наши партнеры - более 500 сельхозпредприятий и агрохолдингов России и Республики Казахстан!



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

Организуем оперативную доставку в любой регион!





ДОН МАР

parts1@donmar.kz www.donmar.kz

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



ЖАТКИ НАВЕСНЫЕ 7-16м

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



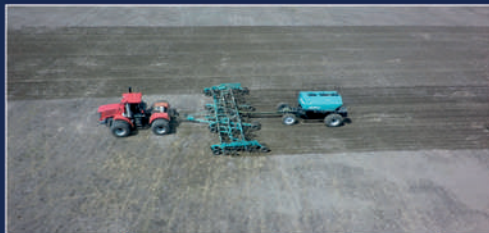
ЖАТКИ ПРИЦЕПНЫЕ 9м

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



ДВОЙНОЙ ВАЛОК 9+9м

В два раза меньше проходов при подборе.



ПОСЕВНОЙ КОМПЛЕКС 13м

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



ОПРЫСКИВАТЕЛИ ПРИЦЕПНЫЕ

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

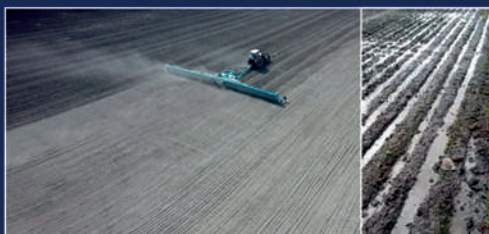


БОРОНЫ ДИСКОВЫЕ ПРИЦЕПНЫЕ

Изменяемый угол атаки дисков синхронно в каждом ряду. Оптимальное расстояние между дисками.

Обработка почвы до 15 см.

Два катка, следующие за дисками - трубчатый, пластинчатый. Рама из трех секций, позволяющая точнее копировать рельеф.



КАТОК ПРИКАТЫВАЮЩИЙ 20м

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



БОРОНЫ ЦЕПНЫЕ РОТАЦИОННЫЕ

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

WWW.DONMAR.KZ

petlas®

Шины PETLAS

Лучшее решение для Вашей техники



TURKUAZ
MACHINERY
"MORE THAN THE MACHINE"

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

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

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

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

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

«Догадайтесь, как я повышаю урожайность на моих полях?»



Зерновая кукуруза — Урожайность

www.kukuruza-urojainost.com

Влажное зерно кукурузы, сберегаемое в инертной среде или силосе, лучше усваивается свиньями

В свиноводческих хозяйствах Франции использование влажного зерна кукурузы развивается, благодаря его экономической привлекательности (отсутствие расходов на сушку, выращивание кукурузы в самом хозяйстве) и агротехническим преимуществам (ранние сроки сбора урожая, оптимальная урожайность, возможность отслеживания происхождения).

Но его энергетическая и протеиновая ценность мало изучена, вследствие чего животноводы рассчитывают рацион кормов на основе сухой кукурузы.

Однако, согласно двум последним исследованиям Института растениеводства ARVALIS, зерно кукурузы, собранное влажным и сохраняемое в инертной среде или силосе, лучше усваивается свиньями.

Действительно, в сравнении с сухой кукурузой, усвоение энергии выше на 4% при скармливании инертной кукурузы, и на 8% при скармливании силосной. Это объясняется, в основном, лучшей усвояемостью крахмала и жиров, содержащихся во влажном зерне кукурузы.

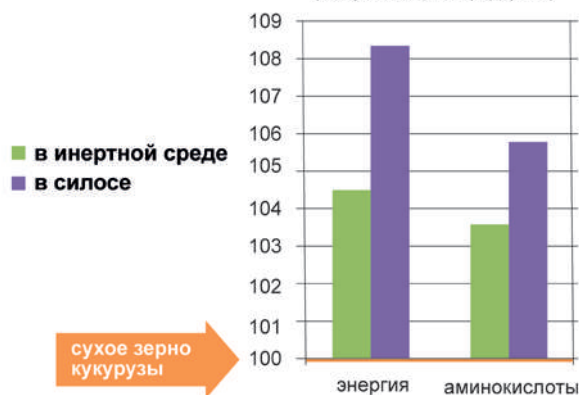
Что касается протеиновых фракций (аминокислоты), улучшение достигает 3,6% для инертной кукурузы, и 5,8% для силосной, по-прежнему, в сравнении с сухим зерном.

В заключение следует сказать, что хранение зерна кукурузы во влажном состоянии, в частности — в силосе, улучшает его питательную ценность.

Эта работа была осуществлена в партнерстве с INZO° и Французской федерацией производителей семян кукурузы и сорго.



(% сухое зерно кукурузы)



Хранение влажного зерна кукурузы: силосование и хранение в инертной среде

Оба метода основываются на отсутствии кислорода (анаэробноз) и окислении среды, что предотвращает развитие вредных микроорганизмов.

В силосе перемалывание и усадка выталкивают кислород, способствуя развитию анаэробных бактерий, производящих молочную кислоту на основе кукурузных сахаров.

В инертной среде дыхание зерен (остающихся целыми), а также наявная микрофлора быстро поглощают кислород и замещают его углекислым газом.

Содержание данного постера отражает точку зрения автора, и автор несет за него полную ответственность. Европейская комиссия снимает с себя ответственность за последствия использования информации, содержащейся в данном документе.



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





AGRO GLOBAL

ПЕРЕДОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ШИРОКИЙ МОДЕЛЬНЫЙ РЯД - КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ УСПЕХА

Мы работаем со всеми финансовыми институтами Казахстана

DEUTZ

FAHR

ТРАКТОРЫ от 30 л/с до 440 л/с

КОМБАЙНЫ от 160 л/с до 395 л/с



dewulf
enjoy growing

ПОЛНАЯ ЛИНИЯ ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННЫХ МАШИН ДЛЯ ВОЗДЕЛЫВАНИЯ КАРТОФЕЛЯ И КОРНЕВЫХ КУЛЬТУР



Машина для культивации почвы, картофелесажалки, самоходные и прицепные комбайны просеивающего и теребильного типов, внутрискладская техника и оборудование для хранения



ТОРСОП

Agriculture

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЕ ЗЕМЛЕДЕЛИЕ

Торсоп помогает решать сложные задачи, которые ставят перед Вами современное сельское хозяйство – от планирования и подготовки поля до уборки урожая.

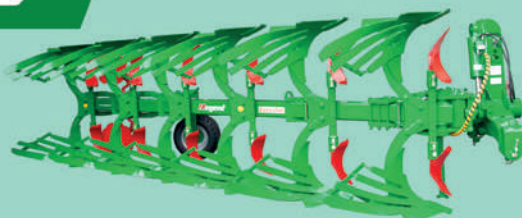


Regent

КАЧЕСТВЕННАЯ ОБРАБОТКА ПОЧВЫ

Прочная конструкция

Надежные детали



ОРИГИНАЛЬНЫЕ ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ

ул. А. Токпанова, 25,
010000, Астана,
Республика Казахстан

Тел: +7-7172-28-43-64,
Моб.: +7-701-512-98-10,
+7-707-317-17-10

E-mail: info@agro-global.kz
Website: www.agro-global.kz

ОЗИМАЯ АЛЬТЕРНАТИВА

ОПЫТ ВЫРАЩИВАНИЯ ОЗИМОГО ГОРОХА И ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВНОСТИ ЭТОЙ БОБОВОЙ КУЛЬТУРЫ

Как бы то ни было, однако севооборот с бобовыми и без – это две большие разницы. Это дополнительный легкоусвояемый азот, связанная с этим дополнительная мобилизация других элементов питания, ну, и оздоровление почвы, в целом. Однако, все без исключения, представители семейства бобовых любят влагу, и согласны давать нормальную урожайность, лишь при ее достаточном количестве. Да еще желательно, чтобы эта влага была в период цветения.

Именно поэтому с ярыми бобовыми культурами, в первую очередь, с соей и горохом, хорошо дела складываются далеко не всегда. В том числе и с намного более засухоустойчивым нутом, технология выращивания которого до сих пор толком не апробирована. Разумеется, появление такой альтернативы как озимый горох нельзя не приветствовать в силу очевидного преимущества – возможности использовать в полном объеме зимние запасы влаги.

Нельзя сказать, что в Украине озимый горох относится к распространенным культурам – в этом направлении делаются лишь первые шаги. Результаты пока неоднозначные, однако, есть все основания полагать, что площади под этой культурой вырастут в ближайшие годы.

Первые поля под озимым горохом в Украине появились, наверное, лет пять-шесть назад. Может и раньше, но мы будем говорить только о том опыте, о котором имеем подтвержденную информацию. Это несколько небольших фермерских хозяйств на юге, а также достаточно крупные площади под этой культурой в лесостепной части страны – в Житомирской и Винницкой областях (суммарно - 220 гектаров). Об этом и поговорим, поскольку эти посевы закладывались по всей агрономической науке, причем не столько в экспериментальном, сколько в промышленном ключе.

Первые посевы озимого гороха в Винницкой и Житомирской областях на полях ООО «Украинка-Агро» были заложены осенью 2016 года. Использовался сербский сорт НС «Мороз», селекции известного Института растениеводства и садоводства в г. Нови-Сад. Следует отметить, что превалирует на данный момент именно сербская селекция этой культуры.

Первые опыты в плане погодных

условий оказались не в самой лучшей ситуации. Посев производился в конце сентября-начале октября, что обычно для этих регионов означает добрых полтора месяца в запасе для того, чтобы появились всходы растений и они успели окрепнуть. Однако той осенью морозы ударили довольно рано, что в результате привело к тому, что всходы появились перед самыми морозами. Тем не менее, горох выдержал и нормально перезимовал.

Показательно и то, что в Винницкой области семена были посажены в классический чернозем, а в Житомирской – в песчаную почву. В первом случае предшественником был подсолнечник, а во втором – горчица. В итоге, урожайность этой культуры на черноземе составила 4,3 т/га, а на песке – 3,7 т/га.

Много это или мало? В принципе, это нормальная урожайность для ярого гороха в Украине, хотя можно и больше. Однако здесь сказался ряд факторов, о которых следует упомянуть. Это и сухая осень, и ранние морозы, а самое главное – весна 2017 года характеризовалась на большей части территории Украины поздними заморозками: в конце апреля и в конце мая. Поэтому результат по озимому гороху можно назвать нормальным.

Посев производился на глубину 3-4 см с густотой 1,1 млн семян на 1 га. На бедных почвах при интенсивной технологии выращивания было внесено 150 кг нитроаммофоски и 200 кг аммиачной селитры. При других условиях достаточно 100 кг NPK и аналогичного количества азотных удобрений. Хотя, как считает агроном, который занимался выращиванием озимого гороха, вполне реально обойтись основным внесением удобрений под культур-предшественника, например, кукурузу.

Кроме того, крайне желательным в фазе появления 4-5 листочков является внекорневое внесение серы, магния, молибдена и кобальта. А в фазе бутонизации – бора.

В принципе, опыт выращивания озимого гороха на упоминаемых уже площадях размером 220 гектаров можно назвать удачным. Насколько мне известно, руководство компании планирует развивать это направление и в дальнейшем.

Поговорим теперь о тех несомненных преимуществах этой культуры, которые отметили агрономы, занимавшиеся ее выращиванием.

1. Высокая устойчивость озимого

гороха к низким температурам. Во-первых, это носится к уже упоминавшимся ранним и поздним заморозкам, что снижает риски при выращивании. Во-вторых, всходы озимого гороха нормально перенесли зимой морозы до минус 17 градусов, что для других озимых культур способно стать приговором. И, наконец, в-третьих, поврежденные морозами растения озимого гороха с возобновлением вегетации весной показали способность к обновлению, а заодно – к кущению, что означает способность к повышению урожайности в благоприятных условиях.

2. Озимый горох можно высевать достаточно поздно, а это означает, что эту бобовую культуру можно сеять после уборки кукурузы с невысоким и средним ФАО, а значит более эффективно руководить севооборотом. При этом благодаря относительной неприхотливости озимого гороха можно осуществлять высев прямо в стерню после предварительной неглубокой дисковки или мульчирования пожнивных остатков. И таким образом, сэкономить средства на подготовке почвы.

3. В свою очередь ранние сроки уборки озимого гороха (в условиях юга Украины это 10-15 июня) дают все шансы получить второй урожай на том же поле, используя, например, ультраранние гибриды подсолнечника или гречиху. Дополнительным фактором, способствующим урожайности второй культуры станет наличие доступного азота в почве.

4. Самое главное – рентабельность озимого гороха вполне сравнима со среднестатистическими результатами нормального выращивания сои. А вот риски, благодаря более эффективному использованию влаги весной, значительно ниже. Если сравнивать с ярым горохом, то можно утверждать, что урожайность его озимого «собрата» примерно на четверть выше.

В завершение нашего материала, предлагаем вашему вниманию технологию выращивания озимого гороха, любезно предоставленную агрономом, который непосредственно занимался посевами этой культуры – Олегом Пелипенко. Отметим, что речь идет о достаточно интенсивной технологии выращивания, которую каждый аграрий может подстроить под свои планы.

**Иван БОЙКО,
Украина**

ТЕХНОЛОГИЯ ВЫРАЩИВАНИЯ ОЗИМОГО ГОРОХА НС МОРОЗ

Обработка почвы.

Для оптимального развития корневой системы гороха, пахотный и подпахотный горизонты почвы должны иметь плотность 1,1-1,25 г/см³, то есть, не должно быть уплотнений. Для этого проводят диагностику почвенного профиля полей, предназначенных под посев озимого гороха, обнаруживают на какой глубине имеются уплотнения, и ликвидируют их путем глубокой обработки почвы, например, рыхления.

Минеральное питание.

Горох имеет относительно слаборазвитую корневую систему и высокий показатель выноса питательных веществ, поэтому эта культура выдвигает высокие требования к плодородию почвы и содержанию доступных питательных веществ в пахотном слое. При планировании высоких урожаев озимого гороха (более 3 т/га) необходимо рассчитывать применение минеральных удобрений, исходя из содержания питательных веществ в почве и уровня запланированного урожая. Для удобрения озимого гороха используют хлорид калия, аммофос или комплексные удобрения, например, диаммофоску или нитроаммофоску. На почвах со средним уровнем обеспеченности питательными веществами норма применения минеральных удобрений составляет N45-60P45K45 кг/га д.в. Для обеспечения посева азотными удобрениями используют аммиачную селитру или КАС-32.

Предпосевная обработка семян. Оптимальным вариантом защиты семян от грибковых болезней применяют фунгицидный протравитель на основе Карбоксина и Тирама, с нормой 3 л / т. Для защиты от грунтовых и надземных вредителей, семена обрабатывают инсектицидными протравителями на основе имидаклоприда, с нормой 0,5-0,6 л / т. Для обеспечения активной азотфиксации, во время протравливания семян добавляют молибденовые и кобальтосодержащие микроудобрения. Протравливание семян производят за 5-7 дней, а непосредственно перед посевом проводят инокуляцию биопрепаратами на основе специфических бактерий.

Посев.

Сеют озимый горох, в зависимости от зоны выращивания, со второй половины сентября до конца первой декады октября. Норма высева составляет 1-1,1 млн. всхожих семян на 1 гектар, глубина посева 4-4,5 см. В случае недостаточной влажности посевного слоя, после посева проводят прикатывание кольчато-шпоровыми или кольчато-зубчатыми катками.

Оптимальная фаза развития для зимовки гороха - 3-4 листа.

Осенний уход за посевами.

Для предотвращения развития корневых гнилей и пятнистостей листьев во второй половине октября проводят обработку фунгицидом на основе Беномила, с нормой 0,5-0,6 кг/га. Для борьбы с вредителями (совки, тли, клубеньковые долгоносики) используют инсектициды на основе имидаклоприда, хлорпирифоса. Для лучшего накопления сахаров и улучшения перезимовки, во время осеннего опрыскивания добавляют борные микроудобрения и сульфат магния.

Ранневесеннее питание.

Для лучшей регенерации надземной массы, образования боковых побегов и отрастания корневой системы, по мерзлоталой почве или в начале вегетации проводят подкормку азотными удобрениями (аммиачная или кальциевая селитра, КАС и сульфат аммония) в норме 45-60 кг / га д.в.



Весенне-летний уход за посевами.

Для борьбы с болезнями проводят две обработки фунгицидами, возможны варианты: I - Беномил, 0,5-0,6 кг / га, II - Амистар экстра, 0,75 кг / га; I - флутриафол + карбеназим, 0,5 + 0,5 л / га, II - кустодия, 1-1,2 л / га).

Для контроля за вредителями проводят три обработки инсектицидами: I - бутонизация - начало цветения, II - полное цветение, III - активное образование бобов. Для этого поочередно применяют инсектициды на основе имидаклоприда и хлорпирифоса.

Для борьбы с двудольными сорняками используют гербицидные смеси: I - бентазон + МЦПА, в норме 2,5 + 0,4-0,5 л / га, II - бентазон + имазамокс, в норме 2,0 + 0,6 0,8 л / га. Против злаковых сорняков используют гербициды на оснований: хизилафоп-п-этил, клетодим, пропизафоп-этил и другие. Оптимальная фаза внесения борьбы с сорняками - 3-5 листов гороха. Гербициды против двудольных сорняков и граминицидов применяют раздельно с разрывом 5-7 дней.

При проведении химических обработок, для улучшения роста и развития культуры добавляют микроудобрения: молибден и кобальт в фазе 3-5 листьев, сульфат магния при всех обработках 2-3 кг / га, борные микроудобрения во время бутонизации - начала цветения.

Десикация.

Учитывая неодновременное созревания бобов на разных ярусах, для улучшения условий сбора и уменьшения потерь при пожелтении 75-80% бобов (влажность семян 25-30%) проводят десикацию препаратами на основе диквата, в норме 2,5-3 л/га. Обмолот начинают на 5-7 день, при снижении влажности ниже 16%.

КАК СДЕЛАТЬ РАСТВОР ПО-НАСТОЯЩЕМУ «РАБОЧИМ»

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СРЕДСТВ ЗАЩИТЫ РАСТЕНИЙ

Специфика моей работы предполагает, в частности, регулярное посещение семинаров, которые проводят для аграриев производители средств защиты растений. Почти каждое выступление представителей производителя с описанием сильных сторон препаратов сопровождается высказанным громко или полусепотом возмущением в стиле: «Да ничего оно не работает!». Дальше начинается дискуссия, которая редко приходит к конструктивному завершению. Недовольный фермер уезжает к себе в хозяйство с твердым убеждением, что ему «втюхивают» некачественную продукцию, а представитель производителя подозревает, что здесь не обошлось без фальсификата. И значительно реже партнеры-оппоненты докапываются до истинных причин проблемы...

Во сколько обходится защита и подкормка посевов на одном гектаре на протяжении сезона? Все зависит от избранной технологии выращивания. Кто-то «выливает» не менее 100 долларов на каждый гектар, избрав интенсивную технологию, а кто-то обходится пестицидами, суммарной стоимостью не более 20 долларов. Однако, в том и другом случае, фермер тратит деньги, и деньги немалые, при этом рассчитывая на определенный результат.

У нас должны быть чистыми между-рядья, растения - здоровыми, а вредители — держаться от наших полей подальше. Это позволяет обеспечить целый ряд условий не просто для получения высокой урожайности, а для обеспечения экономической стабильности хозяйства. Крепкие защищенные растения лучше противостоят стрессам и, в результате, позволяют обеспечить нормальные, или хотя бы, приемлемые итоги сезона в любом случае.

Именно поэтому мы избираем такую систему защиты, которая позволит хозяйству остаться в любом случае на плаву, даже если денег у нас немного, а средняя урожайность — низкая. И вот на этом фоне — трах-бах — не срабатывает гербицид, а фунгицид с инсектицидом оказывают лишь половинное действие, которое приводит к новому, еще более сильному, всплеску заболевания или возрастания численности вредителей... Как вариант — гербицид оказывает угнетающее действие на рас-



тения, которые вместо того, чтобы нормально развиваться, еще долго приходят в себя.

Почему так? Конечно, в некоторых случаях можно и необходимо добиваться разъяснений от производителя и дистрибьютора — фальсификата на рынке предостаточно, не говоря уже об априори подозрительном товаре. Но в большинстве случаев аграрии игнорируют вроде бы всем известные факторы, которые прямо влияют на качество защиты растений. Перечислим их по порядку.

1. Сознательное внесение недостаточной нормы действующего вещества.

На посевах появились вредители, но их пока немного. Или же первые незначительные признаки заболевания. И агроном принимает логичное на первый взгляд решение: а давайте-как экономим и внесем половинную дозу препарата! Результат почти всегда один и тот же: мы уничтожаем самые очевидные признаки проблемы, но через довольно короткий отрезок времени наступает катастрофа — на каждом растении по десятку гусениц или что-нибудь в этом роде... Приходится в срочном порядке докупать препарат (а нередко его более дорогой аналог — чтобы наверняка) и применять увеличенную дозу. В результате, с учетом стоимости пестицидов и технологических затрат, мы затрачиваем дополнительные средства, однако из-за упущенного времени теряем в урожайности. Кроме того, растения получают дополнительный химический стресс.

2. Техническая неисправность элементов конструкции опрыскивателя

Здесь стоит, в первую очередь, говорить об износе распылительных наконечников как о самой частой причине перерасхода рабочего раствора и некачественной защиты растений. Набор хороших распылительных наконечников для современного опрыскивателя может обойтись в 100, ну, пускай, в 200 долларов! Однако что мы нередко делаем? - Мы добиваем те форсунки, которые есть, да еще и гордимся этим. Мол, представляете, производитель рекомендует их менять каждый сезон, а наши держатся третий год подряд! Что в результате? Во-первых, перерасход рабочей жидкости, которая выливается из увеличенных отверстий в порой двукратной норме. Если речь идет об интенсивной технологии выращивания культур, то таким образом только на стоимости препаратов мы теряем десятки долларов на каждом гектаре! Умножаем на тысячу, на две, на три...

Во-вторых, неточное направление факела, и в итоге — некачественная обработка посевов. А в этом случае финансовые потери могут быть намного выше — вплоть до гибели посевов. Недоливаем норму — посевы зарастают сорняками, повреждаются болезнями и вредителями, и недополучают микроэлементы. Перелив — гарантированный фитотоксичный стресс.

3. Неправильный выбор форсунок и работа при неподходящих погодных условиях

Чтобы не углубляться в эту техни-

ческую тему, отметим, что для каждого опрыскивателя желательно иметь два-три набора специализированных форсунок, которые различаются типом и размером капли. Высота посевов, сила ветра, давление в системе опрыскивателя, скорость обработки — это все нужно учитывать при обработке посевов, выбирая форсунки, которые обеспечивают крупно- или мелкодисперсную каплю, равно как и нужный угол обработки. Сразу отметим, что далеко не каждый агроном или инженер способен безошибочно разобраться в этом вопросе, поэтому крайне желательно обратиться к представителям производителя или попросить совета у толкового консультанта.

Также, как бы того не хотелось, не стоит запускать опрыскиватель в поле в заведомо неподходящих условиях работы: при сильном ветре или высокой влажности с выпадением осадков. Вряд ли с этого получится что-то хорошее — одни убытки.

4. Неоднородность рабочего раствора

Очень и очень распространенная проблема. Мы спешим, мы надеемся на наш новенький опрыскиватель и на эффективный препарат известного бренда. Но это не означает, что достаточно просто засыпать или вылить пестицид в бак машины, и сразу же начинать работу. Никакой штатный смеситель в баке опрыскивателя не способен создать однородную субстанцию за несколько минут! Тем более, если это смесь нескольких химикатов. Фактически в этом случае машина начнет обрабатывать посевы чистой водой, а когда дойдет до дна бака, то из форсунок начнет выливать фактически смертоносная для всего живого высококонцентрированная жидкость. Наша пшеница или кукуруза вряд ли обрадуются такому «душу», тем более, если вносится гербицид, в количестве, в несколько раз, превышающем норму.

Потом мы снова засыплем препарат и зальем водичку. Постепенно яды будут оседать на стенках бака, что в результате еще больше усугубит ситуацию, и о какой-либо эффективной обработке посевов и речи быть не может. Именно поэтому настоятельно рекомендуем использовать специальные полевые смесители рабочего раствора, которые готовят его, пока опрыскиватель в поле, или же стоит привозить в цистернах готовый раствор. Однако в самом крайнем случае нужно хотя бы заливать в бак машины теплую воду и ожидать по крайней мере 10 минут перед началом работы.

5. Игнорирование чистоты, жесткости и уровня Ph воды

К сожалению, это широко распространенная ошибка, на которую не принято обращать особое внимание. Цистерна подъезжает в ближайше-

му пруду, набирает через шланг воду вместе с ряской, грязью и лягушками, и переливает в бак опрыскивателя. Хорошо, если фильтры по крайней мере задержат грязь, но не менее опасно то, что для приготовления рабочего раствора попадает вода с недопустимой кислотностью и жесткостью, то есть, наличием нерастворимых солей металлов. К чему это приводит?

Каждый препарат любого производителя работает при строго определенных показателях Ph и жесткости воды. Чем больше они отличаются от оптимальных, тем ниже эффективность конкретного препарата. Он плохо растворяется, а также попросту теряет свои паспортные свойства — на 20, на 50 или больше процентов. И чем больший срок проходит от смешивания препарат до его внесения, тем быстрее рабочий раствор теряет свою эффективность. Получается настоящая шахматная «вилка»: нам нужно как можно лучше перемешать, но за это время он будет терять свои свойства. Чтобы этого избежать, и при невозможности брать нормальную воду, обязательным является применение специальных препаратов типа размягчителей воды. Стоимость их применения обычно не превышает 2 долларов на 1 гектар, однако польза при этом — огромная.

6. Неправильная компоновка рабочей смеси

Да, нам очень хочется внести все и сразу: инсектицид с фунгицидом, стимулятор роста, несколько видов микроудобрений и т.д. Оптимальная погода, экономия на количестве проходов опрыскивателя, разносторонняя защита растений, усиленное питание — вроде бы отлично. Но... Во-первых, представим себе человека, которому за минуту сразу дали проглотить недельную дозу таблеток нескольких видов лекарств, а кроме этого — несколько пилюль концентрированных витаминов и микроэлементов. Дело, скорее всего, закончится капельницами, а также промыванием желудка. Поэтому, в этом случае растения почувствуют то же самое, только, простите, клзмы и капельницы им ставить некому, да и некуда... Потому лучше разделить все это дело на два захода.

Во-вторых, многие препараты банально несовместимы между собой, что в лучшем случае нейтрализует их преимущества, а в худшем — пойдет во вред растениям.

7. Недостаточная очистка внутренних поверхностей опрыскивателя

Во многом эта ошибка сходная с приведенной выше, а также с тем пунктом, который касается недостаточного смешивания препаратов с водой. Как известно, в большинстве случаев, часть отравы, которую мы вносим на посевы, оседает на стенках бака, в

трубопроводах, патрубках и вообще в системе опрыскивателя. По-хорошему, после каждой смены препарата следует произвести тщательную очистку системы с использованием специальных моющих средств. Но этот пункт из-за нехватки времени (чаще всего — нежелания операторов заниматься этим) игнорируется, и, в лучшем случае, система просто промывается чистой водой под давлением.

Это означает, что внутри машины постепенно оседает глифосат, почвенные гербициды, соли металлов, инсектициды, фунгициды и т.д. Все эти остатки накапливаются и вступают в реакции между собой. Поэтому, загоняя машину в поле, условно говоря, для того, чтобы произвести защиту сои от вредителей в июне или поддержать кукурузу, мы можем их полить таким «коктейлем», что следующим заходом туда зайдет не комбайн, а трактор с дисковой бороной...

Это серьезнейшая проблема, которую опять же можно решить, используя специальные и фактически копеечные средства для нейтрализации остатков химикатов в системе опрыскивателя. Потратив минимальные средства и, дополнительно, 10 минут времени, мы будем уверены в том, что не обработаем, например, раундапом всходы пшеницы.

8. Обработка не на упреждение проблемы, а «по факту»

Профилактика всегда лучше лечения, о чем мы, к сожалению, забываем, когда стремимся сэкономить на защите посевов. В каждом регионе существует определенный набор угроз (всплеск численности конкретных видов вредителей, возбудителей заболеваний) для той или иной культуры. Поэтому, если мы знаем, что если по крайней мере с 50%-ной вероятностью ожидается атака каких-либо клещей или гусениц, или же заболевания растений, то лучше сработать на упреждение. В принципе, большая часть современных препаратов максимально эффективна при профилактическом использовании или при появлении первых признаков проблемы. Если же дожидаться, когда листья покручиваются и покроются очагами поражения, то вряд ли что-то уже кардинально поможет в этом случае.

Вроде бы ничего нового, и о приведенных выше нюансах должен знать каждый агроном, однако большая часть их по-прежнему игнорируется. И мы теряем в деньгах, так как впустую расходует дорогие препараты, а также допуская потери урожайности. Даже если нам, в силу объективных причин, не удастся решить все эти проблемы сразу, желательно найти хотя бы самый простой и дешевый способ ослабить их негативное влияние на рентабельность работы.

Иван БОЙКО

«ПАЛЬМА», КИТАЙ И ПЕРЕРАБОТКА

На второй Международной масложировой конференции «KazOil 2018» точкой отсчета было пальмовое масло и китайско-американские отношения. Это главные факторы, влияющие на мировой рынок растительных масел, и на их казахстанское производство. Тем более, что стремительное развитие сегмента масличных в РК имеет свои особенности и стало проявлять некоторые болезни роста.

Вторая Международная масложировая конференция «KazOil 2018», организованная «Агро Индустрия KZ» и ИА «АПК-Информ», собрала на своей площадке экспортеров и импортеров масличных культур, сельхозпроизводителей, переработчиков, представителей финансовых институтов из стран СНГ, Центральной Азии, Европы.

На конференции обсуждалось несколько основных тем. Прежде всего, выстраивались прогнозы по конъюнктуре на мировом рынке масличных, связанные с обострением китайско-американских отношений, засухой в Европе. Эти факторы непосредственно оказывают влияние на Казахстан, вызывая некоторое напряжение между маслопереработчиками и аграриями. Сельхозпроизводители обсуждали приоритетность масличных культур, феномен масличного льна, эффективность возделывания подсолнечника, рапса, нишевых культур.

НЕСКОМРОМНАЯ «ПАЛЬМА»

Пальмовое масло, или как все спикеры конференции сокращали — «пальма», сегодня на мировом рынке становится важным фактором в ценовых прогнозах. Но логическая цепочка несколько длиннее. После иррациональной размолвки Китая и США, взаимных санкций, крупнейший экспортер сои перестал поставлять крупнейшему импортеру товар. Американские фермеры от этого совсем не в восторге - хранить урожай негде, бобы начинают гнить. Их может спасти рынок Европы, где был неурожай. Китай также ищет альтернативные ресурсы. Уже обрадовались этому факту Бразилия и Аргентина, увеличившие поставки сои в Китай.

«Аргентина, может, найдет лишние 10 млн тонн для Китая, но это не заменит 25-30 млн тонн экспорта сои из



США. Китай будет искать мелких поставщиков — Парагвай, Уругвай, Казахстан, Россию. Но на рынке не найдется столько мощностей, чтоб закрыть спрос на сою в Китае в сезон — с октября по январь, так как это время спроса на свинину. Китаю придется заменять сою подсолнечником, рапсом, придется сокращать протеин в фураже. Примерно придется сократить спрос на 11 млн тонн масличных. Но это — снижение производительности в мясной отрасли, - считает старший аналитик International Grains Council (Международного зернового совета) Питер Клаб.

Китай в последнее время значительно нарастил поголовье животных, поэтому крайне нуждается в протеиновых кормах. Особенно чувствительные отрасли — свиноводство и рыбоводство, на которые требуется порядка 10 млн тонн белковых компонентов. И, соответственно, Китай дает две трети мирового спроса на сою, а также порядка 7% в год роста потребления масличных.

По мнению Питера Клаба, в текущем маркетинговом году объем производства подсолнечника ожидается на уровне 50 млн тонн. Но у ряда крупных импортеров ожидается некоторое снижение спроса. «В Турции спрос на «семечку» упадет в связи с ослаблением лиры», - заметил эксперт. Вместе с тем, ожидания по спросу и цене на «семечку» зависят от других факторов.

Так, тренд на здоровый образ жизни, ужесточение требований в некоторых странах на содержание трансизомеров в продукции повысило интерес к пальмовому маслу. Поскольку вместо гидрогенизированных жидких растительных масел в маргаринах, соусах, кондитерских, хлебобулочных изделиях, стало использоваться пальмовое масло. Кроме того, «пальма» - более дешевое и влияет на стоимость других масел.

По мнению директора LMC International Дэвида Джексона, пальмовое масло станет задавать тон на рынке растительных жиров. Формирование цены же обратно пропорционально стоимости нефти и объема запасов.

«Сейчас пик урожая пальмы, тех деревьев, что посажены в 2010 году. На этом уровне производство еще пару лет продержится и ничего не произойдет на рынках масла. Но после 2020 года пальмы станут меньше, цены на масла вырастут. Для Казахстана это хорошая новость, так как вырастет спрос на подсолнечное масло, а значит, надо больше сажать подсолнечника и других масличных», — заметил Дэвид Джексон.

ЛЬНЯНОЙ ПЕРЕДЕЛ

Интерес к масличным в Казахстане растет с каждым годом. Но вопреки ожиданиям по наращиванию гектаров подсолнечника, отечественные аграрии диверсифицируют посевы масличных.

ВНК AGRO

Продажа первоклассной, высокопроизводительной сельхозтехники CASE IH, MacDon, Kuhn



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

CASE IH
AGRICULTURE



MacDon



г. Кокшетау

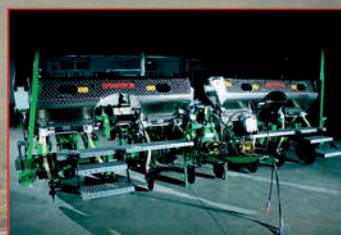
тел.: +7 771 040 1197 / +7 771 666 8506

a.prisyazheniy@bhkagro.com / v.ponomarenko@bhkagro.com

www.bhkagro.com



CAMPANA®



Сеялка Sigma 5 в Книге Рекордов Гиннеса!
Хочешь узнать почему?

Генеральный директор: +7-701-950-76-49, +49-172-101-61-47;
Главный инженер: +7-708-122-73-44, +7-771-832-78-32.

В большей степени крестьянам становится интересным лен, который вышел на первое место в структуре посевных площадей. Из 2,8 млн га масличных льном было занято около 1 млн 100 тыс. га, или 35%.

«За последние 5 лет площади под льном выросли на 160%. У нас сегодня больше льна, чем подсолнечника и рапса. Лидирует СКО - 600 тыс га, затем идет Костанайская — порядка 300 тыс га, Акмолинская — около 200 тыс га. Начинают заниматься льном в ВКО, и даже на юге страны», - сообщил менеджер по маркетингу «Сингента Казахстан» Олжас Турсункулов.

По данным эксперта, под подсолнечником в Казахстане занято 864 тыс. га, с постоянным ежегодным приростом посевов на 30-40 тыс га. Основные площади — 600 тыс га расположены в Восточном Казахстане и Павлодарской областях.

Как отметил Олжас Турсункулов, за последние 5 лет площадь посевов рапса увеличилась на 40% и составила 374 тыс га. Основной регион возделывания рапса — Северный Казахстан, в котором сосредоточено около 70% посевов, затем идут Восточно-Казахстанская, Акмолинская, Костанайская, области. Причем, в ВКО внедряют и яровой и озимый рапс.

Определяющими факторами являются климатические условия, возможности, хранения и сбыта. Так, заместитель гендиректора ТОО «ПТК «Содружество» Александр Гринец отметил изменение климата и несоответствие классических рекомендаций лучшим практикам по Северо-Казахстанской области.

«Произошло реальное изменение климата, в частности, негативное перераспределение осадков. Раньше в нашем регионе — по северу страны оптимальными сроками сева считался период с 20 по 28 мая, так как летний максимум осадков приходился на 3 декаду июня — 1 декаду июля. Сейчас выпадает лишь половина нормы. Осадки перешли на более поздний период, что плохо для зерновых, но хорошо для масличных. Средняя температура июля упала на 1 градус и сравнялась с июньской. Это негативно отражается на зерновых, затягивает вегетацию теплолюбивых - подсолнечника, сои, кукурузы. Они стали ощущать недостаток тепла, хотя никогда тепло в СКО не было лимитирующим фактором», — заметил Александр Гринец.

Поэтому, по его мнению, надо более продуманно выбирать культуры и сорта, соотносясь с условиями почвенно-климатических зон. Так, для сухостепной зоны, каштановых почв подойдут самые засухоустойчивые: сафлор, горчица сарептская, рыжик, тем более что рыжик нетребователен к почвам. Для засушливой степной зоны южных черноземов рекомендуются: лен, подсолнечник, разные виды гор-

чицы, рыжик, сурепица. В умеренно засушливой северной зоне хорошо будут чувствовать лен, рапс, подсолнечник, редька масличная. Причем, золотистый лен менее устойчив к засухе, чем коричневый, и белая горчица более требовательна к осадкам, чем сарептская. Зато в самый сухой год августовские осадки «вытащат» подсолнечник. Хорошо использует влагу нижних горизонтов, поздние летние осадки лен.

Кстати, утилизация соломы при возделывании льна перестает быть обузой, и начинает приносить доход. Прежде всего, это сырье для технической пакли, которая идет в экологическое строительство, это биотопливо для котлов длительного горения. Кроме того, российские ученые предлагают довольно эффективные деструкторы для разложения соломы на полях.

«Не надо искать «золотые» культуры, которые вытащат экономику. Надо формировать стабильные севообороты с научно обоснованным чередованием культур. К примеру, у нас в хозяйстве мне кажется мы вышли на оптимальный вариант: 30% масличных, 50% зерновых, 5% крупяных, 5% кормовых и 10% бобовых — нут и чечевица», — посоветовал Александр Гринец.

РЫЖИК ЖДУТ В ГЕРМАНИИ

Выступление директора компании CasusBioOilTradingUG Раисы Штейник вначале зал слушал с некоторым недоумением. Малоизвестная культура, нишевая, должна иметь какое-то неоспоримое преимущество над другими крестоцветными, чтобы вызвать реальный интерес, но пока отдельные практики не особенно воодушевляли.

«Производители видят две проблемы, когда разговор заходит о рыжике - низкая урожайность и необеспеченный сбыт. В России зачастую к рыжику относятся как к сорняку, или, в лучшем случае, как к сидерату. Между тем, рыжик можно выращивать в агроклиматических зонах, в которых невозможно выращивать озимую пшеницу, рапс. Если говорить об урожайности, то 2 тонны для рыжика - не предел, в среднем, можно говорить о 1.6-1.8 тоннах с гектара», - констатировала Раиса Штейник.

Конечно, высокая урожайность обусловлена хорошими семенами, однако семеноводство рыжика развито крайне слабо. Наиболее известен сорт «пензяк» - не самый продуктивный. Часто вместо семян используется очищенный товарный рыжик, что дает резкое снижение маслянистости. Неоспоримое преимущество — нетребовательность культуры. Во время Второй мировой войны в Советском Союзе рыжик был спасением, как самая неприхотливая культура среди масличных.

Сегодня же в странах Европы рыжиковое масло идет на биотопливо. Компания Lufthansa полгода использовала биотопливо при заправках Airbus 321. Стоимость топлива была выше, чем

традиционный керосин, однако углекислого газа при сжигании выделялось значительно меньше. Чтобы эксперимент стал повседневностью, нужны большие объемы масла и его стабильные поставки.

«Наша компания отвечает за гарантию сбыта, мы здесь же, в Казахстане перерабатываем, масло заберем, а шрот, жмых оставим. Мы приглашаем к долгосрочному сотрудничеству сельхозпроизводителей и предлагаем несколько моделей финансирования выращивания рыжика», - заявила Раиса Штейник.

Вместе с тем, она заметила, что добиться большей эффективности при промышленных масштабах можно посредством создания кластера, с семеноводством, агросопровождением, выращиванием, сбором, хранением, переработкой.

КОМУ И КАК ПРОДАВАТЬ

Казахстан маслично-избыточная страна. Из всех соседних стран Центральной Азии, Казахстан выращивает масличных больше, чем надо для внутреннего потребления. Процент переработки пока не высокий, но и в этом объеме есть излишки. «Если мы возьмем производство растительного масла, то Казахстан в данный момент производит около 366 тысяч тонн, из них для внутреннего потребления нам нужно 349 тысяч тонн, то есть у нас остается небольшое количество масла для экспорта», — заметил менеджер по маркетингу «Сингента Казахстан» Олжас Турсункулов.

При этом он обратил внимание на то, что несмотря на безмерный интерес Китая, логистически Казахстану выгодны страны центральной Азии. «Логистические возможности дают Казахстану открытый вход в страны региона, открытая граница с Кыргызстаном и последние изменения в политике Узбекистана для наших производителей и трейдеров наращивают их возможности. И я бы отметил Китай как потребителя масличных № 1 в мире. Соседство с этой страной увеличивает наши возможности, но нужно наращивать как посевы масличных, так и возможности по их переработке», - заключил менеджер Сингенты.

По его подсчетам, общий объем, производства растительного масла в Центральной Азии, составляет около 660 тыс. тонн в год, причем, большая часть — это хлопковое масло, немного подсолнечного, а потребление в регионе на 330 тыс. тонн больше. То есть, это тот объем, который может закрыть Казахстан.

Растет потребление подсолнечного масла и в Китае — с 3 до 7 % за последние годы, а каждый процентный пункт — это миллионы литров. Поэтому казахстанским аграриям надо наращивать производство, причем обратить внимание на интенсификацию про-

Элитно-семеноводческое крестьянское хозяйство

«СЕМЕНА МАСЛИЧНЫХ»



Наш адрес: 070519, Республика Казахстан, ВКО, Глубоковский район, с.Тарханка, ул.Степная, 7а.
тел. 8-72331-51-114, 8-72331-53-122, 8-777-245-65-28, e-mail: kx_cm@mail.ru



Яровая пшеница

Омская 18	элита	Разновидность лютеценс, сорт среднепозднеспелый, высокоурожайный, устойчив к полеганию, осыпанию и поражению мучнистой росой. Отличается повышенной продуктивной кустистостью. Сильная пшеница.
Омская золотая	элита	Разновидность лютеценс, сорт среднепоздний, вегетационный период 93-95 дней, масса 1000 семян 36-40 гр. Устойчивость к засухе высокая. Содержание клейковины до 30%, урожайность 26,3-34,0 ц/га. Рекомендуется для возделывания в лесостепи и степи.
Дарья	элита	Разновидность лютеценс, сорт среднеспелый, вегетационный период 80-106 дней. Сорт устойчив к полеганию и засухе. Масса 1000 семян 32,6 гр. Имеет хорошие хлебопекарные качества. Отнесён в группу ценных пшениц.



Овёс

Иртыш 21	с/элита	Разновидность мутика, сорт среднеспелый, вегетационный период 73 дня. Сорт устойчив к полеганию, колеблется от средней до очень высокой. Зерно крупное, масса 1000 зёрен от 38 до 43,8 гр. Содержание белка в зерне 12,9%, жира 4,8%. Высокоустойчив к головневому заболеванию и корончатой ржавчине. Сорт зернового и зернофуражного направления.
----------	---------	--



Ячмень яровой

Омский 87	с/элита	Разновидность медикум, сорт среднеспелый, вегетационный период 68-82 дня. Масса 1000 зёрен 47-54. Среднеустойчив к полеганию. Кормовые и крупяные качества зерна хорошие, включен в список ценных сортов. В благоприятных по увлажнению климатических условиях сорт способен формировать пивоваренное сырьё.
-----------	---------	--



Гречиха

Богатырь	элита	Разновидность алята. Растения отличаются детерминантным типом побегов высотой 60-75 см. Плоды крупные, крылатые. Пленчатость 19-22%. Сорт скороспелый, вегетационный период 69-83 дня. Стеблевой короткий, полегает и осыпается слабо. Устойчивость к засухе средняя. Отличается дружным цветением и созреванием. Зерно крупное, масса 1000 зёрен 24,3-27,1 г, урожайность от 12-24,7 ц/га
----------	-------	--



Подсолнечник

гибрид Восточный	F1	Раннеспелый трехлинейный гибрид, вегетационный период 92-95 дней. Масса 1000 семян 60-80 гр. Содержание олеиновой кислоты в масле 50-60%.
гибрид Алтын 7	F1	Раннеспелый трехлинейный гибрид, вегетационный период 90-95 дней. Масса 1000 семян 80-85 гр., содержание олеиновой кислоты 80-85%. Оригинатор КХ «Семена масличных», в 2017г. передан на государственное сортоиспытание.
гибрид Шыгыс 9	F1	Раннеспелый трехлинейный гибрид, вегетационный период 90-95 дней. Масса 1000 семян 80-85 гр. Оригинатор КХ «Семена масличных», в 2017 г. передан на государственное сортоиспытание.
Сибинский	элита	Сорт ультраранний, вегетационный период 82-86 дней. Растение высотой 140-160 см. Масса 1000 семян 60-85 гр, лужистость 23-24%, масличность 48-51%. Натура 400-410 г/л. Урожайность 18-29,3 ц/га. Сорт признан перспективным и допущен к использованию с 2018 г.
Скороспелый 87	элита	Сорт ультраранний, период от всходов до физиологической спелости 83-85 дней. Растения высотой 130-150 см. Масса 1000 семян 60-90 гр. Урожайность 18-28,2 ц/га.

изводства, на новые сорта, удобрения, технологии. Сегодня в мире имеются семена для любого региона, с различными тепловыми, световыми режимами. Надо лишь выбрать наиболее эффективную стратегию.

Между тем, каков бы дефицит не существовал на рынке, требования к семенам масличных и к маслу остаются высокими.

«При отправке на экспорт, семена тестируются на тяжелые металлы, пестициды. Особое внимание надо уделить содержанию микотоксинов, афлотоксинов и т.д. В 2018 в некоторых экспортных партиях имелось превышение допустимого предела по эруковой кислоте, глюкозинолатам. По льну также иногда не выдерживаются требования к качеству, бывает превышенное содержание пестицидов», - отметил менеджер по развитию бизнеса ТОО СП «СЖС Казахстан Ltd» Жандос Есмагул.

При этом есть простые способы сокращения нежелательных показателей качества семян. Поздняя весна уходящего года, неоптимальный температурный режим привели к задержке развития культур на две недели. Это повлекло за собой развитие различных грибковых поражений, что значительно затянуло сроки созревания.

«Приостановить нежелательные процессы в семенах с повышенной влажностью можно понижением температуры от 10 до 0 градусов. Однако семена с незаконченным процессом дозревания после прекращения действия низких температур быстро портятся. Незрелые семена льна имеют повышенное содержание гликозида линомарина, и, как следствие, продукт его гидролиза – синильной кислоты. Поэтому можно ожидать большой токсичности в незрелых семенах льна, что может проявиться в шроте, жмыхе», - заметил Жандос Есмагул.

Между тем, в Китае, Иране имеется высокий спрос на жмыхи масличных, поэтому при намерениях экспортировать, надо учитывать условия выращивания, хранения, качество семян, агротехнику.

«Экспортный потенциал подсолнечника в сезоне 2017-18 года оценивается более чем в 300 тыс. тонн, основными экспортёрами являются Китай, Иран и Узбекистан. Основными потребителями казахстанского льна, по-прежнему, будут страны Европы, среди которых явным лидером является Бельгия. Кроме того, наметился устойчивый экспорт льна в Афганистан, Польшу и Турцию. Благоприятная ситуация по рапсу, который экспортируется из Казахстана в Иран, Бельгию и Монголию. Намечается его экспорт в Китай и в Италию», - сказал Жандос Есмагул в ходе международно-национальной конференции KazOil 2018.

Кроме того, он отметил, что у многих стран растет интерес к покупке масел первичного холодного отжима, которые потом подвергаются на месте

очистке, дезодорированию.

Казахстану надо не упустить шанс заявить о себе, как об экспортёре готового масла, продуктов его переработке, а не просто сырых семян. Сразу возникает аналогия с экспортом зерна и муки, когда увлекшись наращиванием продаж зерна, упустили продвижение продуктов переработки. В результате соседние страны построили перерабатывающие мощности и установили повышенные ввозные пошлины на муку, макаронные изделия, а наши мельницы закрываются.

«Первые ласточки» уже «полетели». По словам эксперта, в марте этого года переработчики из Восточного Казахстана жаловались в НПП «Атамекен» на отсутствие у них сырья, из-за того, что Китай предложил большую цену за семена подсолнечника: \$320 за тонну против 63-82 тыс. тенге за тонну внутри страны. Эта ситуация не может быть нормальной, переработку надо всячески поддерживать. Президент страны неоднократно отмечал, что экспортировать необходимо переработанный продукт, с высокой добавленной стоимостью.

ПЕРЕРАБОТКА ПРОСИТ СЫРЬЕ

Президент ассоциации «Масложировой Союз Казахстана» Константин Невзоров заострил внимание на ситуации с переработкой масличных в Казахстане.

«Мощности переработки составляют 2,6 млн тонн, из них заводы с устаревшим оборудованием – 1,5 млн тонн, заводы с новым оборудованием – 1,1 млн тонн, их загруженность на сегодня составляет 31%. При этом, загруженными почти на всю мощность являются крупные заводы, несмотря на то, что оборудование у них устарело. Такие заводы, имеющие большую мощность переработки, загружены сегодня на 95%, а то и на 100%. Что из этого следует: у мелких заводов качество и стоимость переработки выше, а закупочная цена на сырье, которую они могут дать, ниже, у крупных заводов себестоимость ниже, а цена на закупку сырья выше», - сообщил Константин Невзоров.

Глава ассоциации перечислил ряд проблем, с которыми сегодня сталкиваются переработчики. Прежде всего отмечается мелкотоварность сельхозпроизводителей, отсутствие инфраструктуры хранения. Отсюда и нехватка сырья, поскольку аграриям удобнее и выгоднее продать его зарубежным трейдерам, нежели вкладываться в емкости для хранения.

У самих переработчиков не хватает оборотных средств, чтобы закупить сырье в период уборки. Кредиты с невысокой ставкой были бы хорошим подспорьем.

«Анализируя производство растительных масел в Казахстане с 2000-го по 2017-й год, мы видим увеличение в шесть раз, однако общая цифра настолько незначительна, что можно по-

думать это объем переработки одного хорошего производства. Единственным сырьем на сегодня остаются тропические масла, несмотря на то, что их стоимость выше подсолнечного масла с транспортировкой. Согласно Программе развития масложировой отрасли, которая сейчас разрабатывается в Минсельхозе, с 2018 по 2030 год будут увеличены площади под масличные почти в 2 раза – до 6 млн га», - отметил Константин Невзоров.

По его мнению, конкуренция на рынке достаточно высока, поэтому для успешного бизнеса становится более привлекательной глубокая переработка масличных, с получением соусов, майонезов, лецитина, биотоплива. При этом, комплексная переработка выгодна при кооперации с малыми и средними производителями.

Интересно, что казахстанский покупатель, по словам эксперта, уже давно отдает предпочтение собственной продукции перед импортной. Доля местных производителей майонеза, соуса и кетчупов на рынке Казахстана, по его сведениям, составляет более 70%.

«Наш казахстанский покупатель не идет на маркетинговые уловки вроде надписей «оливковый», «сметанковый», «на перепелиных яйцах». В перечне ингредиентов эти составляющие в лучшем случае стоят на последнем месте, а то и вовсе не содержатся в продукте. Также наши покупатели знают, что соусы должны храниться в холодильнике и должны иметь высокую жирность. Майонезы, кетчупы в которых жирность более 67% в консерванте не нуждаются. Если менее, то жир заменяется водой и консервантами», - сообщил глава масложировой ассоциации.

Для экспорта масел, помимо качества, придется следить за мировой «модой» и требованиями к упаковке. Сегодня растет спрос на блендирование масел – смеси разных масел, например, подсолнечного и льняного, или рапсового с подсолнечным и с арахисовым. В упаковке масел важна такая мелочь, как крышка, которая должна быть со срывным кольцом, с открытием клапана, даже у 5-литровой бутылки. Ну и сама упаковка должна не мяться, не ломаться. Тогда казахстанское фасованное масло можно будет продать в Китае гораздо дороже, чем в цистернах.

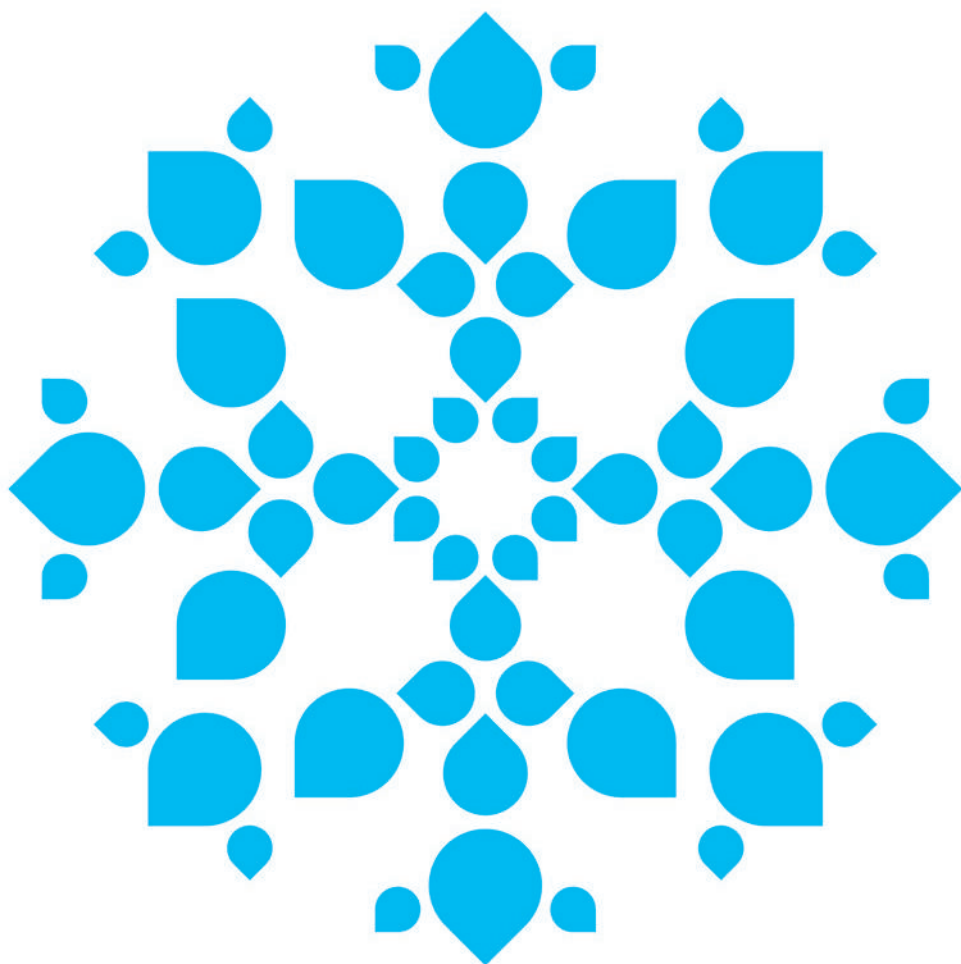
НЕ ВСЕ ПОЛЕЗНО, ЧТО ГРАНИЦУ ПЕРЕЛЕЗЛО

С введением на пространстве ЕАЭС, да и в ряде стран Европы, Азии ограничений по трансизомерам, в Казахстане возросло количество импортной продукции с повышенным содержанием этих вредных веществ. Другие страны жестко охраняют внутренние рынки, а у нас пока имеются проблемы. Под видом сливочного масла завозятся спреды, и эта фальсифицированная продукция

Компания «Август» поздравляет вас с наступающим Новым годом!

Пусть грядущий год будет урожайным на профессиональные успехи, яркие открытия, креативные решения и надежных деловых партнеров.

От всей души желаем вам крепкого здоровья, благополучия, любви и согласия!



С нами расти легче

вредит нашим производителям.

«Еще не все предприятия, в основном зарубежные, выдерживают 2% транзжиров. В России еще разрешено иметь до 8%. Такую продукцию везут через Казахстан, а различные оптовики выкупают ее и реализуют. ... Если упустим момент по ужесточению законов при реализации фальсификатов, то потом не избавимся от транзжиров никогда», – заметил Константин Невзоров.

Между тем на границе можно проверять продукцию газовым хроматографом на содержание трансизомеров жирных кислот, в общем. В смешанной продукции, где есть растительные и молочные жиры эта процедура усложняется. По словам главы ассоциации, этому мешают разные минимальные значения. По техрегламенту ЕАЭС для молочной продукции, зафиксировано ограничение на уровне 8%, а для продукции с растительными жирами – 2%. По мнению российских экспертов, отличить естественные трансизомеры от искусственных невозможно. Но в институтах переработки из Индии, Турции Ирана говорят о том, что отличить откуда пришли трансизомеры – из молочной продукции – из молочного жира, либо из переработанного гидрогенизированного жира не трудно.

«Наша ассоциация считает, что необходимо ужесточить процессы сер-

тификации продукции. Прежде всего, следует ужесточить контроль за продажей во всех точках торговли. Импортная продукция должна контролироваться на границе при ввозе. И если производитель уже себя запятнал некачественной продукцией, он должен быть включен в определенный реестр, причем мы работаем в этом направлении и с Россельхознадзором и просим формировать межстрановые черные списки, чтобы продукт просто не мог пересекать границы», - сказал глава масложировой ассоциации.

ГДЕ ДЕНЬГИ ВЗЯТЬ

Вечная проблема – нехватка оборотных средств, в Казахстане решается через финансовые институты. Например, Агрокредитная корпорация (АКК), как финансовый оператор, финансирует весенне-полевые работы сельхозпроизводителям. Кредитует под 8% и переработку, причем, ставка может быть немного ниже, если заем пойдет через банк второго уровня, который участвует в этой программе.

Другая структура - НК Казахэкспорт (бывш. Казэкспортгарант - дочерняя компания холдинга Байтерек) поддерживает экспортеров, предоставляя им предэкспортное, торговое финансирование, факторинг – выкуп дебиторской задолженности, хеджирование валют-

ных рисков.

Когда идет несколько сделок с отсрочкой платежа, и у экспортера нарастает дебиторская задолженность, падает оборотка, то Казахэкспорт может предложить ряд инструментов. Например, торговое финансирование, когда кредитуются покупатель. Оно осуществляется через два банка – наш и зарубежный, например, в России, это Рафайзен Банк. Или же в качестве предэкспортного финансирования компенсируется дебиторская задолженность через заем банка второго уровня, примерно, под 8-9%.

«Главное, мы берем на себя риски, можем проверить бесплатно покупателя. Мы собираем информацию о нем, готовы застраховать сделку. Если мы страхуем меньшую сумму, чем вы желаете, то это для вас знак – работать ли с этим покупателем. Были случаи, когда мы отказывали в гарантиях, но компания все же отгружала товар, а потом мучилась с оплатой. ... Наше страхование идет как твердый залог, под него можно получить кредит. ... Можем предоставить заем и на расширение производства, если у заявителя высокий экспорт», - проинформировал директор департамента страхования АО «Экспортная страховая компания KazakhExport» Куаныш Мукажанов.



Агробиржа

www.agrosauda.kz



ЭЛЕКТРОННАЯ ПЛОЩАДКА
ПО ТОРГОВЛЕ ПРОДУКЦИЕЙ
АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Web-ресурс, обеспечивающий проведение электронной торговли участниками агропромышленного комплекса, для реализации продукции сельского хозяйства и других материально-технических ресурсов АПК



Мобильная версия
доступна
в Google play



Маленькие затраты – большие гектары



Трактор «John Deere» 8225R и сеялка «Vaderstad Rapid 400С» – этот тандем создан для невероятной экономии и производительности, засевая до 80 га за рабочую смену!

Благодаря высокой скорости и точности посева сеялка «Vaderstad Rapid 400С» шириной захвата 4 м имеет производительность обычной 8-метровой сеялки.

В эпоху цифровизации не обойтись без интеллектуальных решений для увеличения эффективности и производительности посевного комплекса:

- 8225R – телематическая система JDLink, система AutoTrac.
- «Vaderstad Rapid 400С» – система E-Control (революционная система мониторинга сеялки), система SeedEye (опция).



 Eurasia Group

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

ЛУЧШЕЕ ВРЕМЯ, ЧТОБЫ ИНВЕСТИРОВАТЬ

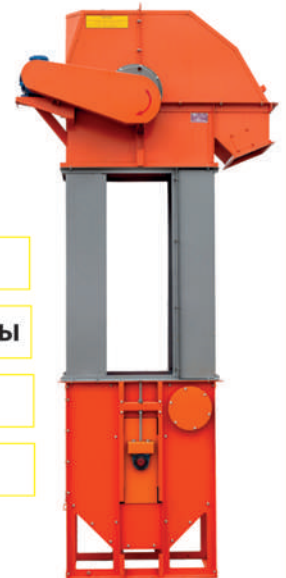
ДО
10%
Субсидии %
ставки

ДО
25%
Инвест-
субсидии

ДО
30%
Скидки



ПК «Алкон-2006»



Зернометатели ЗМ-60, ЗМ-90

Звездочки в ассортименте

Пресс-подборщики тюковые «Киргизия»

Нории, шнеки, транспортеры

Крыльчатки и вентиляторы любой модификации

Трубы самотечные, клапаны, распределительные отводы

■ МОНТАЖ, ДЕМОНТАЖ, РЕКОНСТРУКЦИЯ МЕХТОКОВ

■ РЕМОНТ ЗЕРНОМЕТАТЕЛЕЙ, ОЧИСТИТЕЛЬНЫХ МАШИН, ТРИММЕРНЫХ БЛОКОВ



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



НОВЫЕ ВСТРЕЧИ В «АВГУСТЕ»

Отшумели последние отголоски уборочной страды. Представлена на ремонт и хранение техника, урожай загружен в закрома, и только экономисты продолжают подсчёт затрат и прибыли по итогам сезона. Окончен оперативный сезон и для сотрудников коллектива компании «Август-Казахстан».

Наступила пора подвести итоги работы, провести работу над ошибками, отметить положительные результаты и успехи, достигнутые в ходе сезона. Но на этом работа «августовцев», конечно же, не заканчивается: с окончанием уже прошедшего оперативного сезона, одновременно стартует уже новый, в котором предстоит ощутить новые перипетии и преодолеть другие трудности защиты нового урожая. Подобно зимней серии игр в интеллектуальном клубе «Что? Где? Когда?», у «августовцев» наступает серия зимних семинаров, олимпиад и других неформальных встреч с сельскохозяйственными товаропроизводителями. А вопросов тут бывает, как правило, больше чем ответов, по сложности они не уступают тем, что звучат в известной передаче.

На конец года компания «Август-Казахстан» провела три запланированных семинара. Так, в середине ноября в г.Кокшетау был проведён семинар по теме: «Практика применения препаратов от компании «Август» в технологии No-Till на базе научно-производственного хозяйства ТОО «Ак-Жер 2010». На семинар были приглашены руководители и агрономы хозяйств Акмолинской, Северо-Казахстанской и Костанайской областей, а также дистрибьюторы и другие партнёры ТОО «Август-Казахстан». В ходе семинара директор ТОО «Ак-Жер 2010» Хитров А.А. представил всем присутствующим модель хозяйства нового формата, в котором внедрены новейшие подходы современного земледелия с улучшенными возможностями по внесению удобрений, использованию средств защиты растений, а также других приёмов, в целях получения высоких и качественных урожаев зерновых, масличных и зернобобовых культур. Руководитель региона «Север» ТОО «Август-Казахстан» Парунов С.Н. поделился результатами технологических испытаний, заложенных в ТОО «Ак-Жер 2010» в сезоне 2018 года на яровой пшенице, рапсе, льне, подсолнечнике, горохе и чечевице. Достаточно высокими получились урожаи на всех опытных посевах, впрочем, некоторые гости отмечали, что это было ожидаемо, так как в период проведения Дня поля 19 июля 2018 года в ТОО «Ак-Жер 2010», организатором которого была компания «Август-Казахстан», они могли воочию наблюдать развитие культуры и уровень земледелия, позволяющий достигать высоких результатов.

Партнёры компании «Август-Казахстан», в числе которых такие известные бренды как «Amazon», «Claas», «Bourgault», «Eurasia», «ЕвроХим» и «Курган-Семена», приглашённые на семинар, также представили свои программы по использованию своих продуктов при внедрении технологии No-Till в условиях Северного Казахстана.

Участники семинара имели возможность в живой беседе в формате вопросов и ответов общаться с выступавшими специалистами всех компаний, что, безусловно, вызвало у них неподдельный интерес к происходящему в зале отеля «Достык» в тот день. Более интересные моменты выступлений, интересовавшие гостей, они могли обсудить и в кулуарах семинара, а также во время кофе-брейка, дружеского обеда и торжественного ужина.

Не меньший интерес гостей семинара вызвало проведение розыгрыша лотерейных билетов среди участников семинара, в котором были разыграны множество призов от компании «Август-Казахстан»: это и куртки, ветровки, спецодежда, спецобувь, сумка агронома, рюкзаки, термкружки и многое другое с логотипом компании «Август», что будет напоминать о хорошем семинаре в г. Кокшетау 14 ноября 2018 года. Гости семинара отметили высокий уровень организации, а также хорошую подачу информации и выразили пожелание иметь больше возможности следить за хозяйством ТОО «Ак-Жер 2010» с целью внедрения в своих хозяйствах их опыта, посредством свободного посещения и консультаций технологов компании «Август-Казахстан».

На протяжении более чем пяти лет компания «Август-Казахстан» поддерживает плодотворное сотрудничество с холдингом «Атамекен-Агро». Из года в год эти отношения только крепнут и выходят на более высокий уровень. АО «Атамекен-Агро» является одним из основных и лучших партнёров «Августа» в Казахстане, об этом отмечал и генеральный директор АО Фирма «Август» Усков А.М. в ходе своего визита в Казахстан этим летом. Технологи «Август-Казахстан» всё лето находятся рядом с агрономами хозяйств холдинга, проводя технологическое сопровождение посевов, и помогают решать множество вопросов, возникающих в период применения продукции «Августа». Кроме того, технологами «Августа» ежегодно закладываются новые технологические испытания новых продуктов и демонстрационные опыты новых схем защиты тех или иных культур. Ежегодно компания «Август-Казахстан» проводит большое количество семинаров, разного рода агрономических учёб, олимпиад и других встреч с представителями хозяйств холдинга «Атамекен-Агро», и каждая новая встреча несёт в себе только новое: ни одна из таких встреч не бывает похожа на другую: партнёры стремятся постоянно улучшать формат проведения таких форумов для повышения интереса и продуктивности.

Именно таким получился и очередной семинар, проведённый компанией «Август-Казахстан» для директоров, главных агрономов и бригадиров хозяйств «Атамекен-Агро» в Боровом 28 ноября 2018 года. На семинар в качестве спикеров были приглашены известные за пределами Казахстана учёные в области как растениеводства и защиты растений, так и минерального питания.

Член-корр. НАН Украины, доктор биологических наук, про-

фессор Швартау В.В. в очередной свой приезд на землю Казахстана в своём докладе отметил большие возможности казахстанского земледелия в ресурсосберегающей технологии, а также высокое качество зерна, получаемого земледельцами Казахстана. Выступления Швартау В.В. пользуются постоянным интересом у всех клиентов «Август-Казахстан» во время проведения любых форумов под эгидой «Августа» в Украине и Республике Казахстан.

В этом году, по желанию руководства «Атамекен-Агро», «августовцами» был приглашён профессор **Российского университета дружбы народов им. П.Лумумбы Нагорный В.Д.** Днём ранее оба профессора посетили одно из хозяйств холдинга «Атамекен-Агро» вблизи г. Кокшетау - ТОО «Дихан-Плюс». Гости посетили поля, машинный двор, ремонтные мастерские, гаражи и другие объекты хозяйства. В своём выступлении профессор Нагорный В.Д. отметил высокую организацию работ в хозяйстве, наличие всех видов почвообрабатывающей техники, посевных комплексов, современных тракторов и комбайнов, в купе с грамотным агрономическим составом, что позволяет достигать высоких результатов в земледелии.

Одним из интересных моментов выступления Нагорного В.В., вызвавшего интерес у слушателей, было приведённое сравнение условий земледелия Казахстана и Канады. В частности была презентована книга под названием «Сельское хозяйство Канады. Корни успеха», автором которой является сам Нагорный В.В., повествующая о становлении канадского производства зерна в провинции Саскачеван. Слушатели увидели много сходств и различий Казахстана и Канады в растениеводстве, земледелии, защите растений и минеральном питании. Отвечая на вопросы из зала, спикер подробно останавливался на особенностях тех или иных вопросов применительно к Казахстану, чем вызвал положительный отклик у участников семинара.

О фитопатологических аспектах в условиях ресурсосберегающей технологии поведала **кандидат сельскохозяйственных наук, ассоциированный профессор Казахского аграрно-технического университета им. С. Сейфуллина Тулеева А.К.** Много было рассказано о болезнях зерновых, масличных и зернобобовых культур, методах диагностики, выявления, идентификации и, самое главное, мерах борьбы с вредными патогенами. Студентами КазАТУ им. С. Сейфуллина в период производственной практики тоже закладывается большое количество опытов в хозяйствах Акмолинской области, помогающих крестьянам правильно и своевременно определять наличие заболеваний и проводить защитные мероприятия на своих посевах. В докладе были приведены особенности возникновения и течения заболеваний, факторы, влияющие на рост или снижение активности патогенов, влияние защитных мероприятий на урожайность культур.

Докладчики от компании «Август-Казахстан» презентовали пакет новых продуктов АО Фирма «Август», зарегистрированных на территории Республики Казахстан на 2019 год. Среди них и новые инсектицидные и фунгицидные протравители, гербициды, зарегистрированные на рапсе, льне масличном, чечевице, подсолнечнике, а также фунгициды и инсектициды с новыми действующими веществами. Некоторые, ранее зарегистрированные препараты, с 2019 года получили расширение на приме-



нении на других культурах, все препараты прошли полностью процедуру регистрационных и производственных испытаний и с начала 2019 года поступают в продажу. На семинаре были подведены итоги деятельности технологов «Август-Казахстан» по технологическому сопровождению, полученным результатам по итогам сезона, отмечены проблемные вопросы и замечания по технологическим аспектам, а также пути решения в тех или иных ситуациях.

Как и на предыдущем семинаре, был проведён розыгрыш лотереи от компании «Август-Казахстан» со всевозможными призами, подарками и сувенирами.

Основными помощниками производителей средств защиты растений, как известно, являются официальные дистрибьюторы. «Август-Казахстан» не забывает и о своих дистрибьюторах. Ежегодным и традиционным стал семинар, проводимый ТОО «Август-Казахстан» исключительно для своих дистрибьюторов. На этом семинаре технологи компании рассказали и презентовали свои демонстрационные и технологические испытания. Было показано практически всё, что было достигнуто в уходящем сезоне на полях научно-производственной площадки в ТОО «Ак-Жер 2010». Кроме того, для вновь принятых специалистов-дистрибьюторов было проведено отдельное занятие по всем топовым препаратам «Августа», а также ознакомительная лекция по новым продуктам на 2019 год.

Технологи компании «Август-Казахстан» презентовали свои испытания на территории Костанайской, Акмолинской и Северо-Казахстанской областей на зерновых, масличных и зернобобовых культурах. Были озвучены особенности применения тех или иных препаратов в условиях каждой области, обращено внимание на некоторые тонкости и нюансы, влияющие на эффективность и урожайность. В режиме вопросов и ответов, много вопросов было обсуждено касательно норм расхода, регламента применения препаратов и возможности использования в баковых смесях с другими группами пестицидов между собой.

В заключение совещательного дня, был проведён товарищеский матч по футболу между командами дистрибьюторов и организаторов. Во время дружеского ужина, своих владельцев обрели призы и подарки по результатам розыгрыша лотереи от компании «Август-Казахстан».

Пора семинаров для «августовцев» только началась, поэтому продолжается подготовка к запланированным форумам во всех регионах Казахстана. О значимости и необходимости проведения таких встреч говорить нет необходимости: безусловно, они нужны как сельхозтоваропроизводителям, которые нуждаются в нашей помощи, так и для нас, мы в свою очередь учимся и набираемся опыта в каждом отдельном случае. Каждый крестьянин — это отдельный опыт, мы рады помогать людям! С нами расти легче!

Арман АЙТКУЛОВ
Фото: Ж. КАРСЫБАЕВ





ООО «АГРОТЕХНИКА»

ПРЕДПРИЯТИЕ-ИЗГОТОВИТЕЛЬ

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

**ПОСТОЯННОЕ
НАЛИЧИЕ
ЗАПАСНЫХ
ЧАСТЕЙ**

**ОПЕРАТИВНОЕ
ВЫПОЛНЕНИЕ
ЗАЯВОК**

**ВЫСОКОЕ
КАЧЕСТВО
ПРОДУКЦИИ**

**ГИБКАЯ ЦЕНОВАЯ
ПОЛИТИКА**

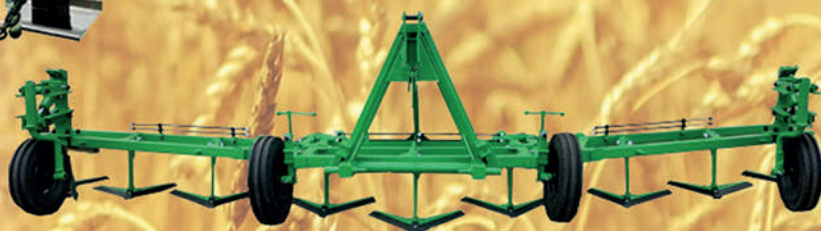
**ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ
ПОДХОД**



Борона-мотыга БМШ-15ИД игольчато-дисковая



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



Культиватор-плоскорез широкозахватный КПШ-9

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



**ЗАПЧАСТИ ДЛЯ ПОСЕВНОЙ
И ПОЧВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ
ТЕХНИКИ**

Сеялка-культиватор зернотуковая СКП-2.1

БУДЕМ РАДЫ ВЗАИМОВЫГОДНОМУ И ПЛОДОТВОРНОМУ СОТРУДНИЧЕСТВУ!





АЗИЯТЕХМАШ

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



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



ТЕХНОАГРОСЕРВИС

www.tass.kz

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

ПРИМЕНЯЕМЫЕ ДВИГАТЕЛИ:

- ЯМЗ-53645 (250 л.с.)
- ЯМЗ-238 (240 л.с.)
- ЯМЗ-65654-06 (230 л.с.)
- ЯМЗ-236 (180 л.с.)
- ЯМЗ-238 КМ2-3 (190 л.с.)



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

СЕЛЬХОЗТЕХНИКА - навесная, прицепная

ЗАПЧАСТИ в большом ассортименте



АГРОТЕХСИЛА

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

ОО «ЦелинАгро»

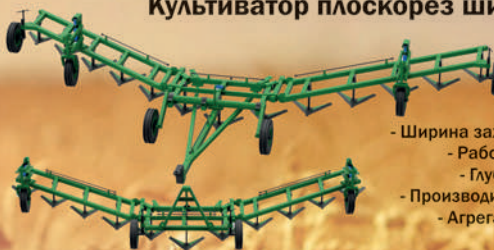
Борона дисковая тяжелая БДТ-7

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



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

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



Плуг прицепной ПП 11-35

- Ширина захвата - 3,85 м
- Рабочая скорость - до 10 км/ч
- Глубина обработки - до 30 см
- Производительность - до 3,7 га/ч
- Агрегируемость 350...450 л.с.



Плоскорез глуборыхлитель ПГП-7

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



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

Дорогие аграрии!
Поздравляем с Новым годом!
Желаем успешного настоящего
и перспективного будущего.

Пусть новый год
будет удачным и прибыльным
для вашей организации.

Пусть работа весь год
идёт слаженно и уверенно,
пусть каждый новый день
отмечается
высокими результатами
и достижениями!

АСТАНА АГРОТЕХНИКА



УВАЖАЕМЫЕ КЛИЕНТЫ И ПАРТНЕРЫ!

Желаем Вам, чтобы наступающий год был щедр
на новые контакты, выгодные сделки и большой доход!



АГРОТЕХСИЛА



Осуществляйте свои цели и двигайтесь всегда вперед.
Добра и процветания Вам и Вашим близким!
Коллектив ТОО «Агротехсила»

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

Сіздерді Жаңа жыл мерекесімен құттықтаймыз!
Бақыт пен бейбітшілік, жақсылық пен береке тілейміз!



Примите наши искренние поздравления с Новым Годом!
Желаем, чтобы в грядущем году
Вам сопутствовали удача и успех!

Лимагрейн



ВНК AGRO

www.bhkagro.com

Уважаемые клиенты, коллеги, партнеры!
Коллектив ТОО «ВНК Агро АГ»
сердечно поздравляет Вас с Новым 2019 Годом!
Пусть в новом году Вам сопутствует счастье,
любовь, мир и благополучие!



CASE IH
AGRICULTURE

С уважением и наилучшими пожеланиями, компания ТОО «ВНК Агро АГ»



ВОРОНЕЖСЕЛЬМАШ

Уважаемые клиенты!
Поздравляем вас с Новым годом!
Пусть наступающий год подарит
вам радость,
хорошие вести,
плодотворные идеи,
радостные моменты.

Мы хотим вам пожелать
всего самого лучшего!

Надеемся, что Новый год
принесет нам с вами
еще более крепкие
деловые отношения,
а мы постараемся
и впредь радовать
вас своей работой!

Всегда Ваш,
Торговый Дом Воронежсельмаш!



*Дорогие наши коллеги, верные и добрые друзья!
Поздравляем вас с наступающим Новым годом!*

*Благодарим вас за плодотворное сотрудничество в 2018 году.
Мы искренне надеемся, что в Новом году вы по-прежнему
останетесь в списке наших партнеров. В свою очередь, мы
обещаем обеспечить вас качественными и конкурентоспособными
семенами, сделать все возможное для процветания нашего дела
и взаимного развития наших предприятий.
Желаем вам высоких урожаев, новых возможностей
и перспектив для процветания и успеха!
Пусть в наших домах будет счастье, в ваших сердцах – любовь,
а в наших партнерских отношениях – стабильность, доверие,
честность, взаимопонимание и удача!*

*С уважением, Глава КХ «Семена масличных»
А.П. Цыбенко*



и Годом!

www.ast-agropartner.kz



**Дорогие друзья, партнеры и коллеги!
Поздравляем с Новым 2019 годом
и Рождеством!**

**Пусть удача год подарит,
Жизнь будет радостной, счастливой
И, словно новогодний шарик,
Такой же яркой и красивой!**

С наилучшими пожеланиями, коллектив
ТОО «Астана Агропартнер»

2019

**Құрметті достар!
Жаңа жылыңызбен құттықтаймыз!**

**Биылғы жыл сіздерге жылы және мейірімді,
табысты және шығармашылық болсын!
Өмірдегі өзгерістер қуанышты,
жетістіктер ұлы болсын және
армандары орындалсын!
Қиындықтарды жеңуге және гүлдену мен
табысқа жетуді тілейміз!**

«ГорСельМаш» ЖШС ұжымы

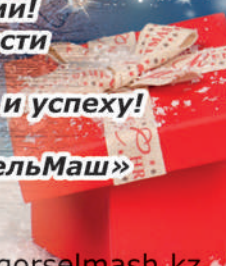


010000, г. Астана, ул. Пушкина, 55/3, тел: +7 (7172) 57-99-81,
моб.: + 7-777-772-0491, + 7-705-754-5359, gorselmash@mail.ru, www.gorselmash.kz

**Дорогие друзья!
От всей души поздравляем вас
с Новым годом и Рождеством!**

**Пусть этот год будет для Вас теплым
и добрым, удачным и творческим!
Перемены в жизни – радостными,
достижения – грандиозными,
а мечты – исполнимыми!
Желаем, чтобы трудности
были преодолимыми
и вели к процветанию и успеху!**

Коллектив ТОО «ГорСельМаш»



За годы независимости, подходы и возможности АПК Казахстана кардинально изменились. Об условиях, в которых работают современные агробизнесмены, фермеры 90-х годов даже не мечтали. На поля выходит высокопроизводительная техника, на фермах содержится импортный скот, на элеваторах, мясокомбинатах и молочных заводах стоит зарубежное высокотехнологичное оборудование. Несмотря на это, спустя годы агроформирования, обеспеченным самыми передовыми технологиями, оказалось недостаточно кадров на селе.

ФЕРМЕР СОВРЕМЕННОГО КАЗАХСТАНА

«В 2006 году была представлена окончательная редакция земельного кодекса, и стало понятно, на каких условиях фермер может пользоваться землей. Это был переломный момент. К сожалению, фермер не получил 100% гарантии на сельхозземле. Она осталась у государства, и это наложило негативный оттенок на то, что происходило впоследствии в сельском хозяйстве. Но, с другой стороны, фоном шла массовая государственная поддержка. В целом, в АПК вливались серьезные деньги, несколько программ реализовывалась. Даже для простого сельского населения выдавались безвозвратные микрокредиты, которые использовались населением недостаточно эффективно. Не получили мы в итоге класса самостоятельного фермера, со своим подворьем. Мало есть финансово независимых работников земли. Если бы не это, мы бы не пришли в итоге к большому дефициту на селе», - считает руководитель республиканского исследовательского агентства «Зерновые и Масличные Казахстана», Виктор Асланов.

К слову, население Казахстана сегодня превышает 18,3 млн человек. За 27 лет независимости, граждан страны стало больше на 1,5 млн. Сегодня республика занимает 74-е место по численности населения в мире. Сельчане составляют 42,5% казахстанцев, большая часть которых сосредоточена в аулах Алматинской и Туркестанской областей.

Залог успешного развития отрасли – изучение ее показателей, объективная аналитика и создание полной базы данных. Эксперты с сожалением констатируют, что в 90-е большие исследования не проводились. Земельный фонд, микробиологические показатели земли, рекомендации к видам культур и сортам, которые могут дать высокий результат на землях Казахстана – все это формировалось само собой.

«Не хотелось бы снова указывать на запад, но именно там проводится, в первую очередь, аналитика. У нас же не была дана объективная оценка базовым показателям АПК. Мы старались показать красивую картинку. Кроме хорошей земли, все остальные условия, честно сказать, прихрамывают. Но за 27 лет нельзя сказать, что ситуация ухудшилась. Каждый ведь стремился вырасти, организовать успешное хозяйство. Но возникло две реальности. Их можно разделить так: занятые в этих структурах люди, государственный аппарат и бизнес-сфера. И они отделились друг от друга. Получилось, что фермер варится в своем соку, госаппарат придумывает



свои цифры. Главный нюанс это то, что у нас велась работа по индикаторам. Она мешала просто сесть и подумать, то ли мы должны делать. Спущены были сверху индикаторы: урожайность, ВВП. И все это должно расти ежегодно», - добавил Виктор Асланов.

Посевные площади Казахстана почти за три десятка лет серьезно изменились. Объемы возделывания сельхозкультур сократились, ассортимент, наоборот, увеличился. Если в 1990 году казахстанцы засеивали свыше 35 млн гектаров, то в 2018-м севом было охвачено 22,5 млн. Посевной клин под зерновые за 27 лет сократился на 35%. Сбор хлеба – на 20%. Однако благодаря изменениям качества и количества внесения удобрений, урожайность с годами выросла. Плюс, в посевной клин добавилось порядка 3 млн гектаров масличных культур, возделывать которые в первое десятилетие аграрии независимого Казахстана даже не планировали.

Тогда фермеры и подумать не могли, что можно выращивать что-то, кроме пшеницы. Хлебоборобы были замкнуты в своем пространстве и жили по инерции в условиях сельского хозяйства, созданных Советским Союзом. Постепенно они узнали об обширных рынках, спросах на другие маргинальные культуры. Отрасль стала менять курс развития и ориентироваться на мировую потребность. Государство оказало в этом существенное содействие.

«Сегодня и минеральные удобрения

субсидируются, 50%. И они вовремя поступают. Раньше бывало в июне приходили, когда уже не было в них нужды. Сейчас в марте завозим полный объем. Плюс средства за защиты растений до 50% субсидируются. Это хорошая помощь. В те времена с ними практически не работали, потому что их и не было. А те, что было возможно достать, купить было нереально. Вообще, экономическое положение хозяйства было сложное: денег хватало только на то, чтобы оставаться на плаву», - объясняет руководитель ТОО «Новомихайловское 2003», Геннадий Щеголев.

Сегодня агробизнесмены имеют возможность развивать свой бизнес и выделять финансы на благоустройство сел. Они строят школы, детские сады, налаживают освещение, подводят воду, предоставляют достойную оплату труда.

«Сегодня мы имеем возможность вкладывать деньги в строительство домов своим специалистам. Стоимость дома 10 млн. 50% покрывает хозяйство. Остальные 50% с отсрочкой на 15 лет выплачивает жилец. 10-15 лет назад не было такой возможности. Вообще денег не было, потому что все уходило в производство. Пытались покупать технику, но было очень сложно. Сейчас есть масса возможностей, чтобы обновляться, вкладывать в село, поддерживать и учить наших детей», - уверен Геннадий Щеголев.

Фермер сегодня может с нуля начать свой бизнес – обучиться, по-

Самоходные опрыскиватели «John Deere» идеальны там, где нужны высокие скорости и точность, производительность и универсальность, комфорт и безопасность.



Последние технологии точного земледелия с полной интеграцией (AutoTrac, BoomTrac, SprayerPro), карты предписаний без установки дополнительных дисплеев и оборудования – это решения, позволяющие экономить время и деньги.



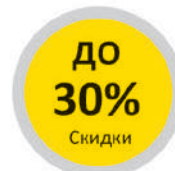
- Мощность 182-346 л.с, емкость от 2300 до 5000 л
- Ширина штанги 24-36 м, высота опрыскивания 50 -245 см.
- Штанга стальная и карбоновая – в 6 раз прочнее, в 5 раз легче стальной!
- Гидростатическая трансмиссия, до 40 км/ч в поле, до 56 км/ч в транспорте.
- Высокопроизводительные насосы 640-850 л/мин.
- Уникальные возможности переоборудования на разбрасывание удобрений – 5,7/8,5м³.
- Уникальные возможности установки прямого впрыска химикатов непосредственно в штангу Direct Injection (510, 890 л).
- Телематическая система JDLink FarmSight и многое другое.

ОПРЫСКИВАТЕЛИ «JOHN DEERE» ПО ПРАВУ – ЛИДЕРЫ ПО ЗАЩИТЕ РАСТЕНИЙ ВО ВСЕМ МИРЕ!

ЛУЧШЕЕ ВРЕМЯ, ЧТОБЫ ИНВЕСТИРОВАТЬ



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



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

Сепараторы очистки зерна

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



“БУЛАТ” Борона дисковая



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

“ДОМИНАНТА” Дисковая мульчирующая борона



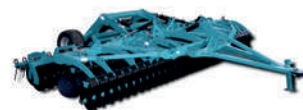
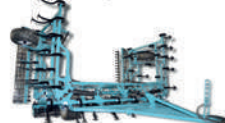
- Улучшенное качество обработки.
- Лушение стерни.
- Дискование полей после уборки кукурузы и подсолнечника.
- Разделка залежных земель.
- Обработка паров.
- Заделка пожнивных остатков.
- Глубокая обработка стерни.
- Работа по каменистым почвам.

“ОЛИМП” Культиватор предпосевной



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

“РУБЕЖ” Культиватор предпосевной



“МАСТЕР” Лушительник дисковый тяжелый

лучить кредит, закупить скот, открыть молокоприемный пункт, откормочные площадки. Существующие животноводческие фермы успешно расширяют свой бизнес. Казахстанцы уверенно занимаются мясным и молочным скотоводством, видя сегодня в этом смысл. Однако, в сравнении с 1990 годом увеличилось только поголовье лошадей. Численность КРС, птиц, овец и свиней сократилось на треть. Интереснее ситуация сложилось с потреблением мяса. В 1990 году казахстанцы съедали по 68 кг на душу населения. Ежегодно этот показатель снижался и в прошлом году остановился на 56. Отставание от потребления белкового продукта в Казахской ССР составляет 17%. Аналитики отрасли связывают это с сокращением доходов населения.

«Новая команда МСХ результатом своей деятельности представила новую госпрограмму, которую я нахожу взвешенной. Это существенная попытка сделать анализ отрасли. Сегодня есть много толковых предложений для фермеров. Будем надеяться, что ситуация в корне изменится», - считает Виктор Асланов.

Образ фермера сегодня кардинально отличается от работника земли 27 лет назад. Он модернизирует свое дело, использует современные технологии и не надеется на авось. Весь цикл производства находится под его четким контролем.

«27 лет назад техника была устаре-

лая. Все технологии были старые. Сегодня даже подход к земле другой. Думаю, это качественная сторона всего. Проще работать на земле не бывает. Техника и технологии новые, но каждый год по-своему особенный. И мы надеемся, что он будет лучше. А получается как всегда тяжело», - поясняет агробизнесмен Валерий Кейсарчук.

Агробизнесмены, работавшие в сельском хозяйстве до принятия Казахстаном независимости, отмечают, как много было сделано за столь короткий срок. Сегодня они видят себя как образованных, энергичных и целеустремленных бизнесменов.

«На моем примере можно посмотреть, как трансформировался образ фермера: я им был в 90, и работаю в сельском хозяйстве сегодня. Это абсолютно разные люди во всех отношениях. Мы совершили революционное перевооружение техники. Мы разобрались в технологии. Четко имеем понимание, что нам нужно делать, какие технологии нам нужны, сорта, вышли на лучшие мировые разработки и имеем к ним доступ. И уже их активно применяем у себя. И они дают результат», - говорит глава ТОО «Тайынша-Астык» Анатолий Рафальский.

За годы независимости Казахстан прошел сложный путь реформирования всех сфер АПК. Сельское хозяйство преодолело пик спада производства в условиях перевода экономики на рыночные механизмы управления.

«В целом, мы на верном пути. Еще учимся, но есть хорошие примеры компаний, которые научились в этих условиях жить и успешно работать. Любим бизнесом заниматься — рискованное дело. Тем более в сельском хозяйстве есть риски, которые тяжело контролировать. Если менеджмент хорошо налажен — то успех в будущем предприятию гарантирован», - считает национальный консультант Продовольственной сельскохозяйственной организации ООН, ФАО, Саят Шортан.

Актуальные задачи АПК Казахстана на сегодня — кардинально увеличить производительность труда, повысить экспорт переработанной сельскохозяйственной продукции за 5 лет в 2,5 раза, максимально привлечь агротехнологии, опыт и авторитетных зарубежных специалистов. Научить сельских предпринимателей основам бизнеса, чтобы в полной мере реализовать потенциал отрасли.

Казахстан — агроиндустриальная страна, в которой сельское хозяйство является сферой жизнедеятельности основной части населения. За десятилетия независимости казахстанские животноводы и хлеборобы постепенно уходили от статуса обычного фермера до звания агробизнесмена. Современный предприниматель в сельском хозяйстве — это успешный менеджер, который знает не только что сеять, но при помощи каких технологий и в какой сельхозгод.

РАСТЕТ СПРОС НА КОНДИТЕРСКИЙ ПОДСОЛНЕЧНИК



Россия. 170 фураж кондитерского подсолнечника вывезено в Воронеж из Алтайского края.

Воронежские переработчики увезли из Алтайского края на свои заводы около 3,5 тыс. тонн кондитерского подсолнечника «Алтай». Для его транспортировки понадобилось 170 грузовиков!

Отметим, что они отдали предпочтение кондитерскому сорту «Алтай» среди прочих равных. В этом году, в России, цена на кондитерский товарный подсолнечник преодолела отметку в 100 рублей за килограмм.

Дорогие читатели, друзья, партнеры!

С Новым 2019 годом!

Пусть наступающий год

принесет в ваши дома

согласие, уют и достаток!

Редакция «Босс-Агро»



NAVISTAR ASIA

СИСТЕМЫ ТОЧНОГО ЗЕМЛЕДЕЛИЯ



СИСТЕМЫ ТОЧНОГО ЗЕМЛЕДЕЛИЯ



УСТАНОВКА • НАСТРОЙКА • ГАРАНТИЯ • СЕРВИС

ОО «Navistar-Asia»

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

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

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

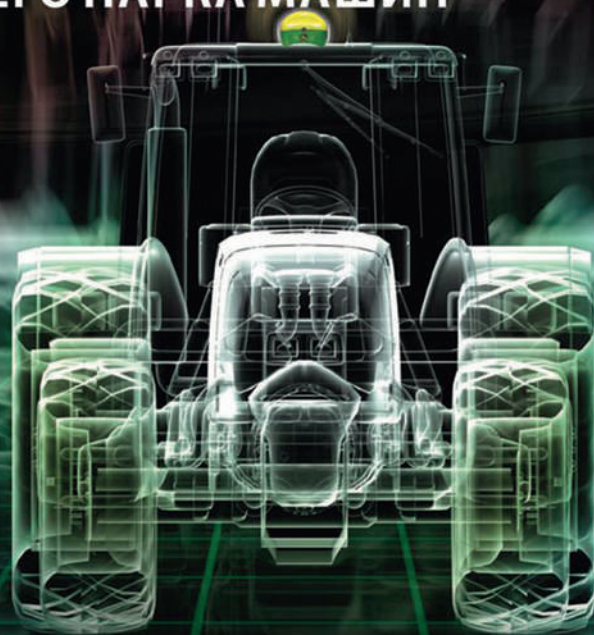


Авторизованный Дистрибьютор

www.navistar-asia.com

НАВИГАЦИОННАЯ СИСТЕМА AUTOTRAC UNIVERSAL

ЕДИНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ВСЕГО ПАРКА МАШИН



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



JOHN DEERE

+ ВАША ВЫГОДА

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



Приемник STARFIRE 6000
с пожизненной активацией
сигнала SF1



Дисплей Gen4 4240
с активацией AutoTrac



AutoTrac Controller
интегрированная система гидравлического
рулевого управления



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

 Eurasia Group

www.eurasia.kz

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

GEA в Казахстане

Оборудование и решения «под ключ»

Инструменты
управления
стадом

Система
доения

Автоматизация
кормления

Технологии
обработки
навоза

Доение и
содержание КРС

Westfalia **Казахстан**



GEA engineering for
a better world

Консультирование
на местах

Производство
продуктов
питания

Хранение и
охлаждение
молока

Переработка
молока

Упаковка

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

ABUS

GROUP BM LTD

очистка и калибровка всех видов сыпучих культур

УВЕЛИЧЬТЕ УРОЖАЙ НА 35-40%

**ПОЛУЧИТЕ
ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННЫЙ
ПОСЕВНОЙ МАТЕРИАЛ**

ЭКОНОМЬТЕ ЭНЕРГОЗАТРАТЫ

ТОО «ABUS GROUP BM LTD»
официальный дилер ООО «Алмазсельмаш»
в Казахстане

010000, Астана, ул. Желтоксан, 2/2, офис 88
тел. раб.: 8 (7172) 77 95 97, 77 95 98
тел. моб.: 8 701 733 69 20, 8 777 733 69 20
e-mail: abusgroup@mail.ru
web: www.abusgroup.com

Сделано в России

Гарантия 12 месяцев



- бесплатная доставка и установка



Компания «WORLD-VET» - это динамично развивающаяся турецкая компания. Основным видом деятельности которой является продвижение и реализация ветеринарных препаратов по странам СНГ. Мы работаем для здоровья ваших животных

Схема проведения лечебных и профилактических мероприятий молодняка КРС

Сроки проведения	Наименование мероприятий	Наименование препарата	Доза и способ введения
1 день жизни	Стимуляция минерального обмена, профилактика стрессов и повышение неспецифической резистентности	Витабутан	5 мл на голову, в\м или п\к
		Селенвет-В	0,2 мл\10 кг м.т. в\м или п\к
	Обработка против кокцидиоза	Толтразор	5% 3 мл на 10 кг м.т
20-25 дней жизни	Стимуляция минерального обмена, профилактика стрессов и повышение неспецифической резистентности	Витабутан	5 мл на голову, в\м или п\к
		Селенвет-В	0,2 мл\10 кг м.т. в\м или п\к
Согласно технологического конвейера	Стимуляция минерального обмена, повышение неспецифической резистентности	Витабутан	5 мл на голову, в\м или п\к
	Профилактика бактериальной инфекции при перегруппировках	Тулатрам	1 мл\40 кг м.т.п\к

Лечение телят при появлении признаков диареи

День болезни с момента проявления клинических признаков	Наименование мероприятий	Наименование препарата	Доза и способ введения
1 день	Стимулятор обмена веществ, не ранее 5 дней после завершения предыдущего курса лечения	Витабутан	10 мл на голову, 1 р/дн в\м или п\к
	Антибиотикотерапия	Силмоксин	1 мл/10 кг м.т. 1 раз в день
	Профилактика развития дисбактериоза	Пробиотик	согласно инструкции
	Восстановление водно-солевого баланса	Электрол	согласно инструкции
2 день	Стимулятор обмена веществ	Витабутан	10 мл на голову, 1 р/дн в\м или п\к
	Антибиотикотерапия	Силмоксин	1 мл/ 10 кг м.т. 1 раз в день
	Профилактика развития дисбактериоза	Пробиотик	согласно инструкции
	Восстановление водно-солевого баланса	Электрол	согласно инструкции
3 день	Стимулятор обмена веществ	Витабутан	10 мл на голову, 1 р/дн в\м или п\к
	Антибиотикотерапия	Силмоксин	1 мл/ 10 кг м.т. 1 раз в день
	Профилактика развития дисбактериоза	Пробиотик	согласно инструкции
	Восстановление водно-солевого баланса	Электрол	согласно инструкции
*в зависимости от тяжести заболевания курс лечения может быть продлен до 5 дней, а в случае необходимости повторен с интервалом 5 дней			

Лечение телят при появлении признаков бронхопневмонии

День болезни с момента проявления клинических признаков	Наименование мероприятий	Наименование препарата	Доза и способ введения
1 день	Стимулятор обмена веществ, не ранее 5 дней после завершения предыдущего курса лечения	Витабутан	10 мл на голову, 1 р/дн в\м или п\к
	Антибиотикотерапия	Флоррелиф	1 мл/ 15 кг м.т. 1 раз в день
	Профилактика развития дисбактериоза	Пробиотик	согласно инструкции
2 день	Стимулятор обмена веществ	Витабутан	10 мл на голову, 1 р/дн в\м или п\к
	Профилактика развития дисбактериоза	Пробиотик	согласно инструкции
3 день	Стимулятор обмена веществ	Витабутан	10 мл на голову, 1 р/дн в\м или п\к
	Антибиотикотерапия	Флоррелиф	1 мл/ 15 кг м.т. 1 раз в день
	Профилактика развития дисбактериоза	Пробиотик	согласно инструкции

Профилактика КЕТОЗА

День введения препарата	Наименование мероприятий	Наименование препарата	Доза и способ введения
За 14 дней до предполагаемого отела	Стимулятор обмена веществ	Витабутан	20 мл на голову, 1 р/дн в/м или п/к
За 7 дней до предполагаемого отела	Стимулятор обмена веществ	Витабутан	20 мл на голову, 1 р/дн в/м или п/к
В день отела	Стимулятор обмена веществ	Витабутан	20 мл на голову, 1 р/дн в/м или п/к
Если после отела подтверждается кетоз			
3 – 5 дней	Стимулятор обмена веществ	Витабутан	20 мл на голову, 1 р/дн в/м или п/к

Лечение метритов и эндометритов

День болезни с момента проявления клинических признаков	Наименование мероприятий	Наименование препарата	Доза и способ введения
1 день	Профилактика нарушений репродуктивной функции	Селенвет	1 мл/50 кг м.т. п/к или в/м
	Антибиотикотерапия	Цефтивет	1 мл/50 кг м.т. в/м
	Симптоматическое лечение	Ломекам	2,5 мл/100 кг м.т.
2 день	Стимулятор обмена веществ	Витабутан	20 мл на голову, 1 р/дн в/м или п/к
	Антибиотикотерапия	Цефтивет	1 мл/50 кг м.т. в/м
	Симптоматическое лечение	Ломекам	2,5 мл/100 кг м.т.
3 день	Стимулятор обмена веществ	Витабутан	20 мл на голову, 1 р/дн в/м или п/к
	Антибиотикотерапия	Цефтивет	1 мл/50 кг м.т. в/м

Лечение маститов всех типов в лактационный период

День болезни с момента проявления клинических признаков	Наименование мероприятий	Наименование препарата	Доза и способ введения
1 день	Стимулятор обмена веществ	Витабутан	20 мл на голову, 1 р/дн в/м или п/к
	Антибиотикотерапия	Цефквитал	1 мл/25 кг м.т. в/м
	Противомаститный препарат	Комбимаст или клавивет	По одному шприц-ннъектору в каждую долю
2 день	Антибиотикотерапия	Цефквитал	1 мл/25 кг м.т. в/м
	Противомаститный препарат	Комбимаст или клавивет	По одному шприц-ннъектору в каждую долю
3 день	Антибиотикотерапия	Цефквитал	1 мл/25 кг м.т. в/м
	Противомаститный препарат	Комбимаст или клавивет	По одному шприц-ннъектору в каждую долю

Препараты можно приобрести:

г. Астана, ул. Кравцова 14, ПК «Ветпрепарат». Тел.: 8(7172)37-43-75, 37-12-97, 37-59-62, 8 701 544 20 13
 г. Кокшетау, ул. Ш. Уалиханова, д. 52, ТОО «Асыл Кокше Зооветснаб». Тел.: 781 769, 8 701 244 53 89
 г. Костанай, ул. Касымханова 74 «А», ТОО «Ветсервис KZ». Тел.: 8 702 856 44 33
 г. Семей, ул. Найманбаева, д. 152, ИП «Молдашев Е.А.». Тел.: 8 777 399 40 13, 8 777 657 2724
 г. Тараз, пр. Жамбула дом №146, ТОО «Айболит». Тел.: 8 7262 455 108
 г. Караганда, ул. Керамическая, дом №82, ИП «Кистаубаев Амангелди Туранович». Тел.: 8 778 436 71 19
 г. Павлодар, ул. Лермонтова 127, ИП «Горбанева Ю.В.». Тел.: 8 701 593 75 33
 г. Усть-Каменогорск, ул. Серикбаева 1, корпус 2. офис №8, Ветеринарная аптека «Забота». Тел.: 8 705 520 19 23
 г. Алматы, пр. Раимбека 223 б/2, ИП «Назаров». Тел.:8 775 677 14 54
 г. Актобе, ул. Некрасова, д. 57, ТОО «Вита-300». Тел.: 8 702 595 88 03
 г. Шымкент, ул. Ташенова 63, ТОО Вет Фарм. Тел: 8 725 312 06 29, 8 701 339 99 33



Декабрь 2018 – серебряный юбилей для Krone BiG Pack: 25 лет назад компания KRONE впервые представила свой первый крупнопакующий пресс-подборщик. В настоящее время Krone предлагает 16 различных моделей с пятью различными размерами канала прессования. К юбилею компания Krone запустила комплексный пакет мер с большим количеством информации и специальными рекламными акциями; подробнее об этом можно узнать по следующей ссылке: www.bigpack25.com.

Krone BiG Pack

УСПЕШНАЯ МОДЕЛЬ ПРАЗДНУЕТ ЮБИЛЕЙ



ОГЛЯДЫВАЯСЯ НА ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗРАБОТКИ

1993 год, компания Krone была первым мировым производителем, которая предлагала вариант оснащения режущим аппаратом (3 ножа) и тандем ось для крупнопакующих пресс-подборщиков. Также предлагалась уникальная на рынке автоматическая защитная от перегрузки фрикционная муфта на граблинах без срезных болтов. В последующие годы BiG Pack непрерывно совершенствовались. И так в 1999 году Krone представляет вариационную систему предварительного прессования (VFS), состоящую из четырех подпрессовывающих и одной подающей граблиной. Подающая граблина работает также как и подпрессовывающие, до момента полного наполнения канала. При полном заполнении канала, отклоняется назад задний держатель пакета в камере предварительного прессования, одновременно срабатывает муфта граблины для свободной передачи материала в основную камеру прессования. Муфта проворачивает направляющую беговую дорожку подающей граблины для перемещения спрессованной массы к поршню прессования. После процесса передачи материала в канал подающая граблина, и держатель пакета автоматически возвращаются в исходное положение. Благодаря этой технике обеспечиваются всегда стабильные и плотные тюки.

В 2003 году Krone впервые представляет рынку единственную в своем роде систему разделения тюков MultiBale до девяти маленьких отдельно связанных в одном большом. Система, которая особенно подходит потребителям конных ферм и небольших хозяйств, из-за простого обращения с маленькими тюками — вызвала большой резонанс.

Важный рубеж был достигнут Krone в 2005 году с ведением принципа HDP: благодаря методу и технике с высокой плотностью прессования была достигнута большая на 25% плотность прессования, чем на стандартном пресс-подборщике. Это, в свою очередь, имело явно положительный эффект с экономической и экологической точки зрения на логистику и хранение. Так как при эксплуатации пресса Krone HDP есть возможность загрузки фуры максимально общей массой соломы 40 тонн, где сокращается, например время загрузки и транспортные затраты. Технология HDP в значительной степени произвела революцию в мировой торговле соломой.

В 2007 году празднует премьеру интегрированный на пресс-подборщике измельчитель PreChop; PreChop обеспечивает не только равномерно ко-



роткое измельчение соломы; каждый стебель теперь заметно расщепляется на части. С новым поколением BiG Pack HighSpeed, Krone набирает в 2011 году новые баллы: с этой моделью достигается до 20% большая пропускная способность при одинаковой плотности прессования по отношению к предыдущей модели.

Следующим значительным прорывом успеха Krone в 2013 году стал BiG Pack HDP II. Версия HDP II обозначает значительное увеличение пропускной способности и плотности прессования. Этот новый класс производительности стал возможным, благодаря усилению многочисленных компонентов, начиная с подборщика и до оснащения восьмью двойными узловязателями.

В 2015 году Krone комбинирует особенности трех пресс-подборщиков BiG Pack в новый BiG Pack 870 HDP XC MultiBale. BiG Pack 870 HDP HighSpeed полностью закрывает пробел между известным прессом с высокой плотностью прессования HDP и сегодняшним стандартным крупнопакующим прессом.

Режущий аппарат VariCut (VC) от Krone с 51 ножом дополняет программу в 2016 году по производству короткой соломы. А на выставке Agritechnica в 2017, Krone представляет тележку для тюков BaleCollect с накоплением до пяти единиц и оптимизацией сбора тюков на поле. В транспортном положении тележка BaleCollect безопасно соблюдает траекторию движения пресса, благодаря телескопическому дышлу.

Кстати, первая серийная машина серии 80-80 была поставлена в 1994 году в МТС Херберт Руге из Оддераде. После 16 лет эксплуатации и 330.000 тюков господин Руге инвестирует в новый пресс-подборщик, а первый, серийно выпущенный, BiG Pack находит свое почетное место в музее Krone в Шпелле.



*Уважаемые коллеги!
С наступающими
Рождеством и Новым 2019 годом!*

*Пусть идет все плавным ходом,
Счастье рядышком шагает,
Улыбаться заставляет!*

Представительства Maschinenfabrik Bernard KRONE GmbH & Co KG

KRONE-Казахстан, Петропавловск

Тел.: +7 705 44 34 666

+7 701 60 50 900

E-Mail: info@b-krone.com

Официальный дилер завода KRONE в Казахстане, SL Aggro Астана

Тел.: +7 7172 78 00 25

+7 777 036 29 66

E-Mail: info@liet-agrar.de

www.krone-rus.ru

 **KRONE**
THE POWER OF GREEN

В последние годы государство обратило особое внимание на развитие сельского хозяйства, в особенности на обновление машинно-тракторного парка. Тут же встал вопрос о том, что могут предложить аграриям отечественные сельхозмашиностроительные предприятия? Анализ ситуации показал совсем не радужное положение дел. Как сегодня работает сфера сельхозмашиностроения, с какими проблемами сталкивается, и что нужно сделать, чтобы возродить данную отрасль экономики.

ОТЕЧЕСТВЕННОЕ СЕЛЬХОЗМАШИНОСТРОЕНИЕ: ЕСТЬ ЛИ БУДУЩЕЕ?

РЕАЛЬНАЯ СИТУАЦИЯ

- Сегодня в Казахстане действует 20 предприятий, которые выпускают или собирают сельхозтехнику, оборудование и комплектующие, - рассказал председатель правления ассоциации сельхозмашиностроителей «КазАгроМаш» Есиркеп Абдрахманов. - Объем производства сельхозтехники, по данным Министерства экономического развития, с 2014 по 2018 год выглядит так: в 2014 году произведено техники почти на 21 млрд тенге, в 2015 году - на 21,1 млрд, в 2016 году - на 34 млрд, в 2017 году произошел спад до 20 млрд тенге и за 9 месяцев 2018 года - на 19 млрд тенге. Общее количество тракторов составляет 152 тыс. единиц, 42 тыс. зерноуборочных комбайнов, при этом износ данной техники, по данным Минсельхоза, составляет 80%. Мы можем в год произвести 3600 тракторов, закупается порядка 3300 единиц, следовательно, потребность в тракторах можем самостоятельно удовлетворить. Производственная мощность по комбайнам составляет 1,5 тыс. единиц, а закупается 1 тыс., получается, что с лихвой можем обеспечить фермеров и ими. По жаткам мощность составляет 350 единиц, а закупается 300 жаток. Из этих цифр можно сделать два вывода. Первый - отечественное машиностроение может обеспечить текущий спрос аграриев в тракторах, комбайнах и жатках. Второй вывод - срок службы тракторов составляет 10 лет, а комбайнов еще меньше, значит, ежегодно должно закупаться 15 тыс. тракторов и 4 тыс. комбайнов. На деле приобретается в 4-5 раз меньше. Если и дальше такими же темпами будет вестись обновление машинно-тракторного парка, то через лет пять мы останемся без техники на полях. И в этой связи мне не понятно, как Минсельхоз намеревается выполнить программу по развитию мясного и молочного животноводства без сельхозтехники.

По данным, которые привел директор Костанайского филиала ТОО «КазНИИМЭСХ» Владимир Астафьев, из общего числа тракторов только 15% находится в рабочем состоянии, остальные 85% имеют очень высокий износ, причем многие из них подлежат списанию. По комбайнам ситуация выглядит немного лучше, срок работы до 10 лет имеют 40% комбайнов, остальные 60% имеют срок службы за пределами амортизационного срока.

- Необходимые темпы обновления сельхозтехники составляют 8-10% в год, - пояснил Владимир Астафьев. - Сейчас обновление по тракторам составляет чуть больше 1%, по комбайнам - около 3%, по сеялкам, жаткам и другой технике - около 1%. Работа на изношенной технике уменьшает производительность. К примеру, на полевых работах выработка трактора до 3 лет составляет 365 гектаров, больше 10 лет - 223 гектара, а если свыше 17 лет - 138 гектаров. В результате этого увеличиваются затраты на эксплуатацию техники и растут потери продукции. По предварительным оценкам, потери в валовом сборе составляют до 25%. Мы делали подсчет по общей стоимости обновления машинно-тракторного парка, по стране она составляет около 6 трлн тенге. Ежегодно технический парк должен обновляться на сумму 400 млрд тенге. Сегодня реальное обновление составляет до 100 млрд тенге. Что касается навесной техники, то она ежегодно покупается и производится на сумму свыше 20 млрд тенге.

По словам руководителя НИИ, для производства тракторов и комбайнов, возможна организация крупноузловой сборки зарубежной техники, а что касается прицепных и навесных машин, то казахстанские производители могут вести производство с нуля. Но когда идет разговор о крупноузловой сборке тракторов и комбайнов, необходимо иметь в виду и тот вопрос, что наряду с ней нужно ставить вопрос о производстве запасных частей к выпускаемой технике.

- Хочу отметить, что далеко не все производители зарубежной техники, которые заключили договоры промсборки с заводами Казахстана, соглашаются на открытие производств по выпуску запасных частей, - пояснил Владимир Леонидович. - Наши заводы, а после и фермер, купивший такую технику, становятся зависимыми от запчастей, которые приходится закупать по завышенной стоимости из-за рубежа. Мы просчитывали такой вариант, получилось, что если из запчастей собрать трактор, то он окажется в 4 раза дороже, чем в первоначальном виде.

ПОДДЕРЖКА С ОГОВОРКАМИ

Сегодня сфере сельхозмашиностроения оказывается поддержка в виде финансирования и субсидирования. Сейчас Минсельхозом реализуется две

программы. Первая - инвестиционное субсидирование приобретенной техники в размере 25% от ее стоимости. В последние годы наблюдался спад по приобретению техники, учитывая данную ситуацию, Минсельхоз принял решение субсидировать по одной ставке технику любых производителей. Кроме того, акиматам регионов было дано право добавлять еще 10% к этой сумме из местного бюджета. Вторая программа - это субсидирование процентной банковской ставки при приобретении сельхозтехники в лизинг, которая действовала в 2015-2016 годах, но после была исключена, а с этого года опять начала действовать. Покупая технику через КазАгроФинанс в лизинг, государство дотирует 10% и для фермера остается 4-5%.

Но, как считают эксперты, для дальнейшего развития отрасли необходимо освободить сырье, материалы и комплектующие при импорте от таможенных пошлин и НДС. А во-вторых, освободить производителей от НДС при реализации готовой продукции. Сегодня многие предприятия, выпускающие оборудование, комплектующие или сельхозорудия, продавая свою продукцию в Казахстане, обязаны заплатить НДС, а такой же товар, но иностранного производства данным налогом не облагается. Перемены в существующей поддержке отечественных сельхозмашиностроителей ожидают в 2019 году.

- С 1 января 2019 года начнет действовать статья 399 Налогового кодекса «Импорт, освобождаемый от НДС», - отметил Есиркеп Абдрахманов. - Условия действия этой статьи заключаются в выполнении трех обязательных требований - наличие у предприятия таможенного режима «свободный склад», специнвестконтракта, который заключается с комитетом по инвестициям Министерства по инвестициям и развитию, а также соглашения о промсборке. Предприятия нужно понимать, что льготы получают лишь те, кто соблюдает все три условия. Тогда завозимое сырье будет освобождаться от таможенных пошлин и НДС.

Для того чтобы понять истинную картину по состоянию предприятий, занимающихся выпуском сельхозтехники, летом представители института, совместно с Минсельхозом, посетили каждое из них. В итоге пришли к выводу, что производства загружены на 30-40%. Получается, что потенциал от-



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



Илад Агро

Люцерна синяя (посевная) ПЛАТО (Medicago sativa)

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

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

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

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

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



8 лет высокого урожая – гарантированы!



ТРАВΟΣМЕСИ ДЛЯ ПАСТБИЩ И ЗАГОТОВКИ СЕНА

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

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



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



еественных предприятий раскрыт не в полную меру по нескольким причинам.

- По настоящему сельхозмашиностроение в стране поднимают те заводы, которые занимаются производством сельхозмашин с нуля, - добавил Владимир Астафьев. — Это, в основном, небольшие прицепные или навесные машины, оборудование для очистки и сушки зерна. И именно данные предприятия пытаются с нуля возродить сельхозмашиностроение в стране. Сегодня мы не можем производить ни коробки перемены передач, ни двигатели к тракторам, не можем заниматься производством базовых деталей, из которых состоит самоходная техника. На сегодняшнем этапе мы можем изготавливать только прицепные и навесные орудия к ней. Нужно отметить, что имеющаяся система инвестсубсидирования поддерживает не только отечественные предприятия, но и дилеров, продающих зарубежную технику. Если рассматривать меры поддержки российских или белорусских сельхозмашиностроителей, то у них есть свои меры стимулирования сельхозмашиностроения. Мы проанализировали ситуацию в нашей стране. Если предприятие имеет свободный склад, то субсидирование ставки вознаграждения по кредитам/лизингу техники составляет 10%, инвестиционное субсидирование 25% плюс возможные 10% по решению акимата, 0% льгота по НДС, 0% утилизационный сбор и таможенные сборы. В этом случае удешевление техники может составлять от 25 до 40%. Рядовые производители в этом случае проигрывают, так как у них нет льготы по НДС, а значит и выпускаемая техника будет дороже. Что касается иностранной техники, то скидки практически нет, а по сельхозорудиям она составляет порядка 20%. В этом случае они находятся на одном уровне с отечественными рядовыми производителями. У меня возникает вопрос: «А кого мы поддерживаем?». Таким образом, мы никогда не поднимем отечественное сельхозмашиностроение. Сейчас нужно ставить вопрос так, чтобы выигрывали наши производители.

КАК У СОСЕДЕЙ?

По словам Владимира Астафьева, в России для заводов, выпускающих сельхозтехнику, действует несколько программ, в числе которых субсидирование производителей сельскохозяйственной техники в размере от 15 до 30% от цены, дотирование из федерального бюджета на компенсацию выпуска и поддержку гарантийных обязательств в размере от 410 до 2450 тыс. рублей за единицу. А также программа субсидирования производителей сельскохозяйственной самоходной и прицепной техники из федерального бюджета на компенсацию части затрат на содержание рабочих мест в размере до 90% от затрат; программа субсидирования производителей сельскохозяйственной самоходной и прицепной техники из федерального бюджета на компенсацию части затрат на использование энергоресурсов энергоёмкими предприятиями до 90% от затрат. И субсидирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ от 50 до 70% от затрат. Также имеется льготное финансирование инвестиционных проектов по линии Фонда развития промышленности до 70% от суммы затрат на уплату процентов по кредиту. В рамках закона «О промышленной политике в РФ», предприятиям, заключившим специальные инвестиционные контракты, предусмотрено освобождение от имущественного налога, льготы по налогу на прибыль до полного освобождения. При софинансировании маркетинговых расходов при экспорте, предусмотрено субсидирование расходов на получение документов, подтверждающих соответствие продукции установленным требованиям; компенсация части затрат на транспортировку продукции до потребителя, финансирование части страховых сборов, пилотных и экспериментальных проектов. Сборочные производства сельхозтехники могут получать субсидии и компенсацию утилизационного сбора, при начальном уровне локализации в России не менее 30% с обязательным поэтапным увеличением до 50% и наличием развитой сети сервисных центров.

Действуют меры поддержки сельхозмашиностроения и в Белоруссии и Украине. К примеру, для белорусских фермеров продажа отечественной техники осуществляется со скидкой до 30%, ведется субсидирование 2/3 (7,6%) ставки рефинансирования по кредитам на приобретение техники, льготное кредитование. Ежегодно из госбюджета выделяются средства в размере 3-4% от ВВП (1,5 млрд.\$) на поддержку агроформирований, в том числе компенсация затрат на приобретение и ремонт сельхозтехники - до 26,3% (390 млн.\$), лизинг техники - 10,8% (150 млн \$).

В Украине частичная (до 70% (8,5%)) компенсация учетной ставки по кредитам банков и лизинговых платежей, которые предоставляются предприятиям отечественного машиностроения на изготовление техники и оборудования для АПК. Частичная (до 40%) компенсация государством стоимости техники и оборудования для АПК, предоставляемой фермерам.

- Сегодня мы, производители отечественной техники, находимся в неравном положении с зарубежными производителями, - подчеркнул Владимир Леонидович. - Зарубежных производителей поддерживают свои государства и они имеют льготы в Казахстане. А для отечественных производителей льготы доступны далеко не всем. И я считаю, что пока будем поддерживать иностранных производителей сельхозтехники, мы никогда не поднимем свое сельхозмашиностроение.

В свою очередь председатель ассоциации добавил, что в казахстанское законодательно уже внесены многие аналогичные меры поддержки сельхозмашиностроителей, только вот пока не понятно, как и какое из ведомств будет их оказывать, так как сельхозмашиностроение курирует несколько Министров. Пока ясно одно - отечественному сельхозмашиностроению придется преодолеть еще немало препятствий на пути своего возрождения.

Татьяна ДЕРЕВЯНКО,
Костанайская область

<p>ЖАТКА ЖНВ-6/9,1 валковая навесная</p> 	<p>ЖАТКА для ПОДСОЛНЕЧНИКА ЖНС-6/7,4/9,1</p> 
<p>ЖАТКА СОЕВАЯ (FLEX)</p>  <p>ЖС-5,2/-6/-6,7/-7,5</p>	<p>ЖАТКА ЖВП-4,9/6,4/9,1 валковая прицепная</p> 
<p>АГРИС ТОО «Торговый Дом «Агрис Казахстан»: тел. +7 (7162) 410217 02000, Республика Казахстан факс. +7 (7162) 411003 Акмолинская область, г. Кокшетау моб. +7 (771) 5365150 e-mail: tdagriskz@gmail.com</p>	



**СВЕЖИЕ НОВОСТИ
СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
НА САЙТЕ
BOSSAGRO.KZ**



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



Сеялка точного высева EDX



Дисковая борона
CATROS



Разбрасыватели
удобрений
ZA-X, ZA-M



Сеялка точного высева ED



Pantera
(НОВИНКА!)



Культиватор Cenus



Опрыскиватель UG



Сеялка D9 «Combi»



Сеялка Cirrus



Сеялка DMC



Сеялка Citan

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

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

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

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



ВАН ДЕР ПЛУГ ИНТЕРНЕШНЛ Б.В.
гарантирует

ПО ГОЛЛАНДСКОЙ ТЕХНОЛОГИИ: оборудование для молочных ферм и переработки молока /
первоклассное доильное оборудование/ комбикормовые заводы/ бройлерные птичники



Поставки элитного КРС
из Голландии и Германии

Ваш надежный партнер на всех стадиях
молочного производства!

Клеточные птичники
для яичных несушек

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



ТОО "Бейо Тукым" (г. Алматы)

представляет на казахстанском рынке
всемирно известную голландскую
семеноводческую компанию

Bejo Zaden B.V.



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

СОЕВАЯ «РУЛЕТКА»

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЦЕЛЕСОБРАЗНОСТЬ ВЫРАЩИВАНИЯ СОИ С УЧЕТОМ ОЧЕВИДНЫХ КЛИМАТИЧЕСКИХ СЛОЖНОСТЕЙ ВЕГЕТАЦИИ ЭТОЙ КУЛЬТУРЫ



Звучит слегка издевательски, однако потенциал интенсивных сортов сои достигает 150 центнеров с гектара. Да-да, именно столько эта бобовая культура сугубо теоретически может приносить рачительному фермеру при идеальных условиях. Последние слова также способны вызвать раздражение у агронома, поскольку при нашем климате эти идеальные условия не то что никогда не получаются, а можно сказать, что сою мы выращиваем не благодаря, а вопреки. И в Казахстане, и в Украине, и в Молдове – в общем, почти везде.

Да, в Штатах могут собирать и по 50 ц/га сои, где-то – до 70 ц/га, а рекордный показатель составляет и вовсе фантастические 11,5 т с 1 гектара. Однако если говорить о средних показателях, то нормальная урожайность этой культуры за океаном колеблется в пределах между 30 и 40 ц/га.

Украинские фермеры выращивают сою на достаточно солидных площадях относительно недавно – второе десятилетие подряд. Однако за это время на сое, образно выражаясь, успели и заработать, и прогореть, и набить шишки, и получить богатый опыт. На протяжении последних лет этот опыт выражается в том, что одни люди научились выращивать сою и регулярно собирают больше 3 тонн в год, другие – рискуют, пытаются угадать, и получают то 35 ц/га, то 16 ц/га. Третьи и вовсе приняли выстраданное решение не связываться с этой культурой, обратив взор в сторону гороха и нута. Определенная категория фермеров, такое впечатление, рассматривает сою преимущественно как ценный элемент севооборота, обходясь минимальными затратами и уповая на то, что может повезет с осадками. Вовремя выпадет

пару хороших дождей, в особенности в период цветения – можем собрать все 25 центнеров, не повезет – будем молотить по 11-13 центнеров – как раз «в ноль», зато получим отличного предшественника под следующую культуру.

Несложно догадаться, что лимитирующим фактором урожайности сои была и остаётся влага, к которой прибавляется необходимость получить растениям определенное количество тепловых единиц, необходимых для нормальной вегетации. Впрочем, последний фактор в связи с очевидным потеплением уже не столь актуален, и элементарно решается путем подбора ранних сортов для выращивания в северных регионах. В отличие от этого компенсировать чем-то недостаток влаги достаточно сложно, ведь соя – культура муссонного типа. Это означает, что она любит теплый (а не паллящий) и влажный климат. С этим, что в Украине, что в Казахстане, мягко говоря, не складывается. Классической весны нет уже который год, и в апреле, сразу вслед за таянием снега (если он есть!) ударяют фактически июльские температуры. Зачастую в апреле, мае и большей части июня нет даже намека на продуктивные осадки, что вгоняет всходы сои в стрессовое состояние. Дальше уже идет лотерея: если растения в более-менее нормальной «форме», а в конце июня-июле пойдут дожди, то дело может пойти на лад. В частности, таким выдался в лесостепной части Украины прошлый сезон, что предопределило просто роскошный урожай кукурузы (до 150 ц/га!) и буквально спасло сою, урожай которой можно назвать терпимым.

Однако я бы не ставил вопрос исключительно таким образом, что если не повезет с дождями, то сою нельзя выращивать вообще. Нужно говорить скорее о том, что почти под каждые почвенные и климатические условия, под каждый агрофон, под каждое хозяйство и каждое поле можно подобрать конкретную технологию выращивания сои, которая позволит достичь четко заданной цели. Где-то – собрать достаточно для того, чтобы хорошо заработать, где-то – достичь нормальной рентабельности, а в самом худшем случае – разнообразить севооборот и получить бесценный опыт, не уходя «в минус».

Исходя из личного общения с десятками украинских аграриев, которые имеют опыт выращивания сои, могу сделать вывод, что раз они выращивают сою, в том числе даже в самых неблагоприятных условиях, например, в степной части Восточной Украины, значит что-то

она дает. Однако при этом я не могу назвать ни одного критически определяющего фактора для успешного выращивания этой культуры – ни одного! Порой говорят, что именно на сое проявляется настоящее искусство агронома (я добавлю – и его интуитивные качества), и это чистая правда! Если вы хотите заработать хотя бы 100 долларов на каждом гектаре сои, это означает, что нужно учесть буквально каждую мелочь, и это сказано не ради красного словца.

Перечислим по порядку.

1. Правильный выбор сортов сои.

Это, пожалуй, самый недооцененный аспект выращивания сои. Мы ведь как привыкли: возьмите, это отличный сорт, и отлично себя показал в соседнем районе. Все вроде бы логично, но заходить в поле с комбайном уже смысла нет. Почему? Да, потому что, например, сорт, который показал себя относительно недалеко с самой положительной стороны как ультраранний, может оказаться у нас уже среднеспелым, и важнейшие его фазы вегетации, скажем, цветения попадают на самую жару и суховеи... Или наоборот – сорт попросту не успевает толком налиться и вырзеть. Это же относится и к выбору сортов сои согласно критериям устойчивости и интенсивности.

Правильный выбор сорта сои – это процентов 50-60 успеха, поэтому ни в коем случае не следует пренебрегать этим аспектом, а наоборот – уделить ему главное внимание. Ведь это бесплатный способ повысить урожайность сои и экономическую стабильность выращивания. Мы рекомендуем подойти к выбору сортов сои с двух сторон. Во-первых, обратить внимание на специализированные англоязычные сайты, в первую очередь канадские, где в режиме реального времени вывешиваются результаты испытаний сотен сортов сои в разных почвенно-климатических условиях. Там есть все необходимые данные по влаге, тепловым единицам и другим особенностям каждого конкретного сорта.

Во-вторых, нужно произвести нехитрые арифметические расчеты, взяв на метеостанции данные по количеству осадков за последние 10-15 лет, и разделение их по месяцам. Что это даст? Для начала – позволит понять, если смысл вообще связываться с соей. Но самое главное, мы сможем проследить определить климатические закономерности. Например, большая часть дождей идет в мае-начале июня – выбираем сорта, ключевые фазы вегетации которых попадают под влагу. Дожди начинают



ПРОИЗВОДСТВО И ПРОДАЖА

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



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



Эксклюзивный дистрибьютор
Белорусского машиностроительного холдинга «АМКОДОР»



Спецтехника!
Запасные части!
Ремонт!

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



ООО «СибДорСельМаш»

Изготовление и реализация погрузчиков (КУНов)



ПКУ-0,8
(усиленный)



ФПУ-2.0

- ПКУ-0.8 для МТЗ, ЮМЗ, Т-40 - 78 т.р.
- ПФ-1 - 120 т.р.
- ПЛ-0.4 для Т-25 - 60 т.р.
- Отвал бульдозерный. Щетка коммунальная.
- Грабли валковые.
- Плуг трехкорпусной ПЛН-3-35.
- Фреза почвообрабатывающая.

Сертифицировано

ТЕЛ: 8-962-798-94-59; 8-902-997-70-69

Сайт: sibdorselymash.pf, Эл.почта: sibdorselymash@mail.ru

**АНГАР
КАЗАХСТАН**

**СТРОИТЕЛЬСТВО БЫСТРОВЗВОДИМЫХ
ПТИЧНИКОВ • КРС • ПРОМ.ЗДАНИЙ**

+7 (727) 390 72 80 +7 705 55 01 999
WWW.ANGAR-KAZAKHSTAN.KZ

GRANOSA



**НА ПОСТОЯННОЙ ОСНОВЕ
ЗАКУПАЕМ**




- Горчицу белую



- Горчицу черную



-  Сертифицированные органические зерновые, масличные и бобовые культуры



**Закупка возможна как по экспортным,
так и по внутренним контрактам**

Контакты:
Эл.почта: sidenko@granosa.ch
Тел.: +41 79 1386428 (WhatsApp, Viber)
Skype: dmytro.sidenko

Risto **МОЛОЧНЫЕ ТАНКИ** 
напрямую из Германии в Щучинск



Serap молочные ванны

- ёмкость 820, 1260, 1400, 1600 литров;
- состояние: хорошее;
- все молочные оборудования заранее очищены;

В комплекте с холодильным агрегатом

В наличии на складе в г. Щучинск



**Serap / Müller
МОЛОЧНЫЕ ТАНКИ**

- ёмкость 2500, 3000, 3300, 5135 литров;
- состояние: очень хорошее;
- в комплекте с автоматической мойкой;
- все молочные оборудования заранее очищены;

В комплекте с холодильным агрегатом

В наличии на складе в г. Щучинск

ТОО САМАКОН, Республика Казахстан, 021700,
Акмолинская область, г. Щучинск,
Тел.: +7 (8) 71636 35501, моб.: +7 (8) 701 524 84 81,
WWW.МОЛОЧНЫЕ-ТАНКИ.KZ

выпадать в июле — подбираем более поздние сорта. Дождей вообще раньше сентября не бывает — задумываемся над орошением или экспериментируем с сорго или чем-то подобным...

2. Предпосевная обработка

Если мы хотим научиться получать стабильные урожаи сои, то в этом случае должны четко уяснить, что любая, даже самая экономичная технология выращивания этой культуры требует хорошей предпосевной обработки семян. Иначе ничего не будет, в особенности если мы откажемся от инокуляции или решим сэкономить на ее качестве. Как говорит один знакомый агроном: «Без инокуляции, это не соя, а кошмар!». И полностью прав, поскольку благодаря наличию в инокулянте штаммов специальных бактерий — ризобий, растения сои получают возможность получить дополнительный легкий для усвоения атмосферный азот в количестве не менее 40 кг/га. В свою очередь, это активизирует физиологические процессы и делает более доступным минеральное питание всходов.

Кроме инокуляции, есть смысл использовать качественный фунгицидно-инсектицидный протравитель на сое. Даже если вы решили ничем не обрабатывать посевы, то протравитель должен быть обязательно — от его наличия и качества обработки семян зависит не менее 30-40% будущего урожая. При этом следует учитывать то, что неправильный выбор протравителя или некачественная обработка семян способны уничтожить большую часть бактерий инокулянта.

3. Минеральное питание сои

Многие аграрии, которые выращивают сою, исходя из принципа «может повезет...» вообще не производят осенне-весеннего основного внесения удобрений под обработку почвы. Порой даже и с почвой ничего не делают, высевая семена просто в стерню. В принципе такой подход имеет право на жизнь, но тем не менее, следует обратить внимание на дополнительные способы питания этой культуры.

Во-первых, вопреки распространенному мнению, сое тоже нужны азотные удобрения, пускай в меньшей норме. Вернее, лучше использовать азотно-

фосфорные или азотно-серные удобрения в умеренных количествах при предпосевной подготовке или непосредственно в рядок во время посева. Условно говоря, пусть это будет 40-60 кг диаммофоса, которые обязательно дадут позитивный эффект, в частности, поспособствовав нормальному запуску процессов азотификации.

Во-вторых, у сои есть своя «ахиллесова пята» - это нехватка бора, и в меньшей степени, кобальта и молибдена. В идеале желательно производить инкрустацию семян препаратами, содержащими эти микроэлементы, по крайней мере, хотя бы бор. В любом случае обязательной является двукратная обработка посевов сои бором - в период перед цветением, и во время наливания бобов. Без этой процедуры вообще никак, если только почвы не содержат обильных запасов бора. Обычно это большая редкость, даже на тех почвах, где регулярно вносится навоз КРС.

4. Гербицидная защита сои

Если мы говорим о выращивании сои, то автоматически имеем в виду, что каждый грамм влаги в почве — бесценен. Поэтому сорняков в междурядьях не должно быть в принципе. Хороший грунтовый гербицид, в крайнем случае, дополнительный страховой — все же лучше, чем потеря значительной части урожая. Нужна нормальная действенная технология, о которой мы поговорим в одном из следующих наших материалов. Существуют также позитивные наработки по использованию агрегатов для междурядной обработки посевов.

5. Целесообразность применения альтернативных технологий

Откровенно говоря, зачастую риски выращивания сои велики настолько, что это позволяет с легким сердцем экспериментировать по крайней мере на части посевов этой культуры. Я имею в виду эксперименты с густотой посева, технологиями обработки почвы, применением сидератов, а также различных антистрессантов, гуматов и т.д.

Стоит отдельно упомянуть о таком деликатном вопросе как использование генномодифицированной (ГМО) или же

«пластилиновой» сои. В Украине она запрещена, однако в свое время ГМО-соя заняла лидирующие позиции по площадям посевов, поскольку контролируемые органы смотрели на все это дело сквозь пальцы. Тем не менее, пик заинтересованности этой темой прошел, и все больше украинских аграриев (по моим впечатлениям) отказываются от использования этого нелегального продукта. Насколько я могу понять, преимущества «пластилина» на практике не перевешивают недостатков, поэтому более перспективно высевать нормальные правильно подобранные сорта сои.

Также для небольших хозяйств перспективным может быть выращивание сои с использованием капельного орошения. Речь идет о площадях от 30 до 90-100 гектаров, на которые реально найти и воду, и необходимые инвестиции для того, чтобы организовать качественный экономически оправданный севооборот. Например, соя-кукуруза-подсолнечник и т.д.

В завершение нашей вступительной статьи по теме выращивания сои, акцентируем внимание на том, что мы подробно будем разбирать каждый, из перечисленных выше аспектов в следующих номерах журнала. Так или иначе, соя должна присутствовать в севообороте большинства хозяйств, и она должна давать приличную рентабельность. Это возможно, и как я могу предположить, принимая во внимание украинский опыт, со временем приходит более глубокое понимание особенностей выращивания этой культуры. И оно неразрывно связано с изменениями в подходах к обработке почвы и минеральному питанию растений. Управление растительными остатками, накопление и сохранение влаги, целевое использование удобрений, внекорневые обработки, технологии точного земледелия — все эти элементы одного большого пазла, в частности, способствуют и повышению урожайности сои. Равно как и других культур. Если мы научимся лучше выращивать озимую пшеницу или кукурузу, то у нас лучше будет получаться и соя.

Иван БОЙКО

СпецАгроЗапчасть



от дилера

Посевные комплексы «КУЗБАСС»

ЗАПЧАСТИ
ДЛЯ:



- Тракторов И-744, двигателей ТМЗ
- Посевных комплексов «Кузбасс»
- Режущих систем «Шумагер»
- Прицепных жаток ИВЗ-10,7
- Дисковых борон БДМ и БДТ-720

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

Сеялки СКП-2.1;

Протравители
семян ПСК-15;

Очистители
вороха ОВС-25;

Зернометатели ВАТ
А-100, А-150, А-200.



Тел.: +7 950 787 22-13 // WhatsApp, Viber

Представитель в Казахстане: тел.: +7 702 44 756 44 // WhatsApp, E-mail: agr-k@mail.ru

ТЕХНИКА ДЛЯ КОРМОЗАГОТОВКИ ОТ МИРОВОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

AGRICULTURAL MACHINERY
enorossi
Dreaming with us



ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ЗАГОТОВКИ КОРМОВ:

- Косилки
- Вспушиватели – роторные грабли
 - Колесно-пальцевые грабли
 - Пресса-подборщики
 - Упаковщики
- Миксеры-кормораздатчики
- Дисковые культиваторы



Представитель в Республике Казахстан: +7-708-122-73-44, +7-771-832-78-32



Agralis
KAZ

ВАШ ПАРТНЕР В ПРОИЗВОДСТВЕ МОЛОКА

milkrite | InterPuls
Improving every farm we touch

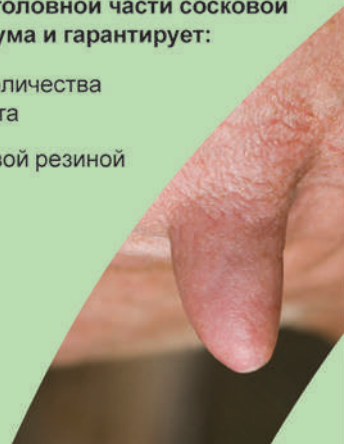
НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ **impulseAir**[®]

Доение без стресса для
Вас и Ваших животных!



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

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



EUROTIER 2018 – ГЛАВНЫЙ ОРИЕНТИР В ЖИВОТНОВОДСТВЕ ДЛЯ ВСЕГО МИРА!



С 13 по 16 ноября 2018 года в выставочном комплексе Ганновера (Германия), состоялась выставка для профессионалов в сфере животноводства EuroTier 2018 – хорошо известное фермерам грандиозное мероприятие мирового масштаба.

Каждые два года EuroTier собирает ведущих аграриев со всех континентов, чтобы продемонстрировать достижения и инновации в области сельского хозяйства и животноводства, в частности. Редакция журнала Босс-Агро в очередной раз отправилась в гостеприимный Ганновер для того, чтобы проинформировать своих читателей обо всех свежих трендах и новинках, замеченных на многочисленных стендах EuroTier.

В этом году выставка поразила не только своими размерами (более 2.500 экспонентов из 62 стран, представили свои новинки и разработки), но и размахом – современное животноводство было представлено во всех его аспектах.

Сегодняшний мир, в том числе и агробизнес, буквально пронизанный цифровыми технологиями, открывает новые возможности для того, чтобы успешно объединить производительность и надлежащее обращение с животными с устойчивым развитием природных ресурсов. Для этого фермерам необходимы хорошо реализуемое ноу-хау и эффективные технологии. И именно такие новейшие разработки в сфере животноводства были показаны на EuroTier под общим девизом «Цифровое животноводство».

Экономичность, здоровье животных, прозрачность и качество процессов являются решающими факторами для успешного животноводства в долгосрочной перспективе. Растущее распространение цифровых технологий в сетевом мире предлагает новые возможности для успешного соединения производительности, соответствия потребностям животных, а также управления информацией с одной стороны, с бережным использованием природных ресурсов с другой стороны. Сельхозпроизводители нуждаются в пригодных для использования на практике инновациях и эффективных сетевых

технологиях.

Программа, представленная на выставке в этом году под названием «Цифровое животноводство», охватывала темы цифровых технологий в производственных процессах в стойле и на производстве. Идет ли речь о мониторинге и контроле производства, здоровье и благополучии животных, балансе питательных веществ на предприятии или прозрачности для потребителей: с помощью датчиков и целенаправленного управления данными могут быть одинаково приняты во внимание потребности животных, окружающей среды, сельхозпроизводителей и потребителей. Объединение систем и технологий на предприятии в единую сеть позволяет упростить управление и избежать ошибок.

Пожалуй, самым зрелищным для посетителей выставки является традиционный показ животных на арене «TopTierTreff».



«TopTierTreff» – это международная рыночная площадка передовой генетики для скотоводства, на которой проходит демонстрация лучшего пле-

менного крупного рогатого скота молочных и мясных пород. Эта площадка традиционно находится в одном из павильонов, где выставляют свои стенды племенные хозяйства. Если судить по представленным на EuroTier 2018 породам КРС, сегодня Европа делает акцент на мясном направлении. Цены на качественную говядину уверенно идут вверх, как, впрочем, и потребление этого премиального продукта. В Германии выращивают более сорока мясных пород крупного рогатого скота. Поголовье коров мясных пород – около 700 тыс. Различные федеральные и региональные племенные организации проводят бонитировку всех племенных животных, ежегодно делают экспертизу их продуктивности, оценивают качество потомства по мясным и наследственным показателям.

Даже огромнейшие площади выставочных павильонов в Ганновере не смогли бы вместить все это разнообразие животных. Тем не менее, посетители могли увидеть быков – лучших представителей основных мясных пород: ангусы, аквитанская светлая, лимузини, уэльская черная и шароле. Что касается пород вагу, галловой и хайленд, то, помимо быков, в отдельных небольших загонах находились коровы с телятами. Невысокие коровы и мохнатые, похожие на медвежат, телята притягивали внимание посетителей. Также были симменталы мясо-молочного направления.

Каждый день на сцене проходила выводка животных, во время которой на разных языках описывались достоинства пород и представляющих их племенных предприятий. Основная задача «TopTierTreff» – демонстрация селекционно-генетических достижений.

На выставке ЕвроТир традиционно проходит множество форумов и конференций. В этом году наиболее интересными для казахстанских журналистов были молочная и мясная конференции, в которых непосредственно затрагивались интересы нашей страны.

МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «БУДУЩИЕ ЭКСПОРТЕРЫ МОЛОКА НА ГЛОБАЛЬНОМ РЫНКЕ»

В рамках ведущей мировой выставки для профессионалов животноводства EuroTier, DLG e.V. (Международная ассоциация сельского хозяйства и продовольствия) в сотрудничестве с Центром Изучения Молочного Рынка (ЦИМР) была проведена международная конференция, которая затрагивала глобальные тенденции на молочном рынке. Мероприятие, уже традицион-



но, прошло при информационной поддержке The DairyNews.

В последние десятилетия идет динамичный рост производства молока в традиционных странах-экспортерах, интенсификация торговых и инвестиционных потоков, а также глобализация молочного рынка. Однако сейчас мы видим еще одну тенденцию, которая связана с развитием региональных рынков, ростом производства молока в странах, которые традиционно рассматривались как импортеры молочной продукции.

Страны постсоветского пространства и государства Азии, обладающие значительным потенциалом развития в ближайшем будущем, смогут конкурировать с нынешними глобальными игроками молочного рынка.

На конференции представители власти, отраслевых ассоциаций и эксперты будущих стран-экспортеров обменивались мнениями о влиянии глобальных тенденций на региональные рынки, обсуждали ключевые вопросы отрасли и делились опытом экспорта в третьи страны.

Одним из организаторов конференции, и в целом выставки EuroTier, была DLG e. V. - ведущая международная отраслевая ассоциация агропромышленного комплекса. Являясь профессиональным голосом отрасли, DLG содействует наращиванию знаний, широкому распространению технологий и инноваций, устанавливает критерии и обеспечивает качество.

DLG располагает широкой сетью контактов по всему миру, объединяет около 30.000 членов, включая международных экспертов, сельхозпроизводителей, производителей техники, оборудования и средств производства для сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности, а также компании, производящие продукты питания. Сферы деятельности: трансфер знаний и опыта, тестирование продуктов питания, техники, оборудования и средств производства для сельского хозяйства, создание профессиональных платформ в около 20 странах, среди которых - ведущие в мире выставки Agritechnica, EuroTier, EnergyDecentral, DLG-Feldtage, проводимые в Германии.

Первым открыл дискуссию с темой «Тенденции на глобальном молочном рынке — каким будет молочный мир в 2030 году?» исполнительный дирек-

тор IFCN (Германия) Торстен Хемме. Он поделился своим мнением о том, почему каждая страна должна и импортировать, и экспортировать молочные продукты.

«Почему-то всем кажется, что экспорт - это хорошо, а импорт - плохо, но ведь это не так. Вы знаете, в будущем все страны будут экспортировать молочные продукты и импортировать, потому что у каждой страны есть что-то, в чем она преуспевает в большей степени, чем другие государства, и наоборот.

Посмотрите, например, на Италию, это очень хороший пример. Она экспортирует от 20 до 40% своего молока в виде сыров с высокой добавленной стоимостью, потому что в стране сформирован хороший имидж в этом плане. Но, в это же время, итальянцы импортируют половину молока, которое они используют в производстве. И почему же они это делают? Да потому, что им легче купить дешевое немецкое молоко для обычных продуктов, а свое молоко направить на производство сыров. Таким образом, они сохраняют отпускные цены на молоко вдвое выше, чем в Германии».



Также, как отметил Торстен Хемме, динамика цен на молочном рынке циклична. Каждые три года ценовой цикл переходит в стадию американских горок, которая характеризуется резкими колебаниями. Последний период таких ценовых колебаний приходился на 2013-2016 гг, колебания цен достигали 50%. С 2016 года и по настоящее время средняя цена на сырое молоко на рынке составляет около 35 центов за кг, подчеркнул эксперт. Однако в ближайшем будущем средняя цена на сырое молоко будет составлять около 30 евроцентов за кг, и это долгосрочный тренд.

Далее с докладом «Роль стран СНГ на мировом молочном рынке сейчас и в будущем» выступил Михаил Мищенко, директор Центра Изучения Молочного Рынка (ЦИМР) (Россия).

По его мнению, российский рынок не стоит рассматривать без учета рынков соседних союзных государств, входящих в ЕАЭС, а также Узбекистана, Таджикистана и Молдавии.

«Страны СНГ имеют замечательный потенциал роста производства молока, и при увеличении средней продуктивности хотя бы до 5000 тонн на корову в год, производство молока в указан-

ных странах, вместе с Россией, может вырасти до 180 млн тонн», - отметил Михаил Мищенко.

На 2017 год общее производство молока в этих странах составляет 57,4 млн тонн.

«В ситуации профицита на рынках некоторых молочных продуктов, Россия ищет выход на новые рынки сбыта, в том числе речь идет о Китае, где РФ будет конкурировать с Белоруссией» - заявил Михаил Мищенко, подчеркивая, что РФ фактически будет реэкспортировать белорусские продукты.

Генеральный секретарь Китайского государственного альянса производителей молока, директор журнала «Молочная отрасль Китая» Ксиаоксия Донг отметила, что потребление молока в Китае к 2027 году вырастет на 22% и составит 40,5 кг на душу населения.

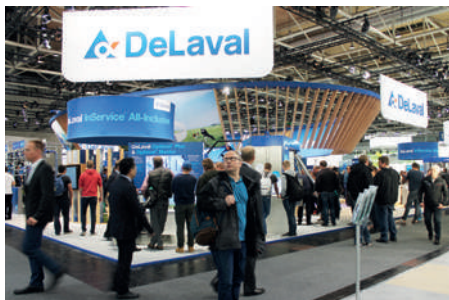
В 2008 году произошли серьезные изменения в китайской молочной отрасли - рост импорта молочной продукции от умеренного стал взрывным. В 2017 году импорт молочной продукции в Китай составил 2,45 млн тонн или 14,3 млн тонн в пересчете на молоко.

По словам эксперта, в январе-августе 2018 года Китай импортировал 1,8 млн тонн молочной продукции. Главным экспортером молочной продукции в Китай сейчас является Новая Зеландия: на ее долю приходится 92% китайского импорта СЦМ, 47% СОМ и 86% масла.

По подсчетам IFCN, количество потребителей молока будет только расти - численность мирового населения к 2030 году вырастет на 16% до 8,7 млрд человек. Таким образом, у молочной отрасли появится дополнительно 1,2 млрд потребителей. Такой прирост станет мощным стимулом для развития производства молока по всему миру. Специалисты ожидают, что если в 2017 году потребление молока на душу населения, в среднем по миру, составляло 116 кг, то к 2030 году показатель вырастет до 135 кг. В среднем, каждый год значение будет прибавлять по 1,2%.

Дополнительным стимулом для молочного рынка, по мнению экспертов, станут развивающиеся страны и люди с наименьшими доходами. Разница между объемами потребления людей с наибольшими и наименьшими доходами только в России составляет около 100 кг на душу населения.





Эксперты отметили, что многим жителям развивающихся стран становятся доступны молочные продукты. Растет потребление йогуртов, мороженого и сыра в странах Африки. Эксперты прогнозируют значительный прирост, до 25%, в арабских странах, где на сегодняшний день показатели потребления находятся на низких значениях: 30 кг на душу населения в Саудовской Аравии, 78 кг - в Иордании, 78 кг - в Египте, 79 кг - в Марокко.

Выступающие на конференции спикеры сошлись во мнении, что в ближайшей перспективе количество коров на ферме продолжит увеличиваться, фермы будут укрупняться. Если в 2016 году, по информации национальных служб статистики и IFCN, на фермах Евросоюза, в среднем, содержалось 18 животных, то к 2030 году этот показатель вырастет на 65% - до 98 коров.

Наибольший прирост покажут фермы Северной Америки - плюс 65% к нынешним значениям до 414 голов, далее, фермы Юго-Восточной Азии - плюс 78% до 10 животных. В странах Восточной Европы увеличение составит 32% до среднего значения в 4 коровы на ферму.

При этом, количество ферм снизится на 14 млн хозяйств, из бизнеса будут уходить неэффективные и непрогрессивные предприятия, считают специалисты.

К 2030 году вместе с ростом численности населения, увеличатся и объемы производимого молока по всему миру. Общий показатель вырастет на 35%, уверены эксперты конференции. По прогнозам IFCN, главным драйвером прироста производства будет Южная Азия - плюс 64% к нынешним значениям, эксперты делают значительные ставки на активно развивающийся рынок Индии. В Африке производство вырастет на 36%, в Латинской Америке - на 33%, на Ближнем Востоке - на 27%, в Восточной Европе и СНГ - на 22%. Западная Европа и Северная Америка обеспечат 14% и 26% прироста, соответственно.

Время от времени на мировом молочном рынке наблюдаются дисбаланс и волатильность. По оценке экспертов, это связано с цикличностью, с которой он развивается. В среднем, ценовой цикл на молочном рынке длится 3 года. Так, с 2007 по 2009 год на рынке наблюдалось явление, которое получило

название «американские горки», когда цена за 3 года изменилась на 50%. Затем, в 2010 году площадка сохраняла относительный баланс на протяжении одного года, после чего с 2013 по 2016 год продолжила резко меняться. В 2016-2018 годах средняя цена на молоко составляла 35 евроцентов по всему миру. В IFCN прогнозируют, что в ближайшей перспективе цены снизятся до средних значений в 30 евроцентов за кг молока. Климатические изменения и политическая напряженность станут новыми спутниками молочной отрасли, все это будет значительно влиять на рынок. По аналогии с этим годом, когда засушливая погода в отдельных регионах привела к резкому удорожанию стоимости производства молока, природные катаклизмы продолжат влиять на отраслевой рынок.

По данным некоторых спикеров, на торговую площадку могут также оказывать давление санкции и торговые войны между странами, прежде всего, речь идет о конфликте США с Китаем, Мексикой и Канадой. С определенными трудностями могут столкнуться фермеры Великобритании в процессе выхода страны из состава Евросоюза.



Вместе со значительным ростом объемов производства сырого молока, у участников рынка будет возникать вопрос с площадками для сбыта готовой продукции. Участники конференции уверены, что в ближайшее время на экспорт начнут выходить новые амбициозные участники, которые будут конкурировать с традиционными лидерами в этой сфере - Новой Зеландией, США и Евросоюзом. Эксперты делают большие ставки на Индию, Турцию, Иран, Уганду, Никарагуа и Коста-Рику.

В условиях растущей конкуренции, в молочном секторе будет снижаться количество ферм и расти эффективность существующих хозяйств.

Выставка EuroTier в этом году была посвящена современным технологиям, которые, прежде всего, помогают аграриям достичь максимальной эффективности производства при минимальных потерях. По оценкам специалистов, на одну корову в хозяйствах продолжают расти примерно по 1,6% в год за счет эффективных систем кормления, доения и содержания животных.

Если в 2017 году одна корова в среднем по миру давала 2,2 тонны молока в год, то к 2030 году этот показатель вырастет до 2,7 тонн.

На рынок будет оказывать давление сектор производства растительных напитков и биомолока.

Участники конференции подтвердили, что сегмент производства растительных аналогов молока, а также, так называемого, молока без участия коровы или биомолока, будет расти и оказывать давление на сектор.

Влияние этого тренда уже заметно в развитых странах, например в США, в частности в Калифорнии, где многие молодые жители отказались от классических молочных продуктов. Производителям и переработчикам придется больше работать над потребительскими предпочтениями и разрабатывать актуальные продукты, считают эксперты. В частности речь идет о продуктах с дополнительной пользой для организма, обогащенных витаминами и микроэлементами.

МЯСНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ: «КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МЯСНОГО СКОТОВОДСТВА СТРАН ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ».

В рамках ведущей мировой выставки для профессионалов животноводства — EuroTier — DLG e.V., в сотрудничестве с Мясной ассоциацией Республики Казахстан и Ассоциацией производителей говядины Украины, при информационной поддержке информационного агентства Agravey, организовало международную конференцию, в рамках которой рассматривались вопросы развития мясного скотоводства в странах центральной Азии.

Открыла конференцию Ольга Хунгер: «DLG e.V. — это международная ассоциация сельского хозяйства. Наша ассоциация объединяет более 30 000 членов. Это компании-поставщики средств производства, оборудования для животноводства, компании из перерабатывающего сектора и, конечно же, фермеры. Наша ассоциация является политически и экономически независимой, она открыта для всех. Любый человек, относящийся себя к агропромышленному комплексу, может стать членом DLG. Цель деятельности нашей ассоциации: обмен опытом, знаниями и, в первую очередь, продвижение инноваций. Мы стараемся помочь фермерам быть более успешными независимо от того где, в какой стране они находятся. И для этого мы создаем для них различные платформы. Одна из этих платформ - выставка EuroTier. Из года в год EuroTier становится все более



международной, в этом году в ней приняли участие компании из 62 стран, в том числе, из Казахстана. Доля зарубежных экспонентов составляет почти 60%.

КАЗАХСТАН ПЛАНИРУЕТ УВЕЛИЧИТЬ ПОГОЛОВЬ КРС ДО 15 МЛН ГОЛОВ К 2027 ГОДУ

Председатель правления Мясоно-го союза Казахстана Максут Бактибаев выступил в качестве одного из главных спикеров с докладом «Перспективы развития мясного скотоводства в странах Центральной Азии».

По его словам, развитие мясного животноводства является приоритетом среди четырех ключевых направлений для увеличения сельскохозяйственного экспорта РК. Ключевые направления экспорта - Китай, страны ЮВА, Иран.

За счет реализации программы развития мясного животноводства планируется создать новый слой фермеров, увеличить количество ферм с 20 тыс до 100 тыс к 2027 году, поголовье КРС увеличить с 7 млн до 15 млн. Также Максут Бактибаев подчеркнул, что конкурентным преимуществом Казахстана является низкая себестоимость производства.

«Австралийский бычок продается на внешние рынки за 1800 долларов, казахстанский за 1600 долларов, но в этой сумме 587 долларов маржи, в австралийской - всего 100 долларов», - отметил г-н Бактибаев.

Подробно ознакомиться с «Национальной программой развития мясного животноводства на 2018–2027 гг» можно на сайте <https://www.eurotier.com/index.php?id=8>

Мясной Союз Казахстана объединяет казахстанских сельхозпроизводителей: племенные хозяйства-репродукторы и Республиканскую палату Ангус Казахстана, с совокупным поголовьем около 100 000 голов КРС, товарные хозяйства с совокупным поголовьем около 1 000 000 голов КРС, промышленные откормочные площадки от 3000 скотомест, общей емкостью около 100 000 скотомест, сертифицированные промышленные мясокомбинаты, общей мощностью 50 000 т мясной продукции в год. Совокупная мощность производства составляет более 50 000 тонн мяса в год.

Примечательно, что Казахстан был впервые представлен на выставке Мясным союзом с собственным информационным стендом. В рамках выставки для казахстанской делегации были организованы двусторонние встречи с руководством ряда крупных компаний, в ходе которых были обсуждены перспективы их участия в совместных проектах и намечены практические меры по их реализации.

МОЛОКОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИЕ МОЩНОСТИ КАЗАХСТАНА ЗАГРУЖЕНЫ ТОЛЬКО НА 50-60%

Евгений Шатохин, директор AgriFood Consulting, в ходе конферен-

ции выступил с докладом «Резервы роста экономической эффективности: использование молочных пород КРС для получения говядины высоких ценовых категорий». Господин Шатохин подчеркнул, что в Казахстане не закрыт вопрос по производству сырого молока, молокоперерабатывающие мощности страны серьезно недогружены. Он рассказал о перспективах использования молочных пород КРС для производства говядины высоких ценовых категорий.

«Чистое мясное производство, особенно мелкотоварное, проще молочного производства, однако доходы фермера не равномерны в течение года».

Каждый год в РК рождается порядка 3 млн голов телят, из которых, теоретически, 50% бычки. В виде кондиционного скота - это около 1 350 млн кг живого веса с рыночной стоимостью более 2,7 млрд долларов США. В виде мяса рыночная стоимость увеличится еще, примерно, на 1 млрд долларов США.

Большинство поголовья скота в РК (около 88%) относится к молочным и комбинированным породам, лишь 12% относится к мясным породам. Большая часть бычков, особенно с СХП и КФХ, продаются в возрасте до 1 месяца.

Подводя итоги, Евгений Шатохин отметил, что откорм скота молочных пород экономически оправдан. Модель использования мясных бычков по молочному стаду диверсифицирует риски молочно-товарных ферм и дает качественный молодняк на откорм. Зерновой откорм - единственный путь получения конкурентоспособной мясной продукции, производства РК, для глобального рынка. Развитие молочно-товарных ферм решает проблему производства и молока, и высококачественной говядины.

Подробно ознакомиться с презентацией можно на сайте <https://www.eurotier.com/index.php?id=8>

Также ассоциация DLG объявила о расширении своего портфеля международных выставок в сегменте животноводства, запуская три новых выставочных мероприятия в течение 2019 года. Организатор ведущей в мире выставки для профессионалов животноводства EuroTier расширяет этот бренд выставками, которые будут удовлетворять потребности животноводов в регионах Персидского залива, Южной Америки и Китая.

Выставка «EuroTier South America» дебютирует с 23 по 25 июля 2019 года. За ней последует «EuroTier Middle East» с 9 по 11 сентября 2019 года и «EuroTier China» с 19 по 21 сентября 2019 года.

Председатель отдела выставок DLG Рене Дёбельт (René Döbelt) заявил, что рынки животноводства развиваются во всем мире, а новые технологии, экономические и социальные тенденции предъявляют особые технические требования к различным сельскохозяйственным регионам по всему миру.

«Таким образом, решение о предоставлении фермерам дополнительных международных выставок под маркой «EuroTier» приходит в нужное время. «EuroTier» - ведущая в мире выставка для профессионалов животноводства, а ее деловая и инновационная платформа предлагает всесторонний обзор глобальных тем и тенденций в современном животноводстве. Мы можем использовать это обещание качества для создания новых торговых ярмарок и экспертных фермерских сетей, которые могут полностью сосредоточиться на проблемах и стратегиях, имеющих центральное значение для различных сельскохозяйственных регионов мира», - отметил Рене Дёбельт.

В результате участники и посетители новых выставок смогут воспользоваться международным профессиональным опытом EuroTier в разработке стратегий, адаптированных к соответствующему местоположению; внедрить новые торговые платформы и успешно структурировать региональное животноводство в рамках глобализованных рынков. Действительно, три новые выставки выигрывают от этого накопленного опыта в EuroTier и, следовательно, смогут предложить весь спектр продуктов и услуг для профессионалов животноводства: от технологий, услуг и генетики до фермерских ресурсов и других областей под лозунгом «Один бренд - все сегменты»!

Посетители, впервые побывавшие на выставке в Ганновере, испытывают непревзойденный восторг - выставка покоряет своим размахом и безупречной организацией. Десятки огромных павильонов, в каждом из которых представлены сотни компаний, предлагающих абсолютно все для современного животноводства. Поистине, это лучшая выставка в сфере животноводства, которую должен посетить каждый фермер в мире!

Редакция журнала «Босс-Агро» выражает особую благодарность Немецкое сельскохозяйственное общество (DLG) за подготовку и организацию поездки на выставку.

Следующая выставка EuroTier пройдет с 17 по 20 ноября 2020 г., в Германии, г. Ганновер. Подробную информацию можно будет получить в редакции журнала «Босс-Агро».

Добро пожаловать!



БОСС 

Ежемесячный Аграрный Журнал
"БОСС-АГРО"

12 (148) декабрь 2018

СОБСТВЕННИК
ОО «AGRO MEDIA»

РЕДАКТОР
Максим ЛОТАРЕВ


ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ
Елена НОВИЦКАЯ
Виктория ПОРОЙКОВА

ОТДЕЛ ДОСТАВКИ
Олеся САХНОВА

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. Ворошилова, 62-29,
тел. 8 (7232) 75-30-56,
e-mail: boss-agro@mail.ru

Редакция журнала не несет
ответственности за рекламные материалы

Статьи, обозначенные знаком ,
печатаются на правах рекламы

Редакция может не разделять
точку зрения авторов

Перепечатка материалов, выполненных
редакцией, без письменного разрешения
запрещена

Периодичность выхода - 1 раз в месяц

Тираж - 6 500 экземпляров

Дата выхода - 28.12.2018
Номер заказа - 4251

Подписной индекс
в республиканском каталоге
74003

Журнал отпечатан:
ОО "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

- Здравствуйте, это женская кон-
сультация?
- Да.
- Скажите, а педаль тормоза справа
или слева?..

Нью-Йоркские бомжи вышли на де-
монстрацию против новых технологий.
По их словам, в коробке из-под пло-
ского телевизора вообще жить невоз-
можно!

Я начинаю понимать Наполеона, ко-
торый спал по 4 часа в сутки. Именно
поэтому он был странный, агрессивный
и хотел убивать...

Мужик приходит жаловаться в ма-
газин с купленной неделю назад бензо-
пилой:

- Я, вот, купил у вас инструмент. В
инструкции написано, что с ее помощью
можно за день распилить пять кубоме-
тров дров, а я как ни стараюсь, больше
трех не получается.

Продавец:
- Ну, давайте, посмотрим.
Продавец включает бензопилу. Му-
жик:
- Ух, ты! А что это она у вас там за-
жужжала?

- Изя, а шо, правда, шо ты бандитам
отдал все золото и деньги?

- Таки да... Они вставили куда стыд-
но сказать паяльник, а на пузо - утюг, и
подключили к току! Таки дела...

- И шо, ты сразу всё отдал?! Ты?!
- А шо, мне было ждть пока за ток
кучу денег наматает?

Звонок в ветеринарную клинику:

- Здравствуйте! У нас заболел пу-
дель!
- Пол пуделя?
- Да нет, целый пока..

- Как ваша фамилия?
- Пе-пе-пе-петров.
- Вы что, заикаетесь?
- Нет, это папа был заикой, а паспор-
тистка - сволочью!

- А говорят, что Саратов к нам ближе,
чем Луна.

- Не морочь голову! Подойди к окну.
Луну видишь?
- Вижу...
- А Саратов?!

Человеку не дано постичь три вещи -
Бога, Вселенную и советских инженеров,
которые придумали стену, через которую
все слышно, но просверлить ее невоз-
можно!

Вопрос в редакцию «Босс-Агро»: «У
меня свое небольшое хозяйство - две ко-
ровы, овцы, гуси-утки. Еще там, по ме-
лочли... Подскажите, как наладить отноше-
ния с соседями снизу?»...

Дедушка Мороз, в прошлом году, за-
гадывая желание «найти мужика», я не
имела в виду труп мужчины в парке, во
время утренней пробежки!

Рецепт борща по-мужски:
Берешь 40-100 кг женщины (по вкусу)
и ставишь у плиты на час, до полной го-
товности борща.

- Мойша отмучился...
- Шо, таки навсегда помер?!
- Не. Тетя Роза умерла!

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ «БОСС-АГРО»

Елена НОВИЦКАЯ
моб.: 8-777-138-10-20

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

всегда на связи!

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

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

На основании исследований и отзывов мы можем сделать выводы:

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

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

+7 727 259 01 04
www.delaval.kz

A black and white cow is the central focus of the image, looking towards the camera. It has a yellow identification tag in its ear with the number '0454'. In the background, a large yellow brush is mounted on a blue DeLaval machine. The scene is set in a stable or milking parlor.

We live milk
МЫ ЖИВЁМ МОЛОКОМ



Der Getreide-Fulliner

ШАХТНЫЕ ЗЕРНОСУШИЛКИ

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

Расход топлива на тонну продукта

	М ³	Л
Пшеница с 19% на 14%	5	5
Рапс с 13% на 9%	3	3
Кукуруза с 35% на 15%	20	20

Made in Germany



Воздушно-решетные сепараторы

GEBR. RUBERG
Maschinenfabrik

Производительность от 40 до 300 т/ч
Площадь решет от 9 до 72 м²

Популярная модель RVS 120 имеет площадь сит 30 м² и производительность 120 т/ч по пшенице и ячменю.

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

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

Mob.: +7 777 036 29 66; +7 771 505 44 60;
+7 771 374 04 67; +7 771 256 53 76

Email: nfo@liet-agrar.de, www.liet-agrar.de



С Новым 2019 годом!!!