



ПОЛЕ

Августа

ГАЗЕТА ДЛЯ ЗЕМЛЕДЕЛЬЦЕВ

«ЗОЛОТАЯ ОСЕНЬ-2007»

УВАЖАЕМЫЙ ЧИТАТЕЛЬ!

Вот и отшумела главная агровыставка страны – «Золотая осень-2007». За последние девять лет она стала своего рода мерилем того, как развивается и крепнет наше сельское хозяйство. По сравнению с прошлым годом площадь выставки выросла на 30 %, составив 76 тыс. м², – все больше участников хотят представить свою продукцию, все выше авторитет выставки и всего сельского хозяйства. Появляется все больше зарубежных компаний-участниц, новинок техники. Ко всему прочему, именно в этом году Совет Министров России впервые в его истории возглавил потомственный аграрник – Виктор Зубков. И это позволяет надеяться, что нынешний прогресс ускорится в разы.



Фото В. ПИНЕГИНА

В этом году особенно четко прослеживалась основная направленность выставки – интенсивные технологии ведения сельского хозяйства. Об этом говорят и названия двух впервые организованных экспозиций – «Биоэнергетика» и «Инновационные агротехнологии».

Традиционно масштабно была представлена на «Золотой осени» сельхозтехника и оборудование – более 2000 образцов машин и агрегатов. Впервые появился раздел «Новейшие образцы». Такие гиганты, как «Агромашхолдинг», «Ростсельмаш», Петербургский тракторный завод, «Агротехмаш» представили много новинок. Наряду с российской сельхозтехникой были продемонстрированы новейшие модели таких грандов, как «Джон Дир», «Клаас», «Амазоне», корпорации «АГКО»... Причем почти все компании, производящие технику, включили в свои экспозиции опрыскиватели и протравочные машины, на которые быстро растет спрос.

В разделе «Растениеводство и агрохимия» традиционно обширную экспозицию представила

вила фирма «Август» – бессменный в течение 9 лет лидер российского рынка ХСЗР. Второй год присутствует со своим персональным стендом входящая в структуру компании чувашская агрофирма «Санары». «Август» снова подтвердил свой статус, представив технологичные новинки. Например, новые препаративные формы пестицидов – концентрат наноэмульсии (частицы препаративной формы обладают наноразмером и лучше проникают в растения), суспо-эмульсию, эмульсию «масло в воде» и др. Этим фирма

позиционировала себя не просто как производителя, но и как научную организацию, создающую собственные разработки.

Большой интерес вызвал разработанный специалистами «Августа» совместно с российскими учеными автоматизированный информационно-консультационный программный комплекс «КОНСОР». Его основная задача – обеспечить руководителей и агрономов хозяйств возможность выбора наиболее эффективного решения по применению гербицидов.

В рамках выставки состоялся круглый стол «О безопасном обращении с пестицидами и агрохимикатами», в котором приняли участие руководители и сотрудники государственных органов, РАСХН, фирмы «Агростат», а также генеральный директор фирмы «Август» А. М. Усков. Александр Михайлович в своем выступлении поднял проблемы производителей ХСЗР и предложил для их оперативного решения создать отдельный коллегиальный орган.

Как обычно, участие «Августа» на «Золотой осени» было отмечено наградами – золотой медалью «За



разработку и производство гербицида на посевах сахарной свеклы Пилот» и серебряной медалью «За разработку и продвижение информационного интернет-портала компании».

В будущем ВВЦ планирует порадовать москвичей и гостей столицы новым Международным выставочным комплексом, так что, как следствие, «Золотая осень» станет еще обширнее и информативнее.

За пять дней работы стенд «Августа» посетили сотни работников сельского хозяйства. Приведем высказывания некоторых.

П. А. Паничкин, глава КХ «Паничкина», Саратовская обл.: Знакомы с фирмой «Август» уже 7-8 лет. Каждый год используем ваши препараты. Испытали почти весь их ассортимент на пшенице, ячмене, подсолнечнике, при подготовке паров. Эффективность очень высокая, также как и рентабельность. Привлекают высокое качество препаратов и выгодные условия их приобретения, отличный уровень консультирования. Большое спасибо вашему представителю в Саратовской области А. П. Игошину – это ценный консультант, умнейший аграрник...

Представитель ООО «ЭМ-Кооперация»: Мы производим микробиоудобрение «Байкал ЭМ1», которое позволяет получать более экологичную сельхозпродукцию. Знакомы с фирмой «Август» более 10 лет, давно сотрудничаем. Испытали совместимость



Фото О. РУБЧИЦ

нашего удобрения с несколькими гербицидами «Августа» и получили хороший эффект. Ваша фирма постоянно растет, развивается, об этом можно судить, глядя на ваши новинки...

Ю. В. Чекалюк, владелец личного подсобного хозяйства: Уже около 10 лет применяю препараты «Августа». Часто от них получал даже более высокий эффект, чем от зарубежных аналогов. Я горжусь тем, что в России появилась компания, которая выпускает препараты в удобной препаративной форме, таре и составляет серьезную конкуренцию иностранным фирмам.

Ольга РУБЧИЦ

ЧИТАЙТЕ В ЭТОМ НОМЕРЕ:

2 - 3 стр. ВСЕ НАЧИНАЕТСЯ С ПОРЯДКА НА ПОЛЕ И ФЕРМЕ



Крупный сибирский холдинг создал агроподразделение, стал присоединять разваленные хозяйства. Но как добиться их прибыльной работы, обеспечить подъем урожаев и надоев? Об этом рассказывает один из руководителей холдинга.

4 - 7 стр. 15 ЛЕТ РЯДОМ С КРЕСТЬЯНАМИ



Недавно фирма «Август» отметила 15-летие начала работы на аграрном рынке. В 1992 году основатели компании сделали выбор, определив судьбу и миссию «Августа». Что было дальше? Об этом вспоминают ведущие сотрудники...

8 стр. КАКИМ БУДЕТ НОВЫЙ ЗАВОД «АВГУСТА»



В планах фирмы «Август» – строительство современного завода по выпуску ХСЗР в Беларуси. Рассказываем, каким будет новый завод. В оснащении его технологических линий будет использован солидный опыт, накопленный компанией.

10 - 11 стр. ОПЫТНОЕ ПОЛЕ ПОДСКАЗЫВАЕТ РЕШЕНИЯ



Завершаем обзор региональных Дней поля фирмы «Август» отчетами из Зауралья: Иркутской, Читинской, Омской, Амурской областей, Хакасии, Казахстана...

12 стр. КАК СЛОЖИЛСЯ СТАВРОПОЛЬСКИЙ КАРАВАЙ



Недавно ставропольчане провели «День урожая-2007», весело отпраздновав завершение очередного успешного сезона. Не забыли отметить и вклад работников защиты растений, без упорного труда которых 7-миллионный каравай вряд ли был возможен.



Фото О. РУБЧИЦ

Герой номера**Юрий Федяев:****ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ, ЛУЧШЕ – ЭТО МОЕ КРЕДО В РАБОТЕ**

В состав кемеровской холдинговой компании «Сибирский Деловой Союз» («СДС») входят угледобывающие, машиностроительные, транспортные, строительные предприятия, объекты жилищно-коммунальной сферы, пищевой промышленности, спортивно-оздоровительной и развлекательной индустрии и др. В общей сложности в «СДС» трудится более 30 тыс. человек. В 2005 году появилось еще одно направление – аграрное, выделенное позже в отдельный холдинг – «СДС-агро». О нем рассказывает герой сегодняшнего номера – Юрий Иванович ФЕДЯЕВ – вице-президент ХК «СДС» по производству и переработке сельскохозяйственной продукции.



Фото Л. МАКАРОВОЙ

Юрий Иванович, что собой представляет холдинг «СДС-агро»?

В ноябре 2006 года он выделен из головной компании «СДС» для улучшения оперативного руководства сельхозпроизводством. В него входят ООО «Березово-Ярские минеральные воды», Калининский пивзавод и еще ряд перерабатывающих предприятий, а также агрофирмы, изначально созданные для обеспечения зерном Мариинского спиртового комбината. На сегодняшний день у нас 64 тыс. га земли, в том числе 54 тыс. га пашни, включая 33 тыс. га зерновых, а также достаточно большое поголовье скота: 6000 голов КРС, в том числе 2800 дойных коров, 6000 свиней, 500 овец. В этом году мы собрали более 80 тыс. т зерна, заготовили кормов в полтора раза больше планируемого. Производством сельскохозяйственной продукции занимаются теперь уже шесть агрофирм. В Мариинском районе это ООО «Разгуляй», у которого 12 тыс. га пашни (7,5 тыс. га зерновых), 600 дойных коров, плюс 800 голов молодняка. Продуктивность молочного стада в этом году достигнет 5000 кг на одну корову, а когда взяли хозяйство в 2005 году, было всего 3000 кг. Такой вот скачок сделали за два года, наведя порядок на фермах.

В Чебулинском районе четыре хозяйства: ООО «Дружба», ООО «Чебулинское», ООО «Покровское» и ООО «Алчедат». К «Алчедату» в марте нынешнего года добавился еще СПК «Усть-Сертинский» с 8,5 тыс. га пашни (4,5 тыс. га зерновых) и 500 коровами со шлейфом, продуктивность которых была ниже 2000 кг. К «Дружбе» присоединили 3,5 тыс. га пашни и 200 коров с продуктивностью также до 2000 кг. Приобрели дополнительно 1,5 тыс. га для «Покровского». В марте текущего года в состав холдинга вошло ЗАО «Вагановское» Промышленновского района, у которого 11 тыс. га пашни, 1100 коров и 6000 голов свиней.

Сейчас ставим задачу как можно быстрее выйти хотя бы на удой 4500 кг, потому что содержание коровы с продуктивностью до 3500 кг – это практически нулевая рентабельность. А так как все скотные дворы в принимаемых нами хозяйствах находятся в ветхом состоянии, то 3500 кг – это работа в убыток, потому что молока высокого качества там не получишь. Все надо доводить до ума.

Берем сельхозпредприятия с большими долгами, в которых по несколько лет не выдавали заработную плату, за все приходится рассчитываться. Никто еще ни одно хо-

рошее хозяйство не продал, все властолюбивые руководители бьются до последнего, вплоть до окончательного развала. Вот на базе этого и начинаем свое сельское хозяйство...

Чем вызвано укрупнение?

Для того чтобы хозяйство было более-менее прибыль-

ным, у него должно быть не менее 5 тыс. га зерновых. Мы приобретаем очень дорогостоящую технику, скажем, трактор «Бюлер» стоит около 6 млн руб., посевной комплекс «Maxim II» – 5,5 млн руб., комбайн «Мега-360» – 8 млн руб. За сколько лет они окупятся, если посевная площадь всего 2-3 тыс. га?

А вообще, если переходить на современную технику, технологии, надо получать урожай не менее 40 ц/га, тогда земледелие будет окупаемым. Сейчас мы внедряем первую стадию «no till», требуется большое количество пестицидов, потому что поля принимаем бросовые, засоренные. Если гербициды не применять, то урожая не получишь. Те, кто в июле был на семинаре в ООО «Чебулинское», который проводила фирма «Август», наглядно убедились в этом – на метровой полосе огреха после обработки торнадо было более 500 сорняков на 1 м²! Посевы различались как небо и земля. Так что сейчас главная задача – навести на полях порядок.

В основном мы выращиваем пшеницу. На нее приходится более 60 % посевных площадей, а также озимую рожь, под которую отводим около 7 тыс. га, многолетние травы. «Серые» хлеба – овес и ячмень – сеем только для внутривладельческих нужд, на реализацию их даже не планируем. Если овес сегодня стоит в пределах 2,5 руб/кг, то при его себестоимости более 3 руб/кг какой смысл им заниматься в убыток? Стараемся сеять овес и ячмень минимально, для того чтобы соблюсти севооборот в системе земледелия. Хотя и тут есть различные варианты – часть овса заменяем рапсом, чтобы получить масло, жмых и реализовать их. Это все равно выгоднее, чем овес.

В этом году часть зерновых была защищена и от болезней, и от вредителей. Закупили в Кемеровской «Сельхозхимии» пестицидов почти на 25 млн руб., преимущественно это были «августовские» препараты. Думаю, что при интенсивном применении гербицидов за два-три года в какой-то мере избавимся от сорняков на полях и перейдем на разумное земледелие, с наименьшим использованием пестицидов, в целях получения экологически чистой продукции.

Думаете, это возможно?

Мы же не собираемся совсем отказываться от «химии», без нее невозможно вырастить урожай. Но, во-первых, должен быть разумный баланс между химическим и механическим методами борьбы с сорной растительностью, а во-вторых, нужно уметь работать с пестицидами. В прошлом году мы ездили на Украину, на конференцию «Агро-Союза», хозяйства которого считаются школой передового опыта мирового масштаба. Так вот там ученые Канады и США, занимающиеся защитой растений, высказали мнение, что украинцы не умеют правильно пользоваться химзащитой. Тогда что о нас говорить?! Мы вообще находимся на самой низшей стадии решения данного вопроса. Я много езжу по области, потому что хозяйства расположены в нескольких районах, и вижу, что нужной чистоты посевов и порядка в применении гербицидов мы еще не добились. Ведь как требуют американцы?

Чтобы на поле не было ни одного сорняка, вот – идеал. И тогда уже ежегодное применение дорогостоящих препаратов не требуется. У нас этим еще никто не может похвалиться, и наши хозяйства тоже, потому что землей берем самые засоренные, над которыми работать и работать. В том числе и с помощью агротехники, внедрения севооборотов, систем земледелия, включающих подбор культур с различными сроками сева, ведь у сорняков тоже существуют определенные сроки их появления.

Есть еще и такой фактор, как сила роста растений. Почему, например, существует «многоэтажность» расположения колосьев на одном поле? Качество семян не соответствует стандарту, потому и нет силы роста. Величайший практик академик Терентий Семенович Мальцев в свое время доказывал, что калибровка семян – это один из важнейших факторов получения урожая. А мы уже и это давно забыли.

С чего Вы начинали работу с агрономами хозяйств?

В первую очередь с освоения севооборотов, я лично к каждому ездил, сам рассматривал, формировал и по картам принимал. Затем разрабатывали систему земледелия в севообороте, и тоже – расчертил схему, по которой сам работал – делайте. И ездил, проверял, контролировал... Я и главного агронома не принимаю в управление, потому что его же надо воспитывать, так уж лучше сам со всеми буду разбираться, это будет быстрее и действеннее. Чем больше ступеней в системе, тем дольше идет указание сверху донизу. Потому что каждый все воспринимает по-своему.

В этом году поставил задачу получить урожай 40 ц/га с условием, что под это будет выделено все необходимое. Есть директор, агроном, коллектив полеводов, сделайте план, но, главное, помните при этом, что на 75 % результат зависит от человеческого фактора и на 25 % – от природы. Чтобы выбрать оптимальные варианты защиты растений, пригласили специалиста фирмы «Август» Евгения Онацкого, опыты заложили с участием начальника Мариинской районной СТАЗР Галины Сергеевны Волковой. В результате каждая агрофирма получила все, что ей требовалось.

А все – это что?

Это не только препараты, а еще и азотные удобрения, которых в этом году мы внесли под все культуры по 1 ц/га. Например, ООО «Чебулинское» – семеноводческое хозяйство. Для него с осени закупили элитные семена ржи, тритикале, заложили семенники многолетних трав: клевера, люцерны, донника и т. д. В прошлом году купили мощные тракторы немецкого производства «Атлас» и посевной комплекс «Амазоне» с шестиметровым захватом. В этом году приобрели трактор «Бюлер» с посевным комплексом «Maxim II» канадской компании «Morris Industries». Это весьма заслуживающий внимания широкозахватный посевной агрегат (12 м). Он осуществляет различные способы посева всех видов культур (кроме кукурузы на зерно): ленточный – с междурядьями 6,4 и 11 см под стрелчатую лапу и одно- или двухстрочный посев узкими сошниками, а также одновременно вносит гранулированные удобрения в два горизонта: первый – на глубину заделки семян, второй – на 5-8 см ниже семян.

Расскажите о нем подробнее...

Сошники, имеющие по два делителя, высевают семена в два ряда лентой, поэтому

для растений обеспечивается достаточно равномерное распределение площади питания. Бункер сеялки состоит из трех секций, одна – для семян и две – для удобрений. Непосредственно в рядки мы даем 20-30 % стартовых удобрений (20-30 кг/га аммиачной селитры), а остальную часть (70-80 кг/га) вносим ниже. Корни растений, получив стартовую дозу азота, продолжают развиваться вглубь, туда, где находится основная часть удобрений и, самое главное, – влага, без которой удобрения не будут работать. Таким образом мы получаем гарантированный эффект от их применения. Любые поверхностные подкормки приведут к разворачиванию корневой системы наверх, что во время засухи может неблагоприятно сказаться на развитии посевов.

Еще одно преимущество посевного комплекса «Maxim II»: сошники при проходе образуют на почве своеобразные гребни, между которыми в углублении находятся две строчки посева культуры. Поэтому любые выпадающие осадки попадают в цель – капли с гребня скатываются вниз. Влага в этих углублениях дольше сохраняется, а в случае засухи гребень не дает земле растрескиваться.

Сеялки «Maxim II» прямого высева, мы применяем их без какой-либо обработки почвы: осенью убираем хлеб, оставляем стерню, и больше ничего не делаем, весной сразу сеем.

И много у вас таких агрегатов?

Пять сеялок «Maxim II» и столько же сеялок фирмы «Амазоне», девяти- и шестиметровых. За посевную около 80 % площадей зерновых мы засеяли по технологии «no



Фото Л. МАКАРОВОЙ

till». Учитывая высокую засоренность наших полей, мы приобрели и новые прицепные опрыскиватели «Амазоне» форсуночного типа, которые впрыскивают рабочий раствор в посевах. Раньше использовали агрегаты веерного типа, и прошлый год показал, что они не обеспечивали нужной эффективности гербицидов, потому что часть раствора вообще на сорняки не попадала. Чтобы не выбрасывать деньги на ветер, купили «Амазоне». Очень дорогой – 1,6 млн руб., но зато есть экономический эффект от применения пестицидов.

Вы сказали, что новые хозяйства взяли 1 марта нынешнего года. Это же большой риск...

Так они иначе и не посеяли бы ничего. Другого выхода не было. Весна в этом году была затяжная, дождливая, сев начали 6 мая. Истории полей отсутствовали, приходилось опрашивать людей, что на каждом поле раньше выращивали. Сложно было работать. На круг по холдингу зерновых получили более 26 ц/га, на 8,5 ц больше, чем в прошлом году, но меньше запланированного, и связано это именно с тем, что в присоединенных практически во время посевной хозяйствах невозможно было получить высокий урожай.

Своевременно посеять помогла высокопроизводительная техника, а надои за счет чего повышаете?

Во-первых, меняем кормовую базу, вводим в многокомпонентные смеси больше бобовых культур. Во-вторых, меняем условия



фото Л. МАКАРОВОЙ

факторы. Мичуринский закон – о к р у ж а ю щ а я среда влияет на рост и развитие...

Коровники пока остались те же, но ведем дорогостоящий ремонт, устанавливаем новое доильное оборудование, чтобы получать

молоко высшего качества. Работаем над повышением мастерства доярок...

Специалистов хватают?

Не хватает, и, к сожалению, перестроечные времена отрицательно отразились на их квалификации, многие забыли то, что знали. Когда я работал агрономом, всегда знал, какой получу урожай. Это же так просто: возьми метровку, посчитай, сколько у тебя продуктивных колосьев после цветения, сколько зерен. Если в колосе 20 - 30 зерен и на 1 м² 500 колосьев, умножь цифры, результат раздели на самый низкий абсолютный вес 1 тыс. зерен и получишь ожидаемый биологический урожай. Пусть первичный подсчет будет в чем-то ошибочный, но ты уже будешь знать, на что ориентироваться. Но нынешние агрономы этого не знают и не делают, если их не заставишь. Перед уборкой настраивал их на то, чтобы контролировали влажность и состояние зерна в колосьях, ведь при 38 - 40 % влажности уже можно проводить десикацию. Не просто на глаз оценивать, на зуб пробовать, а точно определять.

А в институтах чему сейчас учат? Приняли в «Разгуляй» главного агронома, который окончил Кемеровский сельхозинститут, так он директора сопровождал на сенокосе, но не с целью организации работы, а ездил «просто посмотреть». Не понимал человек, для чего он на эту должность принят. А ведь агрофирмам колоссальные деньги выделяются! Я же отношусь ко всему как менеджер и знаю, во что это холдингу обходится. У агронома земля должна быть на первом месте, каждый клочок нужно знать, чтобы понимать, а как в перспективе жить и работать.

Юрий Иванович, какое хозяйство сегодня в передовиках?

Выделять кого-то пока нет смысла. «Алчедат», например, вроде бы пошел вверх в старых границах, когда у него было 4 тыс. га пашни, а ему прирезали еще 8,5 тыс. га. И если на ранее освоенных землях он получил 40 ц/га, то в среднем-то не взял. От каждой из 200 дойных коров надоили бы по 4500 кг, но им же еще дали 500 голов с продуктивностью до 2000 кг. Как сейчас его можно оценить? Самая высокая урожайность в «Дружбе» и «Чебулинском», их возглавляют Николай Серге-

вич Мешарин и Валерий Михайлович Гусаков. Неплохо трудятся, но и им надо работать намного лучше. Как и всем остальным.

А Вы сами с чего начинали? Расскажите о себе.

Долгая жизнь... Родился 15 ноября 1938 года. Шесть сезонов отработал в колхозе рабочим, помощником комбайнера, комбайнером. А в 1964 году после окончания Новосибирского сельскохозяйственного института, получив специальность агронома, приехал по распределению в Кемеровскую область, в совхоз «Мельковский» Ленинск-Кузнецкого района. Земли были запущенные, но я быстро навел порядок, начал с севооборота, системы земледелия. Стали увеличиваться урожаи, и по итогам 1966 года обо мне уже писали газеты – я тогда с площади 230 га получил по 39 ц/га пшеницы сорта Скала.

Так вот откуда у Вас такая уверенность, что здесь такие урожаи можно получать...

Да! А в целом с площади 1100 га на круг получилось 28 ц/га. Четыре с лишним года отработал главным агрономом, а в январе 1968 года был назначен директором совхоза «Банновский». Он был вновь организованным, и за год у моего предшественника ничего не получилось, вот меня туда и направили, как преуспевающего специалиста. За восемь лет хозяйство стало неизвестно кем. Все пять почетных знамен, какие можно было получить за ударный труд, были в моем кабинете, начиная от союзных и заканчивая районными. Вот за что и избрали первым секретарем Крапивинского райкома партии. На этом посту отработал восемь с лишним лет. И в этот период район развивался лучше всего. А в 1984 году снова ушел в хозяйство, стал директором племзавода «Ленинск-Кузнецкий», где, кстати, встретился с Вахой Даналбековичем Джабиевым, который теперь возглавляет кемеровскую «Сельхозхимию», воспитывал его, учил, как жить и работать, и он не жалеет об этом, мы стали друзьями. Более девяти лет руководил этим хозяйством тогда еще союзного подчинения. Когда пришел туда, продуктивность молочного стада была 3000 кг, уходил в 1993 году – 5000 кг. Даже в те сложные времена, уже в новых условиях, у племзавода были деньги на счету, и по сей день там живут без долгов. Техническую базу прекрасную создали, дома построили, асфальтовые дороги проложили, леса насадили красивые, всеми направлениями занимались. Память осталась... А перед пенсией ушел директором подсобного хозяйства на разрез «Кедровский».

Но почему же ушли?

Я, как руководитель, человек авторитарный, а потому радости великой от меня никому не доставалось. Всегда мне было мало достигнутого, всегда требовал делать все лучше – таково мое кредо в работе. Но и себя не жа-

лел, здоровье начало подводить... Когда вышел на пенсию, стал «вольным казаком». И снова мне дали отличиться – впервые во всем Кузбассе мне поручили организовать губернский сельский рынок. И я это сделал. Рынок «Райпотребсоюза» и по сей день действует в Кемерове, пользуется большой популярностью у горожан, там навалом мясной, молочной, овощной продукции. Потом в городе Березовский занимался созданием губернского рынка...

А как Вы стали вице-президентом?

Когда в 2005 году у холдинговой компании «СДС», председателем совета директоров которой является мой сын Михаил, появилось сельскохозяйственное направление, то, естественно, спросили мое мнение по этому поводу. Я поддержал их начинание, но сам за его реализацию не взялся. Полгода они поработали без меня и завалили все. Потому что выкупили в Мариинском районе свободные земли, техническую базу, склады, зернотокки, но... без деревень. Работал у них привозной народ, люди временные, а потому все пошло в тартарары. И вот тогда я сам поехал к руководителям хозяйств Чебулинского района. «Алчедат», «Чебулинское», «Покровское» приобретали уже с деревнями... В 2006 году присоединилась «Дружба», в этом году «Вагановское». Во всех этих агрофирмах создается база для экономического развития сельского хозяйства на призывной основе. Для этого холдинг выделяет большое количество денежных средств. Достаточно сказать, что за два года в сельское хозяйство вложено около 1 млрд руб. Пока находимся в неоплаченном долгу...

Сколько же вам придется рассчитывать?

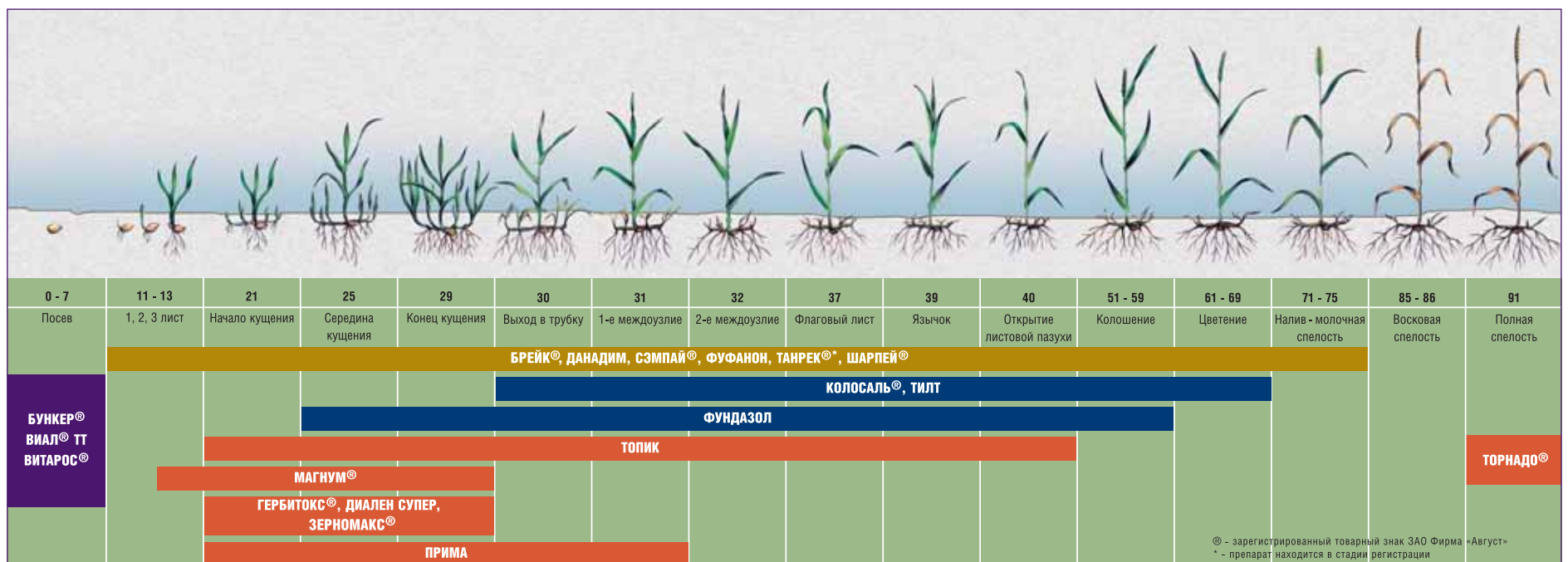
Рассчитаемся... Одни кредиты взяты на восемь лет, другие – это оказание помощи со стороны «СДС», будем гасить. Как ни крути, а в пятилетку два года бывают богатые урожаи, один – среденькие, и два – низкие. А в целом, конечно, это все будет окупаться только после пяти лет работы. Вот с учетом этой надежды живем и трудимся.

Огромное Вам спасибо за беседу! Успехов во всех Ваших начинаниях!

Беседовала Людмила МАКАРОВА

На снимках: Ю. И. Федяев в кабинете; слева направо: В. М. Гусаков, начальник Департамента сельского хозяйства Кемеровской области А. Х. Батагов, глава администрации района П. П. Пасов, Ю. И. Федяев, начальник Чебулинского УСХ В. К. Горлов, заместитель начальника Департамента сельского хозяйства В. К. Артамонов на поле тритикале в ООО «Чебулинское»; участники семинара фирмы «Август» в ООО «Чебулинское».

Комплексная система фирмы «Август» по защите зерновых культур





Поздравляем!

15 ЛЕТ РЯДОМ С ЗЕМЛЕДЕЛЬЦАМИ

Юбилей агроотдела фирмы «Август»

15 лет назад, начав торговать средствами защиты растений, мы не предполагали, что это станет основной деятельностью «Августа», его судьбой и миссией. Созданный тогда агроотдел стал центром роста компании, из него выросли производственный и научный отделы, позже ставшие дирекциями.

Сегодня бывший агроотдел – это дирекция по маркетингу и продажам, около 200 сотрудников которой работают в 42 представительствах в регионах России и странах ближнего зарубежья. Задача дирекции не ограничивается только продажей препаратов собственного производства, она намного шире. Региональные сотрудники выясняют проблемы земледельцев и помогают в их решении, формируют задачи для последующей работы дирекций по НИОКР и производству. Помимо основного отдела продаж в составе дирекции действуют департамент маркетинга, отдел демонстрационных и технологических испытаний, рекламный отдел.

*Александр Михайлович УСКОВ,
генеральный директор ЗАО Фирма «Август»*

О конкретных делах и задачах, которые стоят перед дирекцией, рассказывают ее руководитель, начальники отделов, ведущие менеджеры и главы региональных представительств.

**Владимир Львович ШАРАПОВ,
директор по маркетингу
и продажам:**

– Наша компания уже девять лет остается лидером российского рынка пестицидов во многом потому, что ни у одной из фирм-конкурентов нет такого агроотдела, как у нас, нет таких прекрасных специалистов и в центральном офисе в Москве, и в регионах.

Агроотдел сейчас является самым большим, ведущим подразделением «Августа». Но, конечно, сложился он не сразу. Поначалу мы, как и всякая молодая компания, ставили перед собой цель выжить и закрепиться на рынке. Мы удачно выбрали свою нишу рынка – поставки ХСЗР хозяйствам. Для этого надо было работать не просто хорошо, а лучше других. На первых порах мы были дилерами российских заводов-производителей пестицидов, известных зарубежных компаний («Зенек», «Новартис», «Дау АгроСаенсес» и др.) и научились качественно работать. Сами компании признавали нас своими лучшими дилерами. Потом появилась мечта – производить свое, и для ее осуществления начали развивать выпуск препаратов на заводе в Вурнарах. И, естественно, поставили перед собой цель стать лучшей российской компанией-производителем на рынке ХСЗР. Создание агроотдела явилось одним из главных средств ее достижения.

С самого начала отдел стал быстро расти и расширяться, и это явилось фактором развития всей фирмы. Достаточно сказать, что из него со временем «отпочковались» две дирекции – по производству и по НИОКР, пять нынешних начальников отделов и три директора нашей фирмы также начинали свою работу в «Августе» в составе агроотдела.

Ну а в 1992 году первым начальником агроотдела был А. Виноградов, а я – его первым сотрудником. Затем к нам пришли С. Шарапов, Е. Терешонков, М. Мазин, Л. Марченко... Мы открывали в регионах свои склады – сначала в Подмосковье, затем сразу два на Кубани, потом в Белгородской, Липецкой областях – и работали на них «вахтовым» методом. Постепенно дело разрасталось, потребовалась региональная специализация. В 2000 году мы назначили ведущих менеджеров по группам регионов, а уже они сами подбирали свои команды, создавали и развивали региональные представительства.

Наращивание оборотов и объемов, постепенная выработка и обкатка методов работы менеджеров агроотдела – все это шло от потребностей нашего бизнеса, поставленной цели быть лучшими. Когда у нас был только один склад в Подмосковье, и наши клиенты из Новокубанского района Краснодарского края через всю Россию везли сюда сахар, чтобы по бартеру приобрести у нас пестициды, мы поняли, что надо развивать систему складов, быть ближе к своим клиентам. А раз

открыли склады – для их успешной работы нужен хороший ассортимент, чтобы клиенты могли у нас приобрести практически все, что им нужно, и мы стали развивать систему «одного окна», заключать договоры со многими поставщиками ресурсов. Постепенно логика бизнеса потребовала развивать логистику, четко планировать свои продажи...

Этот опыт мы не могли взять готовым гденибудь на Западе. Как говорится, прочитать книжку и сразу стать умными. Конечно, мы старались учиться у всех, но далеко не все нам подошло на 100%, приходилось брать по крупицам и дорабатывать, додумывать самим. Зато сейчас многие отечественные фирмы берут наши решения как готовые образцы и применяют «шаг в шаг», и порой даже успешнее, чем мы, потому что идут по проторенной нами дороге, а это гораздо легче.

Но могу сказать, что мы, как никакая другая отечественная компания, научились работать на своем рынке, накопили огромный опыт. И если будем и дальше четко и оперативно реагировать на требования рынка, теснее работать со своими потребителями, полнее удовлетворять их запросы, то никакая конкуренция нам не будет страшна.

Тем более с такой большой командой профессионалов самого высокого в России уровня. Это признают и фирмы-конкуренты, и, как показали данные независимого исследования компании «Клеффманн», специалисты сельского хозяйства. И, соответственно, высокой оценки заслуживает сложившаяся у нас внутрикорпоративная система подготовки кадров. Так что, люди – это самое ценное, что есть у «Августа». С ними мы готовы на многое.

**Дмитрий Николаевич ПЛИШКИН,
начальник отдела продаж:**

– Я руковожу отделом с 2003 года, и этот период стал, наверное, самым сложным и плодотворным в его истории. Отдел заметно расширился, многое изменилось в методах работы. В частности, именно в эти годы нормой для нас стало технологическое сопровождение своих препаратов. В штате представительств стали появляться не только менеджеры по продажам, но и технологи, юристы, сотрудники службы безопасности и т. д. Вместе с тем, продолжается рост числа представительств, филиалов в регионах.

Все эти перемены отражают изменения рынка, на котором мы работаем. Например, ушли в прошлое государственные дотации на пестициды, появилось много фирм, которые также занимаются регистрацией и дистрибуцией препаратов. Это резко усилило конкуренцию. Большие перемены произошли в самом сельхозпроизводстве, на которое мы работаем. Мы отслеживаем эти перемены и стараемся вовремя, а то и с опережением реагировать на них, поэтому в регионах привлекаем сотрудничеству опытных технологов, ученых.

За 15 лет создана самая широкая среди фирм-производителей ХСЗР региональная сбытовая сеть – в 42 представительствах трудятся более 200 сотрудников, в том числе 22 штатных технолога. Сегодня продукцию «Августа» успешно используют земледельцы 72 регионов России, а также Беларуси, Украины, Казахстана, Молдовы, Узбекистана. На

Здесь особенно показателен пример известного специалиста по защите растений А. В. Агибалова, главы Курского представительства. Он своей успешной работой показал и доказал всем сомневающимся, насколько важно для нас технологическое сопровождение. С тех пор это взяли на вооружение все представительства «Августа»



фото Л. МАКАРОВОЙ

сегодняшний день нашим российским потребителям отгружено более 7,5 тыс. т препаратов на сумму свыше 3 млрд руб.

Михаил Васильевич БОРОВОЙ:

– В агроотдел я пришел летом 1997 года, после окончания Тимирязевской сельхозакадемии и работы агрономом в хозяйстве. Главное, что нам удалось сделать за эти годы – сформировать хорошую команду профессионалов как в центральном офисе, так и на местах, а это 10 представительств и 12 регионов.

Ну а 10 лет назад у нас в центральном офисе было, кроме меня, два сотрудника (Ю. Березкин, М. Котляр) и шесть в регионах – Е. Бородина, Г. Башкатова в Липецкой области, В. Посемин, В. Гаркушенко в Белгородской, С. Агибалов в Орловской области и Г. Виктор в только что открытом представительстве в Волгограде – и все. Наши работники в регионах поначалу нередко ютились в проходных комнатках на территориях складов. Начинать, конечно, с подбора людей, обустройства офисов. Мы никогда не стремились все зарегулировать «из Москвы», дали своим сотрудникам самые широкие полномочия, свободу действий, чтобы они работали по обстановке, брали на себя ответственность.

Обустроив действующие представительства, стали открывать новые – в Курске, Тамбове, Пензе, Туле, Саранске, Саратове... Сейчас готовим к открытию представительство в Ульяновске, но люди там уже работают. Почти все наши главы представительств – агрономы по образованию и стажу работы. Постепенно вокруг них возникли наши региональные «команды», сейчас в них около 70 сотрудников, и нагрузка на них ложится большая. Например, в 2007 году, который еще не закончился, они обеспечили объем продаж в 1 млрд 52 млн руб.

Это нарастание оборотов шло постепенно. В 2000 году в 12 регионов было поставлено препаратов на 280 млн руб., а в 2001 году – на 656 млн руб. С тех пор мы каждый год прибавляем, и вот нынче перевалили за миллиард.

За этой цифрой – высокий профессионализм наших сотрудников, их авторитет среди производителей, ежедневная работа по авторскому надзору за применением пестицидов. Мы раньше других фирм и раньше всех в своей фирме стали применять технологическое сопровождение, консультирование своих клиентов, причем не только по вопросам правильного применения пестицидов, но и по всем проблемам земледелия.

в России, и это стало, можно сказать, фирменным «ноу-хау» компании, позволяющим ей долгие годы оставаться лидером российского рынка ХСЗР. Приведу только один пример: главным образом благодаря нашему технологическому сопровождению оперативно поставляемых гербицидов в Мордовии фактически с нуля было создано эффективное свеклосахарное производство, а площади посевов свеклы, выращиваемой без затрат ручного труда, превысили 10 тыс. га.

С любым хозяйством, фирмой, холдингом мы стараемся вести дело на условиях партнерства, взаимного участия в общем деле и взаимной ответственности. Так мы работаем с липецким АПО «Аврора», с хозяйствами нескольких областей ЦЧО, участвующими в программе банка «Авангард» по производству пивоваренного ячменя, с Ульяновским сахарным заводом, с компанией «Евросервис» (Пензенская, Орловская, Курская области), и этот список можно долго продолжать. Заметно выросло наше влияние в Волгоградской области, где многие наши партнеры добиваются прекрасных результатов. Например, фермерское хозяйство Г. Мелихова на 3,5 тыс. га уже четвертый год подряд получает самые высокие урожаи зерновых и подсолнечника в области.

Число наших клиентов-партнеров постоянно растет, к нам часто обращаются с просьбами помочь, и, наверное, это главная оценка нашей работы. Если мы нужны – значит, мы чего-то стоим. Мы расширяем свое дело – принимаем на работу новых менеджеров, открываем новые склады... И, конечно, постоянно учимся сами. Чтобы ни один вопрос земледельца не застал нас врасплох.

Сергей Львович ШАРАПОВ:

– В агроотдел я пришел в мае 1993 года и стал третьим по счету сотрудником. Начал с нуля, поскольку я по образованию инженер. Сначала мы поставляли хозяйствам практически только аминную соль 2,4-Д, да и ту «с колес», но знали, что так будет не всегда. Думали о будущем, нарабатывали первый опыт общения с клиентами... Поначалу работали «вахтовым методом» на своих первых складах, а с 2000 года я стал заниматься регионами Дальнего Востока и Калининградской областью.

С тех пор в нашей работе произошли заметные перемены. В Амурской области сейчас мы продаем на 90 млн руб., а ведь начинали с нуля... Раньше там господствовали зарубежные фирмы, к «раскрученным» препаратам которых в хозяйствах уже привыкли. А мы не могли предложить



для защиты главной культуры региона – сои – ничего, кроме трех лицензионных гербицидов. Чтобы развиваться, нужен был свой гербицид для защиты сои от двудольных сорняков. Совместно с научным отделом мы разработали препарат корсар, и он понравился соеводам. Дальше мы пошли смелее... В 2006 году получил регистрацию гербицид фабиан, не имеющий аналогов ни в России, ни за рубежом. Сейчас он стремительно завоевывает рынок, и не только на Дальнем Востоке. Для защиты зерновых предложили лицензионный гербицид диален супер, а позднее – его баковую смесь с магнумом, которая стала популярной в хозяйствах. На нашем опытном поле площадью 80 га в Тамбовском районе Амурской области мы отработываем все технологии возделывания различных культур, теперь оно стало местом встреч земледельцев.

В этом году нашими препаратами в Амурской области обработано около 150 тыс. га зерновых и около 100 тыс. га сои, в Приморском крае они применяются более чем на 60 % пашни. Мы добились таких сдвигов, прежде всего, за счет стабильности поставок, оперативного выполнения заказов. Мы выступаем не просто как продавцы, а предлагаем готовые, отработанные технологические решения, за которые несем ответственность. Несмотря на огромные расстояния, находим возможность даже присылать своих опытных технологов из Москвы, постоянно консультируем агрономов. Ну и конечно, клиентов привлекают такие чисто «фирменные» черты нашей работы, как открытость, доброжелательность, уважительность к человеку на поле.

На огромный регион, кроме меня, всего пять сотрудников, но результат работы коллектива очевиден – у наших партнеров есть перемены к лучшему, повысилась культура земледелия, в большинстве хозяйств, которые работают с нами, ежегодно расширяют посевы.



Михаил Евгеньевич ДАНИЛОВ:

– Я пришел в «Август» в октябре 1992 года. Первым «моим» регионом была Башкирия, затем добавились Западная Сибирь, куда я поставлял инсектициды, когда там началась проблема с саранчой. После трагической гибели Михаила Мазина присоединился еще и Татарстан.

Если сравнивать нашу фирму с иностранными компаниями, то у них, естественно, более долгая история, «широкие плечи», солидное присутствие на мировом рынке. Но, во-первых, они находятся за рубежом, поэтому в случае «пожарной» ситуации не могут быстро среагировать. А во-вторых, мало у кого найдется такой широкий набор препаратов, как у «Августа». И третье – для нас Россия была и остается приоритетом, хотя сейчас мы уже поставляем свою продукцию

в страны СНГ. Поэтому мы быстрее реагируем на запросы наших клиентов как по ассортименту, так и по объемам производства.

Что касается отличия «Августа» от отечественных фирм, то мы раньше начали, у нас широкая сеть представительств, большой и грамотный трудовой коллектив, к мнению и советам наших специалистов прислушиваются на местах. У нас есть современное производство. Всем отечественным производителям в тех регионах, где я с ними сталкиваюсь, я предлагаю такой вариант: я еду на ваш завод, а потом пять человек из вашей фирмы везу на наш Вурнарский завод. До сегодняшнего дня мне практически никто еще своего производства не показал...

Есть еще один важный принцип, которого придерживаются в «Августе»: данное слово надо выполнять, даже если изменились условия. В этом плане очень показательным был 1998 год, очень тяжелый для нас, когда мы потеряли огромные деньги, потому что договоры с клиентами мы заключали в рублях, а контракты с иносфирмами, у которых покупали действующие вещества, – в валюте. И надо сказать, что все мои крупные клиенты, которые были в 1998 году, остались с нами и по сей день.

Когда я организую поездки наших клиентов в Украину, Белоруссию по обмену опытом, я делаю это не только потому, что я к ним хорошо отношусь, а для того, чтобы они научились там чему-то полезному, повысили эффективность своего производства. Хотелось бы, чтобы все наши клиенты были успешными, чтобы у них все получалось, чтобы, покупая наши препараты, они безболезненно делились с нами частью своей прибыли, понимая, что это взаимовыгодно.

Андрей Юрьевич ШУРКИН:

У каждого своя дорога в «Августе» и своя история. После окончания в 1993 году Тимирязевской академии я работал агрономом по защите растений на плодовой станции ТСХА. В марте 1994 А. А. Виноградов – тогдашний начальник агроотдела – принял меня кладовщиком на склад в Подмоскowie. На следующе

щее утро я отгружал пестициды в Краснодарский край, а вскоре и сам отправился туда вместе с Л. С. Марченко. Мы по очереди работали «вахтовым» методом на складе в Курганинске.

Осенью 1995 года «Август» приобрел Тбилисскую «Агропромхимию», «вахтовый» метод ушел в прошлое. Так как склады достались нам в плачевном состоянии, в первую очередь пришлось заняться приведением их в порядок. До середины 1997 года я работал на Северном Кавказе. За это время, общаясь с выдающимися руководителями передовых хозяйств, таких как колхоз «Кавказ» Тбилисского района, племзавод «Кубань» Гулькевичского района Краснодарского края, да и многими другими, мои теоретические знания были обогащены колоссальным опытом передовой сельскохозяйственной науки.

В мае 1997 года совет директоров «Августа» принял решение о реконструкции Вурнарского завода смесевых препаратов, и руководство этим проектом было поручено В. Л. Шарапову, который в то время возглавлял агроотдел. Тогда меня вызвали в Москву и назначили начальником агроотдела.

В 2001 году я решил, что принесу пользы больше не как администратор, а как организатор работы в регионах. И с этого времени начал создавать свою региональную команду. Сегодня это главы представительств – Н. Н. Самойлов (Нижний Новгород), А. Р. Батталов (Оренбург), А. А. Иванов (Челябинск), М. В. Куликова (Самара), С. Н. Милицков (Чувашия) и те, кто работают вместе с ними.

Мы, несомненно, лучшая команда – сейчас уже можно подвести предварительные итоги 2007 года. По темпам увеличения продаж наша группа на первом месте (+ 40 % к уровню прошлого сезона). Очень немногим удается совмещать такие темпы роста с увеличением возвратности выданных кредитов. По этому показателю наша группа также на первом месте среди представительств. Это значит, что мы действуем на рынке грамотно и профессионально, мы управляем рынком, а не он нами. Именно поэтому я очень рад работать с такими людьми. Они способны на чудеса. И не только в работе – в футболе, теннисе, песне, да и вообще в жизни...

Юрий Валерьевич ТРОФИМОВ:

– Первое и главное, что есть у компании «Август» – это хороший качественный товар, который закрывает основные потребности сельхозпроизводителей в пестицидах. Второе – это стремление выстраивать партнерские отношения с нашими покупателями, нацеленность на долгосрочное сотрудничество. На это мы и опираемся в своей работе.

Когда я пришел в агроотдел в феврале 1995 года, дело было для меня новое, интересное, приходилось много ездить, встречаться с потребителями. И вот тогда я понял, что основная работа должна быть на местах. Поэтому когда мне поручили заниматься Ростовской областью, начал с организации склада. Это сразу же отразилось на работе с клиентами – мы не теряли объемы даже в самых сложных ситуациях. Сейчас в этой области продукция отпускается с четырех складов, что очень удобно для потребителей.

Позднее я начал работать в Сибири. В Иркутской области столкнулся с проблемой вообще что-то завезти туда. Главной фигурой в регионе еще с советских времен был снабженец. Люди привыкли к тому, что из-за удаленности все стоит существенно дороже. И тогда я понял, что надо брать риск перевозок на себя. И вот такой подход к потребителям серьезно изменил их отношение к нам. Они же привыкли, что сначала надо оплатить продукцию, а потом ждать, когда ее привезут, а мы на свой страх и риск поставляли препараты на склад в Ангарске под заявки. И все нормально складывалось, реализовывали все, что завозили.

В Красноярском крае была несколько другая ситуация. Мы пришли уже на сложившийся рынок ХСЗР, конкуренция была очень высокой, но нашу продукцию агрономы оценили, и пошли продажи. В этом нам помогло сотрудничество с дилером – ООО «Красноярсксельхозхимия». Впоследствии положение укрепилось с созданием представительства... Сейчас основные наши препараты на зерновых (протравители и гербициды), эффективные и недорогие, пользуются большой популярностью. Поработав с ними, крестьяне начали отдавать предпочтение нашей фирме.

Очень показателен пример с гербицидом магнум. Аналогичные препараты были и до него, но у фирм-поставщиков не было складов, клиентам надо было сначала заплатить, потом ждать, а мы были на месте, поэтому магнум достаточно быстро стал востребованным.

Осуществляя технологическое сопровождение, мы глубже вникаем в проблемы на-

ших клиентов, и если возникает нехватка того или иного ресурса – техники, семян, удобрений – стараемся не только порекомендовать, что купить, но помочь в приобретении. И сотрудничество с партнерами от этого только крепнет.

Мargarита Владимировна ЛАЗУРИНА:

– После окончания Тимирязевской сельхозакадемии я ни разу не изменяла профессии, всегда занималась защитой растений. Слышала много хорошего о фирме «Август». Привлекали высокий профессионализм и порядочность ее сотрудников. Поэтому и пришла сюда работать в январе 1996 года. Приходилось непросто, транспорта не было, и первые договоры я ездила заключать с хозяйствами Московской области, добираясь до них на электричках, попутках... Потом добились Брянская, Рязанская области.

В сентябре 1996 года я впервые поехала в Воронежскую область, потенциал которой огромен. Установила контакты с нашими будущими дилерами, в областном УСХ, на СТАЗР... Первые поставки пестицидов сюда были организованы через управление сельского хозяйства, а вскоре мы открыли здесь представительство со складом в Павловске. Практически одновременно начало работу представительство в Рязанской области, в пос. Старожилово, позднее – и в Воронеже, и тоже со складом.

В Воронежской области у нас достаточно большая команда: четыре человека в Павловском представительстве и пять – в Воронежском во главе с С. А. Бойченко. В Воронежском представительстве за последние два года по ряду причин мы полностью сменили команду, и результаты не замедлили сказаться – в прошлом году поставки ХСЗР возросли на 50 %, в этом году – еще на 15 %. За короткое время нам удалось совершить серьезный прорыв в бизнесе, расширить число клиентов, стать нужными для многих быстро развивающихся компаний. Среди них «Продимекс», «Шипова Дубрава», «Павловск-агропродукт», «Бавария-Класс-Калач», Павловская МТС и другие. В эти же годы нам удалось помочь в быстром становлении одного из крупнейших наших дилеров – ООО «Золотой Колос». Для качественного технологического сопровождения у нас теперь есть не только менеджеры с большим практическим опытом, но и научные консультанты – П. Р. Ренгач из ВНИИ сахарной свеклы и Е. И. Хрюкина из ВНИИ защиты растений.

В регионах Нечерноземья и Северо-Запада мы сделали ставку на дилеров, ими стали, как правило, СТАЗР и «Сельхозхимии». Около года назад ввели в строй современный специализированный склад на 1 тыс. т ХСЗР в подмосковном Зарайске, с которого ведем поставки во все эти регионы.

Хозяйства Нечерноземья не так богаты, как на Кубани, но мы никогда не прекращали работу с ними, и люди нам благодарны за это. Мы проводим здесь демонстрационные испытания, организуем семинары перед началом сезона и дни поля летом, собираем в Москве дилеров... Это хлопотная работа, и я рада, что у меня есть толковые помощники – менеджеры С. Зайцев и Ю. Дьяконов. В последние годы в этих регионах наметился некоторый подъем села, наши препараты становятся более востребованными, их поставки растут. Например, на посевы льна-долгунца, для которого мы вместе с учеными ВНИИ льна отработали эффективную схему защиты от сорняков. Теперь ее начинают применять хозяйства Тверской, Смоленской, Вологодской и других областей.

Постоянно растут поставки «августовских» препаратов и в хозяйствах Рязанской области, что также говорит о подъеме производства. Думаю, скоро мы сможем добиться подобных сдвигов и в «неперспективных» областях Нечерноземья.



Поздравляем!

15 ЛЕТ РЯДОМ С ЗЕМЛЕДЕЛЬЦАМИ

Сергей Михайлович УСКОВ:

– Начиная с 1998 года поставки «августовских» препаратов в Беларусь осуществлялись через ООО «Трион», находившееся в г. Гродно. Ежегодно увеличивающиеся объемы и растущий спрос обусловили создание в республике в апреле 2001 года представительства «Августа». С этого времени началась целенаправленная работа по вхождению в уже сформировавшийся рынок пестицидов.

Открытие представительства было очень своевременным, потому что в 2002 году в Беларуси была принята правительственная программа по возделыванию сахарной свеклы, в соответствии с которой планировалось полностью обеспечить сырьем четыре сахарных завода. В последние годы удалось стабилизировать урожайность культуры, средний ее уровень – не менее 350 ц/га, а лидеры свекловодства научились стабильно выращивать 600 ц/га и более. Во многом благодаря совместной деятельности сотрудников нашего представительства и специалистов сырьевых отделов и агрономических служб Слуцкого, Городейского, Скидельского сахарных заводов «августовские» гербициды бетаанальной группы, граминциды, пилот удачно вписались в схемы защиты сахарной свеклы.

На их профессионализме держится авторитет компании. Здесь я имею в виду не только знания по технологии, но и умение находить общий язык с агрономами хозяйств. Сейчас многие компании стараются догнать нас по уровню предлагаемого технологического сервиса, но в большинстве случаев мы все-таки остаемся на высоте положения.

Далеко не каждая фирма-поставщик ХСЗР имеет собственные сертифицированные склады, как у нас, и может поставить нужный препарат в течение суток, а то и нескольких часов. Безопасное и бесплатное хранение препаратов по запросам клиентов – этого тоже дорогого стоит.

В этом году мы поставили своим испытанным партнерам компьютерный комплекс «КонСор», и проверили его на полях ОПХ «Луч» Новоселицкого, СПК «Гигант» Благодарненского района и СПК колхоз «Казьминский» Кочубеевского района Ставропольского края. Данные «КонСора», полученные при обследовании посевов озимых и сахарной свеклы, подтвердились в полевых условиях на 95 - 99 %. Таким образом, наши партнеры убедились, что применение этой программы позволяет экономить материальные ресурсы и при этом обеспечивать максимальный выход продукции.

телем хозяйства, главным агрономом, выясняем, что они хотят получить, и по цепочке рассматриваем все вопросы: площади, севооборот, семена, удобрения, финансовые возможности и в зависимости от этого рекомендуем ту или иную технологию в полном объеме. И наша программа по защите растений является одним из звеньев, дополнением к планируемому мероприятию.

За период с 2000 по 2007 год ситуация в сельском хозяйстве Курской области изменилась в лучшую сторону. И это можно проследить на ряде хозяйств области. В АОО «Гарант» и ПСХК «Новая жизнь» Беловского района, СХПК «Комсомолец» Черемисиновского района и многих других за последние три - четыре года произошло полное техническое перевооружение. А ведь раньше нам вместе приходилось переоборудовать старую технику.

В значительной степени выросли объемы производства. Те, кто начинали с 300 - 500 га сахарной свеклы, сейчас сеют по 1500 га. Еще несколько лет назад они и не мечтали получать по 500 - 600 ц/га сахарной свеклы, по 50 - 60 ц/га зерновых, а сейчас для них это норма. Собирая 45 - 50 ц/га зерна, сеют уже то, что сорт мало дает, у них уже планка – 60 - 70, а то и 80 ц/га. И наша задача – помочь им.

Сейчас так, как мы ведем обучение кадров на селе, не делает в Курской области ни одна другая компания. За год мы проводим как минимум три семинара, плюс один итоговый, на который приглашаем всех руководителей наших хозяйств, а также тех, с кем работаем в других регионах – Орловской, Ульяновской, Тамбовской, Воронежской, Белгородской и других областях. На этой итоговой встрече выступаю не я, а те, кто с нашей помощью добились наивысших результатов, кому есть чем поделиться с коллегами.

За мои более 30 лет работы в сельском хозяйстве не было ни одной похожей весны, каждый раз что-то новое «выскакивает». Этот год, например, очень сложный. Вначале вроде бы все удачно складывалось, сеять начали раньше обычного, но по всходам и зерновых, и свеклы ударили морозы, потом засушило, а во время уборки заливали дожди, так что ситуация складывалась очень непросто. Хотя урожай получили неплохой: зерновых не меньше, чем в прошлом году, – по области на круг 24 ц/га. В АОО «Гарант» (руководитель М. В. Клыков) озимая пшеница дала на круг 57 ц/га, а в среднем зерновых собрали 50 ц/га. Хороший урожай получили и наши партнеры в Орловской области, в агрофирме «Мценская» (руководитель Н. А. Жернов): озимых – 58,5 ц/га, на круг зерновых – 49 ц/га, свеклы – 530 ц/га, и это в такой непростой сезон!

Что для меня самое ценное в работе в «Августе»? Мне не мешают, не указывают, как поступать в той или иной ситуации. Мы делаем все, что нужно для компании, для наших партнеров, и при этом я работаю так, как хочу, для души, и это очень важно!

Елена Алексеевна БОРОДИНА:

– В начале 90-х годов я работала в Грязинской «Агропромхимии» Липецкой области. Когда в марте 1994 года в Грязах был открыт склад фирмы «Август», мы постоянно работали вместе с приезжавшими менеджерами В. Бырихиным, М. Мазиним, Ю. Трофимовым. Ну а в апреле 1995 года я сама стала сотрудницей «Августа». Тогда потребность в пестицидах была очень велика, и мы быстро расширяли свою клиентуру, потому что «Август» в то время был единственной фирмой в области, у которой был свой склад.

С самого начала мы пытались наладить технологическое консультирование. В 1996 - 1997 годах, в частности, начался переход к выращиванию свеклы без затрат ручного труда. И тогда мы предложили хозяйствам

первый пакет гербицидов тогда еще не собственного производства – бурефен, фюзилад, лонтрел, зеллек, центурион... Дело было новым, агрономы нам задавали массу вопросов о химзащите, и от того, насколько грамотно мы могли отвечать на них, напрямую зависел наш успех. Тогда мы поняли, что если хотим ставить свой бизнес по-настоящему, то надо учиться давать четкие консультации, организовывать семинары и Дни поля, закладывать опыты, и, наконец, иметь удобный офис.

Авторитет нашей фирмы формировался в самые трудные 90-е годы. В его основе многие факторы, но первый – это порядочность. За все время работы мы не подвели ни одно хозяйство, всегда старались помочь всем, чем можно. Когда хозяйства сильно страдали от недостатка средств, мы шли на бартерные сделки, неудобные и порой невыгодные для нас, но позволявшие поставить земледельцам нужные препараты в срок. Этого не делала ни одна другая фирма. Мы всегда предлагали клиентам гибкие условия оплаты, старались разделить с ним риски производства.

Сейчас в представительстве десять человек. Наша работа тяжела, но в ней есть приятные моменты – это когда видишь, как встают на ноги партнерские хозяйства, как растут у них урожаи, крепнет экономика. Например, долгие годы мы работаем с АПО «Аврора». Начинать они с 300 га, а сейчас у них около 38 тыс. га земли, два сахарных завода, элеватор, они сеют 10 тыс. га одной только сахарной свеклы. Еще один наш давний партнер – ЗАО «Раненбург-Комплекс» Чаплыгинского района, у которого до 1500 га свеклы и около 8 тыс. га зерновых, также делает ставку на препараты «Августа», поэтому мы стремимся обеспечить «тонкую» доводку технологий. Подобным образом работаем с хозяйствами холдинга «Незнамовых», фирмой «Добрыня», ЗАО АФ имени «15 лет Октября», ЗАО «Рассвет» и многими другими.

Новым сотрудникам, приходящим к нам на работу, я, прежде всего, говорю: «С крестьянами надо общаться поуважительнее, быть повнимательнее к их нуждам. Нужно знать и понимать их проблемы, психологию... Вы должны стать нужными им. Иначе за дело не стоит и браться».

Вячеслав Антонович ПОСЕМИН:

– Я пришел в «Август» в июле 1994 года, и первое, что сделал уже на третий день – открыл склад в Чернянке. А в начале августа провел в АОЗТ «Нива» Чернянского района областной семинар по протравливанию семян озимых. После него протравители начал продавать в таком большом количестве, что ко мне на помощь приезжал из Москвы С. Л. Шараров. Год я отработал один, потом к нам ненадолго перешел П. В. Шершнева, начальник районной СТАЗР, а в 1997 году принял на работу В. М. Гаркушенко.

Это сейчас «Август» – мощная компания, а тогда название фирмы мало что говорило, и рынок ХСЗР приходилось завоевывать. Усложняло работу то, что в условиях дефицита в ход пошли подделки, препараты с просроченными сроками хранения. Мне помогло то, что до прихода в «Август» более десяти лет я проработал главным агрономом районного УСХ, затем начальником управления, потому и я многих знал, и меня знали в области. Мне, конечно же, доверяли больше, но и я ни в ком случае не мог подвести своих покупателей.

Начинал с того, что выстраивал выгодные взаимоотношения с передовыми хозяйствами области. Например, с колхозом имени Фрунзе мы работаем уже 13 лет. Среди давних постоянных клиентов – ЗАО «Должанское» Вейделевского района, ООО «Победа» Шебекинского района, ЗАО «Красненское»,



Фото А. ШУРКИНА

С 2004 года в Беларуси осуществляется четырехлетний цикл мероприятий по применению глифосатсодержащих гербицидов, чтобы очистить поля от пырея ползучего. С этого времени в хозяйствах широко применяется гербицид торнадо. Все больший интерес проявляют агрономы к препаратам для защиты льна-долгунца, картофеля, по которым также приняты государственные программы. Поэтому ежегодно мы проводим в ведущих сельхозпредприятиях республики Дни поля, участники которых могут наглядно убедиться в эффективности продукции «Августа».

Большие надежды мы возлагаем на строительство в Минской области высокотехнологического предприятия по производству ХСЗР, аналогичного Вурнарскому заводу смесевых препаратов. Это позволит заметно снизить затраты наших земледельцев на приобретение пестицидов, увеличить оперативность поставок и в целом положительно повлиять на развитие сельского хозяйства Беларуси.

Александр Георгиевич ГОНИК:

– В агроотдел фирмы «Август» я пришел три года назад, после 13 лет работы в одной из крупнейших мировых фирм-производителей пестицидов. Потому что пришел к выводу, что именно здесь смогу полнее реализовать себя как профессионал.

В Краснодарском и Ставропольском краях нам приходится работать в жесткой конкурентной среде. Это заставляет нас постоянно искать все новые пути методом «проб и ошибок». Наше главное преимущество – люди.

В последние два - три года хозяйства Северного Кавказа объединяются в холдинги. При этом нередко они испытывают проблемы с кадрами, с принятием оперативных решений. И наш налаженный технологический сервис в таких условиях оказался очень востребованным. Среди таких компаний можно назвать, например, агрохолдинг «Россия» в Тимашевском районе Кубани. В этом году именно наше качественное технологическое сопровождение обеспечило рост урожая озимых зерновых, сои, а также сахарной свеклы. Наши менеджеры Н. Д. Майстренко и А. Г. Лукьяненко своим профессионализмом, готовностью поделиться опытом завоевали большое доверие специалистов холдинга.

Александр Вениаминович АГИБАЛОВ:

– Я пришел в агроотдел на должность главы Курского представительства в 2000 году по приглашению В. Л. Шарарова, с которым мы были знакомы еще с того времени, когда я возглавлял Курскую областную СТАЗР. За время работы в «Августе» мне удалось реализовать давнюю мечту – сегодня наших клиентов интересует не цена препаратов по прайс-листу, а конкретные результаты. Кардинально изменился наш подход – в отличие от других компаний мы не торгуем, а работаем вместе с земледельцами. Для нас важен конечный итог. А будут они довольны – сами к нам придут.

Каждый год уже в ноябре мы приступаем к совместной разработке программ производства всех культур. Встречаясь с руководи-



СПК «Дружба» им. Васильева Яковлевского района, СПК «Бородинский» Чернянского района, а также многие фермеры, как, например, КФХ «Горби» и другие. К нам ехали за препаратами и из хозяйств соседних областей, и больше всего – из Воронежской.

В 1998 году было создано Белгородское представительство, а в 1999 году мы переехали из Чернянки в поселок Разумное. Возросшая на рынке ХСЗР конкуренция подтолкнула к поиску новых решений в продвижении нашей продукции. Когда приняли в штат агрономов с большим стажем практической работы Е. А. Деркача, А. А. Лукьяненко, появилась возможность осуществлять технологическое сопровождение препаратов. Это дело нужное, потому что по себе знаю – чем больше опыта у агронома, тем чаще он советуется со специалистами. Например, Н. В. Гарац, главный агроном колхоза имени Фрунзе... По общему уровню знаний и практическому опыту, как специалист, он выше меня, но все равно обращается, и не обязательно по вопросам защиты.

Когда-то мы продавали то, что могли «достать» по заявкам наших клиентов, а сегодня мы предлагаем им конкурентоспособные препараты собственного производства. Большой популярностью пользуются гербициды для защиты сахарной свеклы. Вначале аграрии поверили в эффективность и качество гербицидов бетанальной группы, затем грамминцид центурион-А здорово подвинул конкурентов, а в последние два года у нас в области пошел на «ура» пилот.

Сегодня к «Августу» относятся с доверием, уважением и... надеждой. Наши партнеры не раз убеждались в том, только наша компания может обеспечить не только плановые поставки средств защиты растений, но и прийти на помощь в экстренных случаях, когда гербицид, фунгицид или инсектицид нужен «вчера» и в большом количестве. И такая уверенность в наших возможностях обязывает ко многому.

Дмитрий Борисович ВОЛЖИН:

– В этом году мы в Ростовской области смогли увеличить поставки по сравнению с 2006 годом более чем в два раза. Такого результата удалось достичь, прежде всего, за счет высокого профессионализма и слаженности команды наших сотрудников, сложившейся за семь лет – О. Юрченко, Э. Савченко, М. Савченко О. Казанцева, И. Ильченко, Г. Галдобиной, О. Шишкаловой и заместителя генерального директора дочернего предприятия фирмы «Август» в Азовском районе Г. Безручко. Я горжусь тем, что работаю с этими людьми!

В последние два - три года мы значительно расширили и диверсифицировали свой бизнес. Давно уже не убеждаем наших клиентов в том, что препараты компании «Август» самые лучшие, качественные и эффективные, потому что все и так это узнали на собственном опыте. Теперь мы стараемся поддерживать в них чувство уверенности в том, что они сделали правильный выбор партнера. И демонстрируем своим партнерам, что за защиту растений в своих хозяйствах они могут не беспокоиться и заняться подтягиванием остальных звеньев системы земледелия. При этом число наших клиентов несколько уменьшилось, но они стали более крупными.

Стараемся в развитии своего бизнеса взглянуть немного вперед, например, уже давно наладили хорошие взаимоотношения с ДонГАУ. В частности, серьезно сотрудничаем с агрономическим факультетом во главе с деканом Н. А. Зеленским. Мы обеспечиваем учебный процесс самыми современными практическими материалами, электронными презентациями, помогаем в оснащении аппаратурой и т. д. Ну а студенты – это в основном дети агрономов и руководителей сельхозпредприятий. Они становятся «проводниками» наших препа-

ратов сегодня и будут готовы применять их завтра, когда придут в хозяйство дипломированными специалистами.

Николай Николаевич САМОЙЛОВ:

– Работая в «Нижегородсельхозхимии», я познакомился с региональным представителем фирмы «Август» М. Ю. Мазиним, прекрасным человеком, очень грамотным специалистом. Тогда мы сотрудничали со многими компаниями-поставщиками, но «августовские» препараты пользовались большим спросом, и я понял, что у этой фирмы хорошие перспективы. И когда в 2003 году мне предложили возглавить представительство «Августа» в Нижнем Новгороде, я согласился.

Наш коллектив небольшой, кроме меня здесь трудятся А. Зарубин и И. Степанова, но нам удается контролировать практически 50 % рынка области. И если начинали мы с 15 - 20 млн руб., то в этом году реализовали продукции на 80 млн руб. В основном это препараты для защиты зерновых культур, самые популярные из них – протравитель виал ТТ, баковые смеси магнума с диаленом супер или с примой. Очень востребован гербицид торнадо, потому что когда приходят инвесторы, они покупают самые запущенные хозяйства, где на полях уже березки растут, и тут уж без глифосатов ничего не сделаешь.

За эти годы изменилось отношение земледельцев к защите растений. Большинство из них теперь понимают, что нужно сделать, чтобы получить наилучший результат. Я помню времена, когда хозяйства, с которыми мы начинали работать, получали зерна 12 - 15 ц/га, сейчас они стабильно собирают за 30 ц/га, начали даже применять фунгициды по вегетации, чего у нас в области никогда не было. То есть появился другой подход к делу, люди становятся грамотнее. Этому, конечно, способствует то, что на пестициды стали давать кредиты, есть областные компенсации, пусть и небольшие.

С хозяйствами области у нас складываются очень тесные отношения. Перед посевной мы проводим обучающие семинары, чтобы напомнить людям «азы». А во время протравливания семян я еду в хозяйство, сам отбираю пробы обработанного зерна и отвожу на анализ в «Агрохимцентр» областной СТАЗР. По его результатам видно – кто не доложил препарата, кто, наоборот, переборщил. После этого и я сам знаю, что ждать на поле, и рассказываю руководителям хозяйств. Подобным образом действуем и во время химпрополки, и при других операциях.

Каждый год мы проводим не только 10 - 15 семинаров, но и конкретную учебу для специалистов холдингов. Большую роль играют Дни поля, которые мы организуем в различных зонах области. И если клиентская база после Дней поля увеличивается, это говорит о том, что, увидев своими глазами результаты действия пестицидов, агрономы отдают предпочтение нашей продукции, нашей фирме.

Леонид Петрович СТОЛЯР:

– В феврале 2008 года исполнится пять лет представительству «Августа» в Красноярском крае. Именно тогда меня приняли на работу в качестве менеджера агроотдела. Ежегодно растут объемы и расширяется ассортимент поставок препаратов «Августа» и, в первую очередь, потому что земледельцы убеждены в их качестве.

Что помогает удерживать наши позиции в крае при высокой конкуренции? Прежде всего, информационно-консультационная деятельность. Мы проводим во всех земледельческих районах края большое количество различных семинаров, Дней поля, на которых детально прорабатываем практически все вопросы, начиная от качества протравливания семян и заканчивая уборкой.

Кроме того, у нас развита географическая сеть демонстрационных опытов, которые



Фото О. КУПЧАКА

проводятся во всех почвенно-климатических зонах Красноярского края и Республики Хакасия. На основе материалов по испытаниям вместе с учеными и специалистами НИИСХ, службы защиты растений мы готовим презентации, в которых прослеживается, как в условиях года сработал тот или иной препарат, баковые смеси. А уже на опытных участках каждый агроном наглядно видит, насколько это подходит для его хозяйства.

В предстоящих семинарах мы будем опробовать новый программный продукт «Августа» «КонСор», на который есть заявки агрономической службы многих хозяйств.

Виктор Моисеевич ИГНАТЕНКО:

– Я пришел в «Август», поработав главным агрономом в хозяйстве и поняв, что в «Августе» смогу сделать для Приморского края больше, чем где-либо. В начале 2000-х годов стало ясно, что российский производитель ХСЗР вполне может осилить выпуск всего спектра необходимых пестицидов взамен импортных, и пять лет работы в фирме показали – так оно и есть. Если в 2002 году препараты «Августа» занимали около 10 % рынка ХСЗР в крае, то в 2007 году – 60 %.

За счет чего такой рывок? Прежде всего, технологическое сопровождение. Востребованность его с годами даже растет из-за огромного дефицита специалистов. Ведь в четырех хозяйствах края из пяти конкретные решения по земледелию принимают неспециалисты. Они смотрят, главным образом, на цену препарата, на то, что и как делают соседи или друзья, и без грамотной «подсказки» со стороны им просто не обойтись.

Конечно, на наш авторитет работает и то, что мы предлагаем, сертифицированные препараты от известного отечественного производителя. Мы завозим их на склад заранее в полном ассортименте, поэтому и поставляем оперативно, а в горячую пору это очень важно. У нас в крае постоянно появляется контрафактная и фальсифицированная продукция, зачастую и с «августовской» символикой, но наши клиенты давно знают, что обращаться надо только на склад «Августа», а с перекупщиками дела иметь нельзя.

Я стараюсь быть открытым и честным с клиентами, это создает доверительность в отношениях, моему слову верят... Могу назвать десятки хозяйств, которым удалось своей работой помочь поднять урожаи, а то и встать с колен. Например, СХПК «Дубовское» Спасского района. Здесь не хватало специалистов, средств и т. д., и в прошлом году собрали всего по 10 ц/га зерна. А в этом году, применив «августовские» препараты, получили зерна более 20 ц/га, вырастили прекрасный урожай сои.

Подобные перемены произошли в СХПК «Духовское» Спасского района, СХПК «Краснояреченское» Кировского района, и этот список можно долго продолжать. В целом из 120 хозяйств в крае 87 применяют наши препараты, которые поступают к ним как напрямую, так и через «Госпродгагентство» в виде беспроцентного товарного кредита. Если три

года назад объемы таких поставок «августовских» пестицидов составляли 20 %, то в этом году – 80 % на сумму 37 млн руб.

Айдар Фоатович ГАЛЯУТДИНОВ:

– В 1997 году представителем «Августа» в Татарстане стал мой отец, Фоат Хазиевич, поэтому я хорошо знал специфику работы, видел, как растет и развивается фирма. Хотя несколько лет я работал в западных компаниях «Дюпон» и «Аgrimатко», в определенный момент понял, что в «Августе» работать интереснее, потому и пришел в агроотдел на должность менеджера. А в 2004 году был назначен главой представительства, так сказать, «подсидел» своего отца.

Во время начались серьезные изменения в сельском хозяйстве республики, появились первые крупные инвесторы, поэтому потребовалась агрессивная политика вхождения на формирующий рынок ХСЗР, нужно было открывать свой склад, начинать прямые продажи и технологическое сопровождение применения препаратов. И нашему небольшому на тот момент коллективу это удалось.

Компания «Август» всегда отличалась гибкостью в подходе к клиентам и продажам. Мы зачастую настолько входили в жизнь наших клиентов, что практически работали у них на полях. Успех «Августа» во многом определяется умением добиваться взаимопонимания на любом уровне – от агронома, которому нужно было доходчиво объяснить тонкости применения препаратов, до руководителей крупных холдингов, которых в первую очередь интересует экономическая и финансовая сторона вопроса.

В 2005 - 2006 годах я сначала возглавлял одну из лучших агрофирм Татарстана «Заинский сахар», затем руководил управлением сельского хозяйства агрохолдинга «Агросила групп», в который входили пять агрофирм, а это более 150 тыс. га земли. Осенью прошлого года я вернулся в «Август» на должность начальника отдела продаж СНГ.

Сейчас мы поставляем продукцию в Белоруссию, на Украину, в Молдову, Казахстан, Узбекистан, начинаем разрабатывать и другие страны. Очень много работы в Казахстане, где мы начали почти с нуля, а наши конкуренты работают уже 10 лет. Многие еще предстоит сделать и на Украине. Но мы верим в успех, так как можем предложить клиентам высокое качество препаратов, хорошие цены, условия поставок, кредитования. В Белоруссии идет строительство нашего завода, что дает нам преимущество в этой стране и широкие возможности выхода на международный рынок. В Молдавии большие надежды связаны с развитием производства сахарной свеклы. В перспективе СНГ по продажам может обогнать Россию. Основные планы отдела связаны с выходом на мировой рынок, а именно в страны Латинской Америки и Юго-Восточной Азии. Для этого у нас есть все необходимое.

Перспективы**ЗАВОД МИРОВОГО УРОВНЯ**
ускорит развитие АПК Беларуси

В июле этого года гостями фирмы «Август» стали члены делегации представителей руководства и общественности Пуховичского района Минской области Республики Беларусь во главе с председателем районного совета депутатов Ю. П. Шаповаловым. Они посетили центральный офис компании в Москве и ее производственную площадку (завод) в поселке Вурнары Чувашской Республики.



фото С. БОРЕЛЬ

Цель приезда – изучение экологической безопасности производства средств защиты растений на Вурнарском заводе в связи с созданием аналогичного предприятия в Пуховичском районе. Делегация встретилась с руководством ОАО «Вурнарский завод смесевых препаратов» и Филиала компании, с жителями прилегающих к территории предприятия микрорайонов. Гости ознакомились с работой основных производств, с документацией, подтверждающей экологическую безопасность выпуска химических средств защиты растений на заводе фирмы «Август» в Вурнарах.

Как рассказали представители делегации перед отъездом на родину, у них сложилось благоприятное впечатление об экологических условиях производства продукции и тех методах решения социальных проблем, которые применяет компания «Август» в поселке Вурнары.

Подготовка к строительству завода в Пуховичском районе ведется давно, подобное высокотехнологичное предприятие по производству ХСЗР позволит решить многие проблемы района и всей республики, не создавая новых. Ведь в Беларуси приняты и выполняются планы ускоренного развития сельского хозяйства, повышения урожая, снижения затрат на производство сельскохозяйственной продукции. Мировой опыт показывает, что подобных целей не добиться без широкого использования современных, качественных средств защиты растений. И их применение в республике в последние годы растет быстрыми темпами.

Но в подавляющем большинстве (около 95 %) это импортные препараты, на их закупки затрачиваются значительные валютные средства. Заметную и постоянно растущую долю в этих закупках занимает продукция фирмы «Август» – лидера российского рынка ХСЗР. Компания присутствует на рынке Беларуси уже восемь лет, здесь действует представительство, сотрудники которого оказывают сельхозпредприятиям широкую консультативную помощь. Все поставляемые препараты прошли государственную регистрацию в РБ, до применения в производстве были многократно проверены в опытах, которые уже пять лет ежегодно организуются в ряде хозяйств (например, СПК «Обухово» и ОАО «Лидлен» Гродненской, СПК «Снитово-Агро» Брестской областей и др.) на всех основных культурах – зерновых, сахарной свекле, картофеле, льне-долгунце. Наша газета не раз рассказывала об этих опытах и Днях поля, проведенных на базе этих хозяйств.

Эффективность «августовских» препаратов получила от белорусских земледельцев самые высокие оценки. Агрономы многих хо-

зяйств на своем опыте убедились, что комплексные системы защиты посевов препаратами «Августа» по своему действию (а также по экологичности, безопасности, удобству применения и др.), не уступают аналогичным схемам ведущих мировых фирм, но при этом обходятся намного дешевле. Например, при возделывании сахарной свеклы экономия на каждом гектаре достигает 32 долл. США, пивоваренного ячменя – 10 долл. и т. д. Поэтому многие крупные хозяй-

ства Беларуси с большими посевными площадями в последние годы в защите растений перешли или переходят на препараты «Августа». С вводом в строй современного предприятия в Пуховичском районе эти средства защиты растений будут обходиться земледельцам еще дешевле. А, кроме того, их можно будет доставить с завода в считанные дни, а то и часы, в любую точку Беларуси.

Производственная программа завода на первом этапе включает до 15 препаратов, имеющих государственную регистрацию в РБ и хорошо зарекомендовавших себя в белорусских хозяйствах. Среди них – комплекс препаратов для защиты посевов зерновых культур, например, средства борьбы с сорняками биолан супер, прима, гербитокс, препарат против болезней колосаль, против вредителей – шарпей. Для уничтожения всех видов сорняков на сахарной свекле предназначена целая группа препаратов – пилот, бицепс, бицепс гарант, миура, лонтрел-300. Незаменимым средством для полного искоренения злостных сорняков, особенно пырея ползучего, является препарат сплошного действия с «говорящим» названием торнадо. Выпуск этих средств защиты растений на территории РБ станет крупным шагом в реализации государственной политики по импортозамещению и удешевлению продукции аграрного сектора.

Особо подчеркнем, что новый завод будет отвечать самым высоким стандартам экологической безопасности, которая по ряду показателей производства будет намного выше, чем фактически достигнутая на Вурнарском заводе фирмы «Август». Дело в том, что в Вурнарах развитие производства с одновременным улучшением его экологической обстановки осуществлялось путем реконструкции старых производственных помещений, а новый завод будет строиться на отдельной площадке с применением самых современных методов и материалов, с установкой более «продвинутого» оборудования. Кстати, на Вурнарском заводе побывали многочисленные делегации, в том числе и специалистов ведущих мировых компаний-производителей пестицидов, которые единодушно признали его самым современным специализированным предприятием по выпуску ХСЗР в России и странах Восточной Европы.

При презентации программы строительства нового завода в Пуховичском районе некоторые местные жители высказывали опасения по поводу близости нового завода к местам проживания людей – до 1,2 км. Если проанализировать практику самых крупных компаний-лидеров мирового рынка пестицидов («Сингента», «Байер» и др.), то их заводы по производству ХСЗР в большинст-

ве своем расположены в черте густонаселенных городов (например, Безье во Франции, Дормаген в Германии, Дильсдорф и Швейцербалле в Швейцарии и т. д.), практически вплотную к жилым зонам. Но проблем экологической безопасности не возникает, потому что компании применяют новейшее оборудование и самые современные технологии производства.

Что же касается Вурнарского завода, то, как своими глазами убедились представители делегации общественности Пуховичского района, санитарно-защитная зона здесь составляет 300 м. Ранее все проживавшие в ее пределах жители были переселены в благоустроенные квартиры, в том числе в специально построенный «Августом» многоквартирный дом.

Строго говоря, как отметил на презентации программы строительства завода в Республике Беларусь директор по производству фирмы «Август» С. Г. Алемаскин, речь не идет о создании настоящего химического производства средств защиты растений. Это понятие предусматривает синтез химических веществ, который связан со сложными процессами, экстремальными условиями, высокими температурами, давлением, реагентами. В данном случае на заводе будет осуществляться лишь формуляция препаратов, то есть изготовление препаратов из готовых компонентов в простых технологических процессах смешивания, измельчения, перекачивания. У фирмы «Август» есть большой опыт использования очень надежного, безопасного в эксплуатации оборудования на Вурнарском заводе и в цехах совместного предприятия в Китае. На новом заводе в Беларуси планируется выпускать только те препараты и по тем процессам, которые уже опробованы и по которым имеется солидный опыт.

Другой вопрос, который задавали местные жители при презентации нового завода – нет ли в программе его производства вредных для здоровья дустов (типа ДДТ), с которыми некоторые крестьяне хорошо «познакомились» в 50 - 60-х годах. Время таких препаратов давно ушло. «Август» производит в Вурнарах и будет производить в союзной Беларуси только более экологически безопасные препаративные формы средств защиты растений. Они разработаны высококвалифицированными специалистами собственного научно-исследовательского центра фирмы «Август» в Москве. К выпуску планируются препараты в основном на водной основе – водно-суспензионные концентраты, водные и водно-гликолевые растворы, микроэмульсии. Периоды полураспада действующих веществ, входящих в рецептуры, а также вспомогательных компонентов – от нескольких дней до 2 - 3 месяцев. До 80 % продукции «Августа» безопасно с противопожарной точки зрения. А для упаковки препаратов фирма «Август» использует многослойные полимерные канистры собственного производства, обладающие высокой стабильностью и прочностью. Они обеспечивают сохранение высоких потребительских качеств препаратов при транспортировке и хранении.

В завершение укажем, что строительство нового завода будет вестись полностью на средства компании «Август», от государства на это не потребуется ни копейки. А выпускаемые препараты помогут белорусским земледельцам в выполнении их напряженных планов уже в сезоне-2008.

«Поле Августа»

На снимке:

слева направо – директора областных государственных инспекций по семеноводству, карантину и защите растений А. В. Матиевич (Гродненская область) и В. В. Борисюк (Брестская область) у макета нового завода.

ВИАЛ ТТ

№1
В РОССИИ

**СИЛЬНОДЕЙСТВУЮЩИЙ
МАЛОРАСХОДНЫЙ
ПРОТРАВИТЕЛЬ**

АВГУСТ
www.firm-august.ru

По вопросам применения и приобретения обращайтесь в ЗАО Фирма «Август»
Тел.: (495) 787-08-00, 363-40-01
Тел./факс: (495) 787-08-20

Встречи

КОНФЕРЕНЦИЯ «ПЕСТИЦИДЫ»: ПРИЗЫВ К ОБЪЕДИНЕНИЮ УСИЛИЙ

10 сентября в Москве, в отеле «Балчуг Кемпински» состоялась Международная конференция «Пестициды 2007», организованная аналитико-консалтинговой компанией «Среон». Ее работа вызвала большой интерес, ведь уже давно в этой отрасли не было подобных форумов. Здесь собрались представители практически всех основных участников российского рынка ХСЗР.

Открылась конференция с обстоятельного доклада генерального директора ООО «Агростат» Е. А. Алекперовой о состоянии и тенденциях развития рынка пестицидов в России. По озвученным ею данным, за 2000 - 2006 годы этот рынок приобрел быструю динамику: произошел трехкратный рост продаж ХСЗР и двукратное увеличение площадей их применения (в пересчете на однократную обработку). В 2006 году объем рынка достиг 474 млн долл. США, а защищаемые площади посевов сельхозкультур превысили 50 млн га. В 2007 году, по предварительным данным, рынок вырастет еще примерно на 15 %. Причем, в России, в отличие от стран Европы и США, остаются большие резервы дальнейшего роста применения пестицидов.



Фото В. ПИНЕГИНА

Около трех четвертей российского рынка ХСЗР, отметила Е. А. Алекперова, представлено гербицидами. Оставшаяся часть распределена так: две трети приходится на фунгициды и треть на инсектициды. По гербицидам отмечен стабильный ежегодный рост рынка, причем с одновременным снижением гербицидной нагрузки (в кг д. в. на 1 га) за счет более широкого применения современных препаратов с низкими нормами расхода. Стабильно растет

и применение в хозяйствах фунгицидов и инсектицидов, но не такими высокими темпами, к тому же этот рост во многом зависит от погодных условий конкретного года.

Распределение обработанных площадей по регионам крайне неравномерное: из 50,3 млн га самая большая доля у Северного Кавказа – 32 %, (16,3 млн га), на Поволжье и Урал приходится 27 % (13,8 млн га), ЦЧО – 14 % (7,2 млн га), Центр и Северо-Запад – 6 % (3,1 млн га), а на огромный регион Сибири и Дальнего Востока – всего 20 % (10 млн га).

Интересно распределение обработанных площадей по культурам на примере укрупненных регионов. Например, на Северном Кавказе из 16,3 млн га обработанных площадей 64 % заняла озимая пшеница, 7 % – сахарная свекла, по 6 % – яровой ячмень, подсолнечник и кукуруза, 5 % – озимый ячмень, 3 % – соя, 2 % – горох и еще 2 % – другие культуры. А вот в другой российской житнице – Центральном Черноземье – из 3,1 млн га обработанных площадей 20 % пришлось на озимую пшеницу, 28 % – на яровой ячмень, 12 % – на яровую пшеницу, 8 % – на картофель, по 7 % – на сахарную свеклу, овес и рапс, 5 % – на лен, 3 % – на кукурузу и еще 3 % – на другие культуры.

Основной объем примененных ХСЗР пока приходится на зерновые культуры (75 - 80 %), однако быстро растет доля обработанных площадей под наиболее востребованными рынком культурами. Это, прежде всего, рапс, подсолнечник, соя, пивоваренный ячмень.

По одному из самых злободневных вопросов отрасли – ускорению государственной регистрации пестицидов – выступил начальник отдела химизации, защиты растений и карантина Департамента растениеводства, химизации и защиты растений Министерства сельского хозяйства РФ Д. А. Штундюк. Он рассказал о новом порядке регистрации, с которым можно ознакомиться на сайте МСХ РФ – www.mcsx.ru. Дмитрий Александрович заявил, что при составлении нового документа «были максимально учтены пожелания и замечания регистрантов и производителей».

О решении проблемы фальсифицированной и контрафактной продукции на российском рынке пестицидов рассказал заместитель начальника Управления по надзору в сфере каче-

ства и безопасности зерна и безопасности применения пестицидов Россельхознадзора В. В. Попович. По его данным, за последнее время были предприняты значительные усилия, которые позволили сократить объемы оборота фальсифицированной и контрафактной продукции на рынке как минимум в 4 раза.

Генеральный директор ЗАО Фирма «Август», Президент Российского Союза производителей ХСЗР А. М. Усков с трибуны конференции рассказал о проблемах рынка с точки зрения цивилизованного производителя ХСЗР. Последние четыре года, заявил Александр Михайлович, такие производители живут в условиях постоянного стресса из-за ненадежной системы регистрации препаратов, отсутствия координации действий основных участников рынка, что остается главным тормозом в решении проблем. А. М. Усков предложил создать постоянно действующий орган с участием представителей Минсельхоза, Россельхознадзора, Минздрава, Таможенного комитета и производителей пестицидов, который



Фото В. ПИНЕГИНА

десять компаний и организаций, вращалась вокруг главного вопроса конференции – как производителям ХСЗР объединиться для защиты своих интересов, создания нормальных правовых условий для цивилизованного развития отечественного производства пестицидов и более полного обеспечения хозяйств современными



Фото В. ПИНЕГИНА

бы собирался не реже раза в месяц и оперативно рассматривал возникающие проблемы.

Начальник управления дистрибуции и продаж в РФ ОАО «Минерально-химическая компания «Еврохим» М. Б. Серегин рассказал принятой в его компании программе развития сетей дистрибуции и организации комплексного агрохимического обслуживания на рынках РФ и СНГ. Представитель ФГУП НИЦ «Экобезопасность» Н. И. Аканова осветила основные положения проведения государственной экологической экспертизы пестицидов.

Развернувшаяся затем дискуссия, в которой приняли участие представители около

препаратами. Увы, договориться до чего-то конструктивного пока не удалось. Сложилось впечатление, что большинство российских компаний предпочитают решать свои проблемы в одиночку. Обсуждение предложения А. М. Ускова утонуло в разборе частных вопросов. Видно, время для реального объединения усилий производителей ХСЗР еще не пришло...

Виктор ПИНЕГИН,
«Поле Августа»

На снимках: выступает Е. А. Алекперова; на трибуне – А. М. Усков; в зале конференции.

Техника

«МНОГОЦЕЛЕВАЯ» БОРОНА БДФ

В последнее время в связи с тенденцией к минимализации обработки почвы, все более популярными становятся разнообразными дисковые орудия. Их производство освоено во многих регионах. Представляем вашему вниманию неплохой вариант подобного орудия.

Дисковая фронтальная навесная борона БДФ-4 разработана ВИМ и ООО «Агротехника» (Москва), ее выпуск освоен на ОАО «Павловскремтехпредприятие» (Воронежская область). Этот дискователь предназначен для послеуборочного и предпосевного рыхления почвы с измельчением растительных остатков, выравниванием и уплотнением разрыхленного слоя, а также для измельчения растительности перед вспашкой, взамен перепахки весной, крошения глыб после вспашки.

Для обработки уплотненных почв, а также для повышения глубины обработки (до

14 см) предпочтительнее модификации БДФ-4 и БДФ-4-10. Производительность бороны – 2,7 - 4,5 га/ч, ширина захвата – 4 м, рабочая скорость – до 15 км/ч. Дискователь обслуживает один колесный трактор класса 2 или 3. Дисковые секции бороны надежно защищены от аварийных нагрузок. За счет использования двухдисковых секций уменьшены затраты и упрощены техобслуживание и ремонт. Кроме того, агрегат отличается улучшенной самоочисткой, повышенной маневренностью за счет снижения (в 2 - 3 раза) конструкционной массы, а также универсальностью, возможностью работы на высоких скоростях на различных агрофонах и во все периоды полевых работ.

Борона обеспечивает требуемое качество обработки на ровных участках и склонах до 8°, при влажности почвы до 24 %, наличии на



поверхности поля стерни и растительных остатков высотой до 25 см и массой до 2 т/га (или измельченных пожнивных остатков пропашных длиной до 50 см). При отсутствии на поле растительных остатков возможна работа при влажности почвы до 27 %. Дискователь рекомендуют для использования во всех зонах РФ и СНГ.

«Поле Августа»

Уважаемые читатели!

Следующий номер газеты «Поле Августа» выйдет в январе 2008 года. В декабре, как обычно, мы берем творческий отпуск для составления планов и подготовки новых публикаций. Ждем от вас пожеланий, какие материалы (и не только по защите растений) вы хотели бы прочитать на страницах газеты? Агрономов-практиков просим поделиться секретами передовых технологий выращивания сельскохозяйственных культур. Ученым предлагаем выступить со статьями по актуальным вопросам борьбы с сорняками, болезнями и вредителями.

Пишите нам по адресу: 129515, Москва, ул. Цандера, д. 6, фирма «Август», редакция газеты «Поле Августа», на электронный адрес: pole@firm-august.ru или звоните по телефону (495) 787-84-90.

До встречи в новом году!

Редакция газеты «Поле Августа»

Дни поля**НА СЕМИНАРАХ «ПОЛЕВОЙ АКАДЕМИИ»**

Окончание. Начало см. в NN 7 - 10/2007.

ИРКУТСК:**Образец для Восточной Сибири**

Здесь 27 июля на базе Хайтинского филиала СХОАО «Белореченское» прошел День поля по теме производственного применения схем защиты зерновых, овощных культур и картофеля препаратами фирмы «Август».

На нем собрались около 80 человек – специалисты из областного департамента сельского хозяйства, областной и районных станций защиты растений, руководители и агрономы многих хозяйств Иркутской области и Усть-Ордынского Бурятского округа, ученые Иркутского НИИСХ.

На пшенице Тулунская 12 для защиты от сорняков в хозяйстве применили смесь примы и магнума (0,2 л + 5 г на 1 га). Поля на момент проведения семинара были абсолютно чистыми, с видовой урожайностью не меньше 30 ц/га. Справедливости ради, надо сказать, что это были окультуренные поля, уже несколько лет введенные в севооборот, в то время как хозяйство ежегодно осваивает значительные массивы залежей под пашню. В «Белореченском» впервые испытали эту смесь, а на большинстве зерновых полей здесь уничтожают сорняки чистым магнумом в дозировке 10 г/га, это обходится дешевле. Но смесь магнума с примой на ряде полей в хозяйстве будут использовать, хоть она и подороже. Она показала прекрасную эффективность, к тому же ее можно применять не только в фазе кущения, но и до появления второго междоузлия зерновой культуры.

ЧИТА:**И в засуху можно быть с урожаем**

На свой День поля агрономы пяти крупных районов юго-восточной части Читинской области собрались 1 августа, как и год назад, в селе Старый Цурухайтуй Приаргунского района, на полях одного из лучших хозяйств области – колхоза имени 60-летия СССР.

Посевная площадь зерновых в колхозе – свыше 5 тыс. га, в основном пшеницы. В прошлом году здесь получили небывалый для Читы урожай – 30 ц/га, нынче такое вряд ли удастся повторить – продуктивность посевов серьезно подкорректировала затяжная летняя засуха, вызвавшая лесные пожары. Во многих районах руководству области пришлось списывать посевы на сотнях и тысячах гектаров и даже объявлять чрезвычайную ситуацию.

Однако земледельцы колхоза имени 60-летия СССР на семинаре излучали оптимизм. Было от чего – чистота посевов практически абсолютная, участники Дня поля придирчиво осматривали поля, заходили далеко вглубь, но находили лишь отдельные экземпляры сорняков. Конечно, посетовал главный агроном П. А. Геласимов, урожай зерна будет меньше прошлогоднего, но уж по 25 ц/га получим. А при такой засухе это успех. Как он рассказал, все семена протравили виалом ТТ,

на столовой свекле уже не первый год применяют гербицид бицепс гарант в смеси с лонтрелом-300 (1 л + 0,3 л на 1 га) в первую обработку, бицепс гарант с миурой (1 л + 0,5 л на 1 га) – во вторую и бицепс (1 л/га) – в третью.

На картофеле уже несколько лет используют лазурит. В этом году внесли полную норму расхода препарата, 1 кг/га, в один прием. Это обеспечило хорошую чистоту посадок. Участники семинара осмотрели поля овса Ровесник и ячменя Ача – на них тоже работали магнумом в полной дозе, 10 г/га, добавляя при необходимости грамициды.

В «Белореченском» уже накоплен прекрасный опыт эффективного ведения земледелия с помощью всего спектра препаратов фирмы «Август». Здесь отмечают, что по мере окультуривания прежде заброшенных земель и их нахождения в севообороте засоренность постепенно снижается, и контролировать ее можно пониженными нормами гербицидов.

Важную роль в защите зерновых хозяйства от болезней, и в первую очередь от бурой листовой ржавчины, выполняют фунгициды, в основном колосаль и тилт. Участниками семинара было задано много вопросов на эту тему. Многие иркутские хозяйства сейчас только «примериваются» к фунгицидам, и им есть у кого поучиться.

на всех производственных площадях применили проверенную в прошлогоднем опыте баковую смесь магнума с диаленом (7 г + 0,2 л на 1 га).

Председатель колхоза А. Г. Шестаков выразил большую благодарность фирме «Август» за своевременную поставку препаратов и, главное – подробные консультации по их применению. Обращаясь к землякам, он сказал: «Мы у себя все сначала тщательно испытываем, и за то, что вы сейчас видите на наших полях, несем полную ответственность. Мы уверены: если это сработало у нас, то поможет и вам».

Многие из собравшихся попросили продолжить опыты по гербицидам, а также по технологии «химического» пара. В хозяйствах области намечается некоторый подъем, хозяйства планируют возвращение прежде заброшенных земель в активный оборот, и хотели бы иметь такую эффективную технологию. По совету специалистов «Августа» в колхозе имени 60-летия Союза ССР для более полного очищения полей на парах применяют торнадо, испытывают и более экономичные смеси торнадо с пониженной дозировкой и добавлением диалена супер или зерномакса.

АМУРСКАЯ ОБЛАСТЬ:**Как сработать эффективнее**

Этот вопрос стал главным на областном Дне поля 2 августа, посвященном, главным образом, вопросам эффективного применения гербицидов нескольких фирм-производителей на пшенице и сое. Осмотреть производственные опыты (размеры опытных делянок – 3 - 5 га) в СПК «Димское» и СПК «Амурский партизан» собралось около 100 приамурских земледельцев.

В СПК «Димское» фирма «Август» представила три варианта контроля сорняков на пшенице: баковые смеси прима + магнум (0,2 л + 5 г на 1 га), диален супер + магнум (0,4 л + 5 г на 1 га) и зерномакс + магнум (0,4 л + 5 г на 1 га) на фоне протравливания семян бункером (0,4 л/т). По рекомендации специалистов компании, для дополнительной подкормки растений азотом и некоторого усиления действия гербицидов в баковые смеси добавляли мочевины из расчета 5 кг/га.

На всех вариантах опыта пшеница выглядела прекрасно, с видовой урожайностью около 30 ц/га, что для неблагоприятного сезона является хорошим итогом. Некоторое предпочтение по чистоте посевов участники Дня поля отдавали варианту химвпрополки с примой. А вот по экономической эффективности лучшим оказался вариант с зерномаксом.

На соевом поле были представлены также три варианта защиты от сорняков: фабиан, 120 г/га при допосевном (почвенном) внесении; фабиан, 100 г/га при послевсходовом внесении; то же, но фабиан в смеси с миурой, 0,3 л/га. Здесь лучшим агрономы единодушно признали первый вариант, при котором подавление сорняков было наиболее полным, а соевое поле – самым чистым.

Аналогичные варианты защиты были представлены участникам Дня поля в СПК «Амурский партизан». Здесь на пшенице испытали

два варианта смеси гербицидов: зерномакс + магнум (0,4 л + 5 г на 1 га) и прима + магнум (0,2 л + 5 г на 1 га), в обе смеси добавляли лигногумат из расчета 30 г/га. В обоих вариантах семена пшеницы протравливали бункером, 0,4 л/т, с добавлением 100 г/т лигногумата. В обоих случаях выращен прекрасный стеблестой пшеницы с урожайностью под 30 ц/га.



Фото З. КОЛОТИЛИНОЙ

На сое в «Амурском партизане» были испытаны те же варианты защиты, что и в «Димском», и лучший результат также обеспечило почвенное применение фабиана в дозировке 120 г/га.

Комментируя результаты опытов, технолог фирмы «Август» З. М. Колотилина отметила, что вариантов применения гербицидов может быть много, и выбирать надо в зависимости от культуры земледелия. Если она высокая, то, как показали опыты, полную чистоту поля обеспечит «в одиночку» фабиан при допосевном (почвенном) применении, а если поле не удалось как следует окультурить, то потребуются более сложные варианты защиты. Что и подтвердило опытное поле.

На снимке: самый экономичный вариант защиты пшеницы.

ОМСК:**«Теперь запасемся фунгицидами!»**

Здесь День поля фирмы «Август» был проведен 3 августа в ОПХ «Омское» СибНИИСХоза. На семинаре собрались руководители, главные агрономы хозяйств и фермеры из 12 районов области.

Директор ОПХ М. И. Шуляков рассказал о хозяйстве. Оно производит высококачественные семена яровых зерновых культур, озимой пшеницы, картофеля, сои, гороха, которые поставляет в различные регионы Сибири и Казахстана. За последние 10 лет средняя урожайность яровых зерновых культур составляет 35 ц/га, а озимых – 45 ц/га. В этом году озимая пшеница дала урожай около 50 ц/га.

С информацией о препаратах фирмы «Август» выступил начальник отдела демонстрационных и технологических испытаний фирмы «Август» Ю. А. Усачев.

На демонстрационном поле участникам семинара были представлены семь вариантов защиты зерновых культур с применением протравителей виал ТТ (0,4 л/т) и витарос (3 л/т), гербицидов в составе популярных в области баковых смесей магнум (10 г/га) + топик (0,4 л/га); магнум (7 г/га) + диален супер (0,2 л/га) + топик (0,4 л/га); магнум (5 г/га) + прима (0,3 л/га) + топик (0,4 л/га) и магнум (5 г/га) + зерномакс (0,4 л/га) + топик (0,3 л/га), а также варианты с использованием фунгицидов колосаль (0,5 л/га) и тилт (0,5 л/га), инсектицида шарпей (0,2 л/га) против трипсов.

В этом сезоне, после сильных осадков (по 3 - 4 месячных нормы), в большинстве

районов области отмечалось сильное развитие многих болезней: септориоза, мучнистой росы и ржавчины, которая проявлялась на зерновых уже в стадии трубкования - начала колосения. Поэтому многих агрономов особенно привлекли поля, где были применены тилт и колосаль в оптимальные сроки, при первых признаках поражения ржавчиной. На момент проведения семинара посевы здесь были практически зелеными, в отличие от контроля, где поражение септориозом и ржавчиной составило 90 - 100 %. Как показало опытное поле, тилт и колосаль сдерживали распространение болезней в течение 25 дней, что обернулось значительной прибавкой урожая за счет полноценного налива зерна. После осмотра этого поля многие гости ОПХ выразили сожаление, что не смогли нынче применить фунгициды на своих полях.

Большое впечатление произвел на участников семинара осмотр паровых полей, где была выполнена «химическая культивация», в трех вариантах: торнадо (4 л/га); торнадо (2 л/га) + диален супер (0,5 л/га) и торнадо (2 л/га) + зерномакс (0,5 л/га). По сравнению с традиционной механической обработкой, эффект был налицо. Особенно привлекли внимание смеси торнадо с другими гербицидами, позволяющие значительно сократить затраты на обработку и не снизить эффективность по сравнению с применением чистого торнадо в полной дозировке.

Владимир ГРИГОРЬЕВ, менеджер по демонстрационным испытаниям фирмы «Август» в Омской области



Фото Ю. ТРОФИМОВА

КАЗАХСТАН: «Теперь у нас на поле есть уверенность»

Так выразился главный агроном одного из лучших хозяйств Акмолинской области Казахстана – ТОО «Клименко-1» В. Нагайченко, рассказывая о первом опыте работы с препаратами фирмы «Август» на Дне поля 8 августа в знаменитом поселке Шортанды.

Семинар был проведен Научно-производственным центром зернового хозяйства имени А. И. Бараева (бывший ВНИИЗХ) совместно с ТОО «Август-Казахстан». Этот День поля стал первым крупным мероприятием, организованным новой дочерней компанией «Августа», и ее сотрудники во главе с директором И. Саттыбаевым приложили много усилий, чтобы оно получилось интересным и запоминающимся. Всего на Дне поля собралось около 60 агрономов многих хозяйств Северного Казахстана.

Директор НПЦЗХ имени Бараева Ж. Каскарбаев рассказал участникам семинара о развитии зернового хозяйства в северном регионе республики, новейших тенденциях в почвозащитной обработке почвы. Заместитель директора НПЦЗХ В. Шашков сообщил о проводимых исследованиях и ожидаемых результатах, о складывающейся в этом сезоне в целом благоприятной фитосанитарной обстановке на полях.

Начальник отдела продаж по СНГ фирмы «Август» А. Галяутдинов рассказал о компании, менеджер В. Исаев – об ассортименте применяемых в республике «августовских» препаратов, их особенностях и регламентах применения. Кстати, в Казахстане зарегистрирован уже 21 препарат фирмы «Август», и многие хозяйства, применяя их, добиваются хороших результатов. Одно из них – ТОО «Клименко-1», главный агроном которого В. Нагайченко рассказал о первом опыте работы с продукцией «Августа» и выразил большую

благодарность компании за поставку в республику первоклассных пестицидов мирового уровня. По его словам, сделать ставку на препараты «Августа» он решил после ознакомления с данными опытов по их испытанию, которые в течение нескольких лет проводятся в Костанайском Северо-Западном НПЦ сельского хозяйства. Заместитель директора этого центра А. Гринев на Дне поля в Шортандах рассказал о некоторых из этих опытов.

Например, на одном из заброшенных и сильно засоренных полей испытали полную



Фото В. ИСАЕВА

схему защиты пшеницы препаратами «Августа». После предпосевной культивации, за 5 дней до посева, провели опрыскивание гербицидом сплошного действия торнадо в дозировке 3 л/га. Семена протравили бункером в норме расхода 0,4 л/т. В фазе кущения пшеницы посева обработали баковой смесью гербицидов магнум (5 г/га) + зерномакс (0,4 л/га) и по флаговому листу – фунгицидом колосаль (0,5 л/га). На момент семинара здесь созрела прекрасная пшеница с видовой урожайностью 15 - 17 ц/га, и это при том что соседние хозяйства на окультуренных землях могут рассчитывать не больше чем на 10 ц/га.

«Августовский» гербицид торнадо испытан в опытах Северо-Западного центра и при подготовке паровых полей при минимальной и нулевой обработках почвы. Здесь тоже агрономам Северного Казахстана многое можно взять «на вооружение».

ХАКАСИЯ: Есть решение по кукурузе!



Фото Ю. УСАЧЕВА

Проведенный 8 августа в хакасском ЗАО «Очурское» (Алтайский район) День поля позволил приблизиться к решению застарелой для республики проблемы – обеспечения хорошей продуктивности силосных культур, прежде всего, кукурузы.

В этом хозяйстве специалисты фирмы «Август» в опыте испытали шесть различных схем защиты кукурузы от сорняков. Про-

шедшие в середине лета после проведения основных обработок сильные дожди, правда, в значительной мере снивелировали различия между вариантами. И, тем не менее, агрономам больше понравился вариант: торнадо, 3 л/га, за 1 - 2 недели до посева и диален супер, 0,6 л/га в фазе 3 - 5 листьев, который обеспечил прекрасное развитие и хорошую чистоту посевов кукурузы. Он же оказался и одним из наиболее экономичных. Специалисты также подметили высокую эффективность этого варианта против многолетних сорняков.

На посевах яровой пшеницы участники Дня поля выделили вариант: протравливание виалом ТТ, 0,4 л/т, обработка посевов в конце фазы кущения сложной баковой смесью:

магнум, 5 г/га + прима, 0,4 л/га + топик, 0,5 л/га + колосаль, 0,5 л/га. Эта смесь обеспечила надежную защиту от двудольных и злаковых сорняков и от болезней листьев. Здесь также применили инсектицид шарпей, 0,3 л/га, что, по сравнению с контролем, обеспечило чистоту посевов от трипсов, тлей и других вредителей. На момент семинара на этом поле можно было рассчитывать на урожай зерна около 30 ц/га, что для Хакасии является прекрасным результатом.

Выступивший на Дне поля министр сель-

ского хозяйства республики А. И. Трейзе отметил, что правительство Хакасии планирует на следующий год выделять больше средств из бюджета на компенсацию части стоимости пестицидов и призвал активнее и главное – эффективнее их использовать. В этом смысле подобные семинары, по его словам, приносят хозяйствам огромную пользу.

На снимке:

А. И. Трейзе (в центре): «Ну, теперь посевы кукурузы надо расширять!».

СТАВРОПОЛЬ: «Казьминский» показывает пример

28 августа в СПК колхоз «Казьминский» Ставропольского края состоялся семинар по теме «Опыт передовых технологий выращивания сахарной свеклы с применением препаратов фирмы «Август».

Здесь собрались руководители и ведущие специалисты агрохолдингов и крупных хозяйств Ставропольского, Краснодарского краев, Ростовской области, перед которыми выступили руководители хозяйства, специалисты фирмы «Август» и ООО «Август-Украина».

СПК «Казьминский» – одно из лучших хозяйств России, постоянно находится в первых строках элитных рейтингов. Земледелие здесь ведут на самом высоком уровне. И производство сахарной свеклы постоянно

бавляли микроэлементные препараты «Агромастер свекловичный», а также бороплюс. Научились добиваться высокой эффективности препаратов, в частности, гербициды применяют минимальными нормами по самым ранним фазам развития сорняков.

Участники семинара ознакомились с производственными и демонстрационными посевами сахарной свеклы в «Казьминском». На опытном поле, в частности, были испытаны три варианта защиты гербицидами бицепс гарант и бицепс 22, пилот, лонтрел-300 и миура в разных сочетаниях. Все варианты обеспечили биологическую эффективность на уровне 99 - 100 % при исходной засоренности 103 - 116 сорняков на 1 м², в том числе до 30 зла-



Фото Н. АНДРИЯНОВОЙ

расширяют, несмотря на то, что земли хозяйства находятся в зоне недостаточного увлажнения. Если 3 - 4 года назад ее посева составляли около 2 тыс. га, то нынче – более 5 тыс. га, а средние урожаи стабилизировались на уровне 500 ц/га. С каждым годом казьминцы увеличивают объемы поставки корнеплодов на сахарные заводы края.

Председатель СПК С. А. Шумский подробно рассказал о применяемой технологии. Она основана на глубокой вспашке на 35 см с последующим чизелеванием, под остальные культуры почву готовят различными культиваторами, компакторами. Для посева используют в основном гибриды фирмы «КВС», под свеклу вносят 5 - 6 ц/га сложных удобрений. Посев ведут 12- и 18-рядными сеялками фирмы «Кун», опрыскивания – агрегатами «Карозель», уборку свеклы – прицепными комбайнами «ВИК».

Защита на большей части площадей ведется с помощью препаратов фирмы «Август». Еще 6 - 7 лет назад в «Казьминском» отдавали предпочтение импортным пестицидам, но постепенно испытали препараты «Августа», убедились в их высоком качестве и перешли на них. В этом сезоне основу защиты сахарной свеклы в хозяйстве составили гербициды бицепс гарант, бицепс 22, лонтрел-300, зеллек-супер, инсектициды шарпей и данадим, фунгицид раек. В баковые смеси в качестве антидепрессантов до-

ставили микроэлементные препараты «Агромастер свекловичный», а также бороплюс. Среди выступлений на семинаре отметим содержательный доклад известного кубанского ученого, профессора Г. Е. Гоника. Он озвучил главный вывод из опыта «Казьминского»: эффективная химическая защита любой культуры и в особенности сахарной свеклы возможна только при тщательном соблюдении всех элементов системы земледелия, начиная от севооборота, обработки почвы, системы удобрений и заканчивая сортами, применением антидепрессантов и др. Эффект принесет только комплексность, и в этом «Казьминский» показывает хороший пример для подражания.

Обо многих практически важных нюансах технологии возделывания сахарной свеклы рассказали менеджеры «Августа» А. Г. Лукьяненко и В. Д. Панченко, фирмы «Август-Украина» – Ю. М. Янковский и П. А. Корчагин. В ходе дискуссии на поле и в зале заседаний участники семинара обменялись опытом возделывания этой культуры на самом высоком технологическом уровне.

На снимке:

технолог фирмы «Август» В. Д. Панченко дает пояснения на опытном поле.

«Поле Августа»

Событие

СТАВРОПОЛЬ: ЧТО ПОКАЗАЛИ ИТОГИ СТРАДЫ

14 - 15 сентября в городе Михайловске Шаповского района ставропольские хлеборобы в праздничной обстановке отметили завершение уборки зерновых культур и подвели итоги страды.



Фото Н. Андрияновой

Они впечатляют – валовой сбор зерна в хозяйствах края превысил 7 млн т, средняя урожайность зерновых составила 34,6 ц/га. Ставрополье вышло в лидеры среди российских регионов по валовому сбору и качеству пшеницы. Результаты обмолота показали, что доля продовольственного зерна составила 75 %, в том числе пшеницы 3-го класса – 26 %.

В торжественном открытии праздника приняли участие директор департамента мелиорации и технического обеспечения Минсельхоза РФ Г. Г. Гулюк, первый заместитель председателя правительства Ставропольского края Ю. В. Белый, министр сельского хозяйства края В. И. Лозовой.

В докладе Г. Г. Гулюка были озвучены некоторые результаты, полученные тружени-

ками агропромышленного комплекса края. Посевная площадь под урожай

по сельхозорганизациям она составила 50 ц/га, по крестьянским (фермерским) хозяйствам – 38,1 ц/га. На втором месте – земледельцы засушливой зоны, где в среднем по сельхозорганизациям урожай зерна составил 48,7 ц/га, по крестьянским (фермерским) хозяйствам – 40,6 ц/га.

В этих достижениях ставропольских хлеборобов, несомненно, есть заслуга сотрудников представительства фирмы «Август». Например, по засушливой зоне наивысший результат получен в ЗАО «Калининское» Буденновского района, где на большей части посевов озимой пшенице (ее общая площадь – 8788 га) была применена система защиты препаратами фирмы «Август». В результате средняя урожайность озимой пшеницы составила 46,6 ц/га, валовой сбор – 40,9 тыс. т. Возделывали широкий набор сортов, в основном зерноградской (Дон 95, Станичная, Подарок Дону), прикумской (Прикумская 141, Прикумская 140) и краснодарской (Победа-50, Краснодарская 99) селекции. Против сорняков посевы обрабатывали баковой смесью гербицидов магнум и зерномакс, против болезней – применили тилт, против вредителей – шарпей.

В рамках «Дня урожая» состоялась 9-я краевая сельскохозяйственная выставка,



Фото Н. Андрияновой

в работе которой приняли участие представители 26 районов края, крупные предприятия края по производству и переработке сельхозпродукции, а также предприятия, обслуживающие АПК.

Фирма «Август» представила свою экспозицию, на которой сотрудники представительства познакомили участников выставки – своих настоящих и будущих клиентов – с ассортиментом продукции компании и спектром предоставляемых технологических, консультационных и других услуг.

«Поле Августа»

На снимках: торжественное открытие «Дня урожая - 2007»; сотрудники ставропольского представительства фирмы «Август» общаются с клиентами на стенде компании; уборка пшеницы в одном из партнерских хозяйств фирмы «Август».

**Справочное бюро**

Если у Вас есть вопросы, Вы можете получить ответ, обратившись к авторам и героям номера:

ФЕДЯЕВ Юрий Иванович, вице-президент ХК «Сибирский Деловой Союз», г. Кемерово
Тел.: (3842) 36-00-53.

АЛЕМАСКИН Сергей Геннадьевич, директор по производству фирмы «Август», г. Москва
Тел.: (495) 787-08-00 доб. 262.

АЛЕКПЕРОВА Елена Алигайдаровна, генеральный директор ООО «Агростат», г. Москва,
Тел.: (495) 976-34-15,
факс: (495) 976-11-60.

АНДРИЯНОВА Наталья Анатольевна, менеджер по демонстрационным испытаниям Ставропольского представительства фирмы «Август», г. Ставрополь
Тел.: (8652) 37-33-32,
тел./факс: (8652) 37-33-31.

Бункер: надежность и экономичность

- Сверхширокий спектр действия
- Очень экономичная норма расхода – всего 0,4 - 0,5 л/т
- Продолжительный защитный эффект против семенной и почвенной инфекции
- Технологичная и удобная в применении жидкая препаративная форма

Высококачественный протравитель семян

По вопросам применения и приобретения обращайтесь в ЗАО Фирма «Август»:
Россия, 129515, Москва, ул. Цандера, 6
Тел.: (495) 787-08-00, 363-40-01. Тел./факс: (495) 787-08-20



ноябрь 2007
№ 11
поле
Августа®



Бесплатная газета
для земледельцев

© ЗАО Фирма «Август»

Тел./факс: (495) 787-08-00, 363-40-01

Учредитель
ЗАО Фирма «Август»

Свидетельство регистрации
ПИ №77-14459
Выдано Министерством РФ по делам печати, телерадиовещания и СМК 17 января 2003 года

Руководитель проекта
А. Демидова

Главный редактор
В. Пинегин

Редактор
Л. Макарова

Адрес редакции:
129515, Москва,
ул. Цандера, 6
Тел./факс: (495) 787-84-90
Web: www.firm-august.ru
E-mail:
pole@firm-august.ru

Заказ № 245
Тираж 11 500 экз.

Дизайн, верстка и печать
© Фирма «Арт-Лин и К»
E-mail:
mail@art-lion.com

Перепечатка материалов
только с письменного
разрешения редакции.