

Поле Августу

Международная газета для земледельцев Сентябрь 2015 №9 (143)

С нами расти легче

Все грани «Августа»

25



Фото О. Сейфутдиновой

Уважаемый читатель!

Вы привыкли к тому, что мы пишем в основном о земледельцах и их работе, о технологиях, системах защиты растений и урожаях – подробно и тщательно. А в этом номере... расскажем о себе самих, причем о некоторых вещах – впервые открыто. Отмечая 25-летний юбилей компании, согласитесь, такое можно себе позволить.

Открывает номер, конечно, основатель и генеральный директор компании «Август» А. М. Усков. Он рассказывает о том, как возник и состоялся «Август» и как он будет развиваться дальше. А иллюстрацией к его словам о том, что акционеры не тратили деньги на себя, а вкладывали их в развитие компании, послужит наш фоторепортаж о двух заводах – в Чувашии и Беларуси. Ими «Август» может заслуженно гордиться.

Впервые мы раскроем вам один из «секретов фирмы». Вы узнаете, какой сложный путь проходит каждый «августовский» препарат – от зарождения идеи и ее воплощения до применения на поле. В качестве примера мы выбрали один из наиболее успешных продуктов нашей фирмы – гербицид Балерина на зерновые.

Старейший партнер, руководитель липецкой агрофирмы, вспоминает, как в последние два десятилетия, сотрудничая с «Августом», она вышла на ведущие позиции в своей отрасли. Как и «Август» – в своей... Тему работы «Августа» с клиентами продолжит рассказ из Курска, где с помощью менеджеров нашего представительства некоторые хозяйства становятся образцовыми.

Наверняка вам будут интересны и несколько «взглядов со стороны» – о нашей фирме рассказывают представители международных проектов, осуществляемых с участием «Августа».

В завершение номера расскажем о социальной политике, которую проводит компания на своем заводе в чувашском поселке Вурнары. А также о помощи «Августа» ребятам из Ковалевского детского дома.

Итак, перед Вами – 25-летний «Август» во всех его красках.

Ваше «Поле Августа»



стр. 2 - 3

«Август» – это надолго



стр. 5

Путь препарата



стр. 6 - 7

Вместе мы сильнее



стр. 8

Делаем одно дело!



стр. 11

Вложения в будущее

От первого лица

Компания «Август» – вчера, сегодня и всегда

Накануне 25-летнего юбилея «Августа» ее основатель и генеральный директор Александр Михайлович УСКОВ дал подробное интервью для газеты «Поле Августа». Впервые за многие годы он говорил не о развитии рынка ХСЗР и проблемах отрасли, а о главном деле всей своей жизни – компании «Август». Ее истории и основополагающих ценностях, трудностях становления и перспективах развития. Надеемся, его ответы на вопросы редакции помогут читателям лучше узнать нашу компанию.



Александр Михайлович, компания по производству средств защиты растений – это был четко спланированный бизнес или случайность? С чего начинался «Август»?
Бизнес, безусловно, абсолютно случайный... «Август» был создан как малое предприятие в августе 1990 года, а работу начал в феврале 1991 года с издательской деятельности. В феврале – апреле 1991 года мы заключили договоры на издание пяти книг. Условия договоров были очень жесткими: 20 % – предплата, срок изготовления тиража – три месяца, в случае просрочки выполнения заказа – возврат аванса и штраф в размере аванса. У нас не было и тени сомнений, что мы справимся. Изготовление оригинал-макета занимало две недели, а типографии обещали в течение месяца после предоставления оригинал-макета и бумаги напечатать тираж. Мы взяли кредит в Сбербанке и принялись за дело. Все шло строго по графику до тех пор, пока мы не столкнулись с выполнением обязательств со стороны типографий. Ни одна из трех типографий, в которых мы разместили заказы на печать книг, не напечатала тиражи ни через месяц, ни через два, ни через три. В соответствии с условиями договора мы вернули аванс, заплатили штрафы и оказались перед проблемой: как погасить кредит? Выручили остатки бумаги, которую мы покупали с запасом в расчете на будущие заказы, и инфляция. Мы купили брокерское место на Российской товарно-сырьевой бирже и начали торговать бумагой, поскольку связи с поставщиками были отлажены. Через короткое время наша брокерская контора стала одной из крупнейших в этом

сегменте рынка. Кредит мы благополучно вернули. Позже возникло много новых проектов и новых товаров, которыми мы торговали. Но было ощущение, что все это временно. Хотелось чего-то большего. В начале осени 1992 года мы взяли на работу толкового парня Андрея Виноградова, который был специалистом по средствам защиты растений. И он открыл для нас новый товар – пестициды. В 1993 году мы создали агроотдел, в котором тогда работали два человека – Владимир Шарапов и Андрей Виноградов. Когда мы чуть-чуть ознакомились с этой проблемой, то поняли, что это дело должно стать нашим. Рынок пестицидов как таковой отсутствовал. Вообще! Существовала распределительная система, которая работала с колоссальными сбоями и издержками. Так что мы, по сути, стояли у истоков становления рынка химических средств защиты растений в стране. Мы стали открывать региональные склады, чтобы быть ближе к покупателям, и сегодня склады у нас есть практически во всех аграрно-значимых регионах. Вот, собственно, тот путь, который мы прошли к тому, чтобы заниматься пестицидами.
Что, на Ваш взгляд, помогло компании стать столь успешной?
В самом начале мы договорились создать такую фирму, в которой захотелось бы работать нашим детям. И, по сути, всегда следовали этому принципу. Главное в успехе нашей компании – конечно, те люди, которые стояли у истоков. Первое – мы не были специалистами ни в экономике, ни в биржевой торговле, но мы были молодыми, умными и умели очень быстро учиться. Второе – мы всегда были честными

с партнерами. Третье – мы были абсолютно неприхотливы, потому что пришли из науки, которая в начале 90-х годов практически не финансировалась, и к жизни в бедности были привычны. Сегодня в Совете директоров АО «Август» пять человек, четверо мужчин и одна женщина. В 1992 году вся мужская четверка (Михаил Данилов, Сергей Морозов, Борис Тарасов и я) жили в одной съемной двухкомнатной квартире недалеко от нашего тогдашнего офиса. Все были женаты, не москвичи, у всех были дети. Но свои семьи мы видели только по выходным, да и то не всегда это получалось. И четвертое – мы не были жадными... По статистике, из вновь созданных компаний более 90 % разоряются. И одной из главных причин этого является неумеренное потребление учредителей, которые, заработав для компании первые большие деньги, тратят их на себя, покупают квартиры, машины и т. п. А мы вкладывали все в развитие компании...
Каковы самые запоминающиеся, с Вашей точки зрения, события в истории «Августа»?
Их довольно много... Но если говорить о самых-самых, то, наверное, начинать надо с 31 августа 1994 года, когда мы собрались в черноголовском лесу в Подмосковье праздновать четвертый день рождения «Августа». И тогда один из первых региональных представителей компании ставропольчанин Ауэс Шебзухов сформулировал наш девиз: «Мы будем первыми!». И уже через пять лет мы стали первыми на российском рынке ХСЗР. Второе очень важное событие – это решение об установлении оперативного управления производством на Вурнарском заводе сме-

совых препаратов в Чувашии, контрольный пакет акций которого мы купили. Тот день, 19 мая 1995 года, мне запомнился навсегда. На Совете директоров ВЗСП должен был рассматриваться вопрос о проведении внеочередного собрания акционеров с перевыборами членов Совета директоров и генерального директора. Мы поехали из Москвы на машине, и в Нижегородской области на скорости свыше 150 км/ч у нее отлетело переднее колесо. Чудом не разбились, мастерство водителя Сергея Сукачева спасло. Потом более часа нас продержали на въезде в Чувашию, проводя обыск машины. В Калининском районе к Вурнарам, машину остановила милиция и сопровождала нас в отделение, там продержали тоже более часа, ничего не объясняя. Затем поехали в районное отделение в Вурнары, там вторично провели обыск. Позже выяснилось, что поступил сигнал о перевозке 1 кг наркотиков в нашей машине... Тем не менее, хоть и с большой задержкой, Совет директоров мы провели и перевыборы назначили. В ноябре генеральным директором ВЗСП был избран Владимир Васильевич Свешников, который руководит заводом уже двадцать лет. Но приключения в тот день у нас не закончились. Поздно вечером мы с главой администрации Валерием Петровичем Наумовым и Володей Свешниковым возвращались в арендованную квартиру и увидели пожар. Горел двухэтажный дом, в котором жили в основном пенсионеры завода. Собралась большая толпа, люди смотрели и ждали пожарных, никто не решался броситься в огонь. Мы не могли бездействовать и на-

чали вышибать двери и вытаскивать пострадавших. И люди из толпы бросились нам помогать. Спасли всех. Утром мы увидели, что от здания осталась одна дымоходная труба.

Вспоминается многое... Например, пуск первого нового производства на Вурнарском заводе. До этого там выпускали только порошки, поэтому во время пуска линии концентратов эмульсий у цеха стояли пожарные машины – все так боялись, как бы чего не загорелось, не взорвалось.

Строительство с «нуля» белорусского завода, строительство новых цехов и складов на ВЗСП, наши яркие праздники – все это осталось в памяти.

Какое место сегодня занимает компания «Август» на рынке ХСЗР в России и других странах? Кто главный конкурент «Августа» в России?

По разным оценкам, доля «Августа» на рынке ХСЗР России составляет от 15 до 20 %, при этом компания многие годы является признанным лидером рынка в защите полевых культур. Главным конкурентом «Августа» в России является компания «Сингента».

Каковы доли продукции «Августа» для поставок на внутренний и внешний рынки?

В настоящее время примерно 70 % продаж компании «Август» приходится на российский рынок, 28 % – на рынки стран ближнего зарубежья (Беларусь, Украина, Казахстан, Молдова, Армения, Грузия) и менее 2 % – на рынки стран дальнего зарубежья (Монголия, Колумбия, Бразилия, Сербия, Марокко). Но продажи на «дальних» рынках начались совсем недавно, и мы рассчитываем на заметный рост их доли.

В ближайших планах компании – выход на рынки стран Северной Африки. Наряду с Марокко, куда уже осуществляется экспорт, «Август» готовится к первым коммерческим поставкам своей продукции в Тунис и Алжир. Также в ближайшей перспективе планируется начало регистрационного процесса некоторых продуктов компании в странах Юго-Восточной Азии, в первую очередь во Вьетнаме.

Видите ли Вы компанию на пути превращения в транснациональную корпорацию?

Если к тому моменту останутся транснациональные компании.

Планируется ли выход в IPO (первичное размещение акций на фондовой бирже – прим. ред.) и привлечение сторонних международных инвестиций в компанию?

С одной стороны – надо было бы. И мы несколько лет назад даже обозначили примерные сроки выхода на IPO в 2017 – 2018 году. Но в связи с теми быстрыми изменениями, которые происходят в мире, я считаю сейчас нецелесообразным делать это, хотя нам от крупных компаний – и зарубежных, и российских – поступает много предложений продать «Август» или его часть.

А все-таки, почему?

Свободные деньги в современном мире мгновенно могут превратиться просто в резаные бумажки либо в цифирьки на электронном счете, который в любое время могут заблокировать. Причем это уже происходит. К примеру, предприятиям российской ВПК за прошедший год из иностранных банков не перечислено 2 млрд долл. США, заплаченных покупателями продукции. Самый эффективный способ

разрушить предприятия – оставить их без денег. Люди постарше прекрасно помнят начало 90-х годов, когда таким образом разрушалась российская промышленность. Краткосрочная болезнь острой нехватки денег проявилась совсем недавно, с декабря 2014 года по март 2015 года, когда банки практически перестали кредитовать реальный сектор.

Для того чтобы наше государство развивалось, необходимо срочно менять кредитно-денежную политику, иначе жизнь в стране и дальше будет определяться игрой биржевых спекулянтов на нефтяном рынке.

Почему «Август» не расширяет рынки сбыта в Европе, в первую очередь, Восточной (Польша, Чехия, страны Балтии и др.)?

Для того чтобы продавать в любой из этих стран, надо зарегистрировать препараты в Евросоюзе. Регистрация очень дорогая и длительная. И опять-таки сейчас затевать ее совершенно нецелесообразно. Во-первых, у нас пока нет собственных действующих веществ, а во-вторых, непонятно, по каким причинам нам могут начать препятствовать осваивать эти рынки. Может получиться так, что мы потратим много-много денег, много сил и просто подарим эти средства регистрирующим институтам Европы.

Каковы планы по развитию фирмы «Август» в Беларуси, на Украине и в Казахстане?

Мы не будем брать новую площадку в Беларуси. На имеющейся площадке осталось место, и если все будет происходить так, как я себе представляю, то в ближайшее время там мы построим производственный цех и склад.

Что касается Украины, никаких планов по строительству там нет. Мы работаем с нашими надежными партнерами и поставляем свою продукцию. Ну а в Казахстане совместно с компанией «Астана-НАН» мы уже строим многотоннажное производство, где будем выпускать гербициды глифосатной группы – Торнадо 500, Торнадо 540 и практически полностью освободим от них два наших завода.

По Вашему мнению, какое из направлений в области средств защиты растений сегодня наиболее перспективно?

Наиболее динамично в России развивается сегмент фунгицидов для защиты зерновых культур. Большое внимание уделяется формированию комплексных схем защиты, в том числе и на «спекультуры» – овощные, плодовые и т. д. Ну и, как всегда, привлекательным является направление достижения максимальной экономической эффективности защиты основных сельскохозяйственных культур.

Какие внешние и внутренние угрозы Вы видите для компании?

Главная внешняя угроза для нашей компании та же, что и для всей мировой экономики. Основанная на американском долларе финансово-экономическая система, которая функционировала все последние десятилетия, близка к разрушению. И к чему это может привести, сейчас предсказать невозможно. Потрясения в мировой экономике при этом будут колоссальными.

Серьезных внутренних угроз развитию компании я не вижу. Есть вызовы, которые мы понимаем и пытаемся на них реагировать. Первый из них и самый главный –

это возрастное руководство. Всеми направлениями у нас руководят отличные специалисты, которые за 20 - 25 лет работы накопили огромный опыт. Но энергии и здоровья у них уже не хватает, чтобы работать так, как могли это делать раньше. Мы пробовали приглашать на руководящие должности высококлассных специалистов со стороны, но они не вписались в компанию. Потому что у «Августа» есть своя, особая культура, и в ней надо вырасти или достаточно долго пробыть, чтобы воспринять ее и жить в ней. Пришлих же специалистов коллектив отверг, и они были вынуждены уйти.

Поэтому отбор и подготовка молодых руководителей – это ключ к будущим успехам «Августа». Первый конкурс на замещение руководителей показал, что у нас подрастает отличная смена. В следующем году он будет продолжен. Есть еще одна проблема. В связи с расширением деятельности усложняется структура управления. Мы все меньше и меньше можем управлять своими дальними «концями», а это только начало. Это сейчас наши продажи в дальнем зарубежье почти незаметны в общем объеме, но они будут очень быстро расти по мере продвижения регистрации наших продуктов.

Чем, на Ваш взгляд, «Август» привлекает клиентов? Почему многие хозяйства сотрудничают с компанией много лет?

Нет никакого секрета в том, что в основе доверия потребителей всегда лежат качество препаратов и профессионализм сотрудников, сопровождающих их применение на всех этапах: технологов, продавцов, логистов, администраторов и др. Мы всегда ценим честность и надежность в работе и стараемся выстраивать долговременные взаимовыгодные отношения с потребителями именно на этих основах. Судя по всему, нам это неплохо удается – многие сельхозпроизводители в этом являются нашими единомышленниками.

Каковы, на Ваш взгляд, самые яркие идеи, предложенные сотрудниками «Августа»?

Это наша газета «Поле Августа». Это была замечательная идея, в которую я, даже имея свой опыт выпуска газеты, вначале не поверил. Размышляя: интересных материалов на два - три номера, ну на пять номеров мы можем набрать, а вот делать интересную газету годами – откуда мы будем их брать? Я тогда много недооценил. Наша газета выходит уже 13-й год и не перестает быть интересной...

Безусловно, «Август» выделяется на рынке своими методами работы с клиентами. И здесь надо, прежде всего, отметить портал «Поле онлайн». Потрясающая идея, которая имеет и огромный образовательный аспект. А также агрономические олимпиады, они позволяют нам устанавливать более тесные связи с партнерами, да и их образовательный заряд велик... И все, что мы ни делаем для партнеров (и газета, и «Поле онлайн», и агроолимпиады), направлено на повышение их профессионального уровня.

Очень хорошая идея – ребрендинг компании, который мы выполнили несколько лет назад. Работа по ребрендингу позволила нам по-новому осмыслить, кто мы есть, чего мы хотим, куда идем и что для этого нужно делать.

Вспомните самый лучший совет, к которому Вы прислушались.

Его дал мне отец в 1993 году. Тогда мы широко (как и вся страна) занимались самой разной торговлей, у меня состоялся разговор с ним, и он мне сказал: «Саша, если все будет заниматься только торговлей, то чем торговать? Надо заниматься производством». И этот совет был в тему...

Какие ключевые задачи стоят перед компанией в ближайшей годовой перспективе (синтез действующих веществ, выход на новые рынки...)?

Ну, что касается синтеза д. в., то это вопрос абсолютно технический! Потому что и без этого мы уже разрабатывали синтезы д. в. и передавали их в Китай. Разумеется, сейчас это будет делаться в промышленных масштабах, на отдельных площадках, со всей экологической защитой, безопасностью и т. д. Это умеют делать другие компании, поэтому это сделаем и мы. С точки зрения развития это важно. Хотя бы по той причине, что значительную часть сырья для производства не простых, а сложных продуктов мы будем производить сами, и его качество будем контролировать уже на этапе производства.

В этом направлении с Китаем мы будем тесно работать, и строительство завода по синтезу там, безусловно, обоснованно, потому что мы нужны друг другу. И с точки зрения геополитики тоже. Синтез мы создаем совместно с китайской компанией «Цзянсу Агрокем Лэборатори» в провинции Хубэй – это примерно в 1 тыс. км на запад от Шанхая внутрь страны... Список продуктов для синтеза большой, он до сих пор находится на стадии обсуждения. Идет работа над тем, чтобы выделить первоочередные продукты. Этот проект реально довольно большой, само строительство будет длиться года три - четыре. Предприятие зарегистрировано, начальный уставный капитал сформирован, площадка выделена, сейчас решаются разные технические вопросы, чтобы приступить к началу строительства.

Выход на новые рынки... Да, это важно и перспективно. Но в свете происходящих в мире перемен, о которых я говорил, «длинные» проекты становятся очень и очень рискованными. Для нас еще лет семь назад расширение регионов продаж стало приоритетной зада-

чей, потому что российский рынок маленький – всего порядка 2 % от мирового. Еще 2 % дадут страны СНГ – вот и все. Да, наши рынки обязаны расти быстрее мирового рынка, потому что у нас очень низкая стартовая база, и кратко они должны еще увеличиться. И в этом смысле нам, безусловно, важно занять лидирующую, а может, и доминирующую позицию, по крайней мере, на рынке Таможенного союза.

Есть такое понятие – «социально ответственный бизнес». Что Вы вкладываете в него?

Сам этот штамп мне не нравится. Бизнес бывает либо коротким, либо длинным. Так вот, короткий строится на получении максимальной прибыли одномоментно, как можно быстрее. Ну а длинный бизнес без социальной ответственности, по моему убеждению, построен быть не может. Если ты не стараешься создавать комфортные условия для работы своих сотрудников, чтобы они могли самовыражаться, то обязательно будешь плодить в коллективе внутренних врагов своей компании. Это неизбежно. Чем жестче ты будешь с людьми, чем меньше будешь отвечать их запросам, тем больше у тебя будет внутренних врагов, и тем больше трудностей в связи с этим будет переживать компания. Да, нас не так много, хотя сейчас в России в «Августе» работает уже 1,5 тысячи человек. А еще есть «Звездопад» и другие дочерние компании. Безусловно, мы должны заботиться о своих сотрудниках, особенно в месте их компактного проживания. Поселок Вурнары мы просто обязаны развивать, чтобы нашим людям там было комфортно жить.

Мы заботимся о своих пенсионерах, потому что в «Августе» достаточно хорошие зарплаты, и у людей, которые выходят на пенсию, резко снижается жизненный уровень. Чтобы как-то это «микшировать», мы ввели программу по дополнительному пенсионному обеспечению...

Поскольку человечность – одна из главных ценностей «Августа», то естественно, что мы участвуем в очень большом количестве благотворительных проектов.

Ну а кроме того, мы являемся частью нашей страны – России. За последние 15 лет мы перечислили

в бюджеты разных уровней и различные фонды больше полумиллиарда долларов!

И все компании, которые строятся надолго, делают примерно то же самое, что и мы.

На что Вы обращаете внимание в работе сотрудников?

На результат. Я в основном не лезу в детали работы сотрудников.

Как можно охарактеризовать Ваш стиль руководства? Вы авторитарный или демократичный руководитель? Насколько Вы доверяете своим подчиненным?

Я, безусловно, демократичный руководитель... Перенял это от моего научного руководителя в Институте химической физики имени Н. Н. Семенова – Анатолия Павловича Пурмала. Вообще же в работу компании привнесли многое из академической среды, прежде всего традицию обсуждения проблем, где побеждает тот, у кого сильнее логика построения... Но иногда я могу и принять решение единолично, несмотря на сопротивление большинства, если абсолютно уверен, что понимаю проблему лучше и вижу дальше других.

Говорят, что люди бизнеса не любят мечтать, а ставят цели. Вы согласны с этим? Если нет, то какая Ваша самая заветная мечта?

Честно говоря, любое большое дело начинается с мечты. Мечта – это нечто, не оформленное в движении. Всегда сначала должна возникнуть мечта, и лишь потом она трансформируется в цель. И в бизнесе то же самое. Когда мы сформулировали: «мы будем первыми», исходно это было мечтой. Но через короткое время, когда мы осознали, каким образом мы можем достигнуть ее, – она стала целью. Как только выстраивается логическая последовательность шагов, ведущая к достижению, мечта превращается в цель. Вы ее претворяете в жизнь. А потом возникает новая мечта, которая со временем становится целью. И так далее.

А самая заветная мечта – чтобы мои дети и внуки стали счастливыми людьми и никогда не увидели войны...

Спасибо за беседу!

Беседу вели Алла ДЕМИДОВА, Виктор ПИНЕГИН, Людмила МАКАРОВА
Фото О. Сейфутдиновой



А. М. Усков и «августята» – будущее компании «Август»

Производство

Заводы «Августа»



Отгрузка продукции в контейнерах на заводе в Вурнарах



Научно-производственный центр завода в Вурнарах



Новые склады на заводе в Вурнарах



Основной производственный цех завода в Беларуси



Участок гербицидов в цехе завода «Август-Бел»

Свою продукцию компания «Август» выпускает сегодня на двух предприятиях – Филиале «Вурнарский завод смесевых препаратов» в Чувашской Республике и ЗАО «Август-Бел» в Республике Беларусь. В ближайшие годы к ним добавится завод по выпуску действующих веществ, строительство которого начинается в Китае.

Завод в Вурнарах является основной производственной площадкой «Августа». Он во много раз старше своего белорусского собрата, но динамика развития 85-летнего предприятия за последние годы просто поражает. Здесь ведется непрерывный процесс реконструкции старых корпусов и строительства новых, устанавливается самое современное технологическое оборудование, возводятся складские помещения, совершенствуется логистика, модернизируется инфраструктура, благоустраивается территория. В строительстве и ремонт зданий и сооружений, модернизацию и техническое перевооружение производства с 2011 по 2015 год «Август» инвестировал более 2 млрд руб.

Сегодня завод в Вурнарах – крупнейшее российское предприятие по производству ХСЗР, его мощности позволяют выпускать до 50 тыс. т пестицидов в год. География поставок продукции – а это более 70 наименований препаратов и бинарных комплектов – охватывает не только всю Россию, но и страны ближнего и дальнего зарубежья.

За последние пять лет объем выпускаемой на заводе продукции увеличился в полтора раза. Рекордным стал 2013 год, когда было произведено 15,8 тыс. т ХСЗР. Общая площадь сельхозкультур, обработанная этим количеством препаратов, составляет примерно 17,7 млн га (в пересчете на однократную обработку).

Подавляющая часть выпускаемых препаратов – это собственные научные разработки «Августа». Их внедрением в производство занимаются сотрудники заводского научно-производственного центра, который в прошлом году переехал в новое здание общей площадью 1500 м². Центр оснащен самыми современными приборами и аналитическим оборудованием, только за последние три года на их закупку было выделено 13 млн руб.

Большое внимание на предприятии уделяется вопросам экологии. Заводская промышленно-санитарная лаборатория является одной из ведущих специализированных аналитических лабораторий в стране, ее оснащение позво-

ляет выявлять содержание пестицидов даже в микроколичествах. В течение года здесь выполняется свыше 30 тыс. различных анализов.

На заводе действует единая служба логистики, которая объединяет автотранспортный и железнодорожный цеха, складское хозяйство, отдел логистики и т. д. Благодаря этому основная производственная площадка «Августа» стала еще и ее основным логистическим центром, обеспечивающим не только надежное хранение продукции, но и ее своевременную доставку. Препараты отправляют и принимают в контейнерах, для этого построена площадка, проведена модернизация и реконструкция железнодорожных путей.

На заводе постоянно ведется расширение складского хозяйства. Это очень важно, поскольку применение пестицидов имеет сезонный характер. Три года назад был построен складской комплекс площадью 4800 м² и вместимостью около 5 тыс. т готовой продукции, еще один такой же комплекс введен в эксплуатацию в 2015 году. Все склады занимают территорию общей площадью около 12 тыс. м², они ежегодно принимают и обрабатывают около 12 тыс. т сырья и 15 тыс. т готовой продукции.

Главная ценность предприятия – люди, их жизнь, здоровье, профессиональное развитие. Здесь трудятся 750 человек, среди которых велика доля специалистов, имеющих высшее химическое и техническое образование. «Август» ежегодно выделяет значительные средства на обучение персонала всех уровней – за последние годы на эти цели было потрачено 12,6 млн руб.

Сегодня завод «Августа» в Вурнарах – привлекательное место работы благодаря стабильности, хорошим условиям труда, возможностям профессионального роста и социальным гарантиям. В течение пяти последних лет уровень зарплаты его работников увеличился на 72 %, она выше средней по Чувашии на 38 %. Предприятие входит в число крупных налогоплательщиков республики, за 2014 год только в бюджет региона заводом выплачено 258 млн руб. налогов.

В 2009 году начала свою работу вторая производственная площадка «Августа» – белорусский завод «Август-Бел». Еще в 2008 году на месте этого суперсовременного завода было чистое поле. Он вырос рядом с поселком Дружный Пуховичского района Минской области в рекордно короткие сроки: от закладки первого камня до выпуска первой партии продукции прошло всего 9 месяцев.

В отличие от российского завода, «Август-Бел» выпускает только жидкие препаративные формы пестицидов, его проектная мощность – 12 тыс. т препаратов в год. Продукция ориентирована, прежде всего, на внутренний рынок Беларуси, а также на экспорт для стран СНГ (Россия, Украина, Казахстан, Молдова, Армения), Латинской Америки и Южной Африки. В текущем году предприятие значительно увеличило объемы экспорта продукции, к концу года прирост по сравнению с 2014 годом составит около 50 %.

Для обеспечения высокого качества продукции на заводе действует современная, аккредитованная по национальному стандарту СТБ 17-025 заводская лаборатория, применяющая трехступенчатую систему контроля качества. Это 100%-ный входной контроль всего сырья и материалов, отбор проб в процессе производства и проведение приемо-сдаточных испытаний.

«Август-Бел» – единственное в республике предприятие, внедрившее систему полной утилизации отходов производства. Они подвергаются термическому обезвреживанию в инсинераторной установке при температуре до 1200 °С. Для восстановления отходов тары (контейнеры, бочки) используется установка для двухстадийной промывки. В 2014 году Министерство природы РБ отметило завод как лучшее предприятие по экологии в химической отрасли.

В 2013 году на «Август-Бел» внедрена интегрированная система менеджмента и получены международные сертификаты ISO 9001, ISO 14001 и OHSAS 18001 – по качеству, охране труда и экологии, а также национальные СТБ 9001 и СТБ 18000.

На заводе создан современный учебный центр, в котором за последние четыре года прошли обучение более 1,5 тысяч руководителей и специалистов белорусских хозяйств.

«Август-Бел» постоянно развивается и совершенствуется. В 2014-2015 годах здесь введены в эксплуатацию два новых вместительных склада готовой продукции, построена заводская столовая.

На белорусском заводе «Августа», так же как и на вурнарском, многое делается для повышения качества жизни и укрепления здоровья сотрудников, их профессионального роста. На предприятии действуют многие социальные выплаты, всемерно поощряются здоровый образ жизни, участие в различных спортивных состязаниях. Здесь работают бесплатные секции по футболу и волейболу, проводится круглогодичная внутризаводская спартакиада по восьми видам спорта. Много мероприятий организуется и для детей сотрудников. Все это способствует росту авторитета предприятия и повышению доверия к нему у жителей региона.

Игорь ТИМЧЕНКО,
Анна ТРУБЧИК

Фото А. Трубчик и О. Сейфутдиновой

Путь препарата

От идеи до поля. Балерина

Обычно на страницах нашей газеты мы предоставляем слово руководителям и специалистам лучших хозяйств, которые раскрывают все тонкости наиболее эффективных и прибыльных технологий выращивания сельхозкультур и применения средств защиты растений. Но в этом номере все наоборот – сегодня мы хотим посвятить вас в профессиональные секреты компании «Август».



В ассортименте «Августа» есть несколько препаратов – лидеров продаж. В части гербицидов на посевах зерновых культур это, безусловно, **Балерина**. На ее примере мы покажем весь жизненный цикл продукта, чтобы вы поняли, сколько людей и ресурсов задействовано в этом процессе.

Идея

Создание нового препарата происходит на основании глубокого изучения специальной информации по теме. А первоначальную идею может подать любой сотрудник. И если она интересна, то начинается ее проработка: оценка рынка аналитиками, патентные изыскания, научные и технологические исследования.

В случае с Балериной идею подсказал рынок. В 2009 году компания «Дау АгроСаенсес» зарегистрировала в России гербицид Прима (сложный 2-этилгексилловый эфир 2,4-Д кислоты, 300 г/л + флорасулам, 6,25 г/л). И «Август» начал выпускать этот препарат по лицензии оригинатора. В то время на российском рынке средств защиты зерновых культур от двудольных сорняков было не так уж много гербицидов, в основном на основе 2,4-Д, дикамбы и производных сульфонилмочевины. По лицензии компании «Сингента» «Август» производил Диален супер (2,4-Д + дикамба), который был основным продуктом фирмы в этой категории.

Спустя какое-то время специалистам «Августа» стало понятно, что Прима – действительно уникальный препарат. Он прекрасно работал против однолетних и многолетних сорняков, включая подмаренник цепкий, не обладал фитотоксичностью для культуры даже при использовании в поздние фазы развития зерновых. «Август» начал продажи Примы и в результате на сегодняшний день только в России реализовал более 2,5 тыс. т этого гербицида.

Но из-за высокой стоимости сырья для ее производства Прима серьезно проигрывала по экономике Диалену супер. Основное действующее вещество – флорасулам – в то время находилось под патентной защитой. Однако на момент окончания срока ее действия специалисты «Августа» уже синтезировали собственный флорасулам. В компании «Дау АгроСаенсес» просто не верили, что россий-

ская фирма в состоянии синтезировать их д. в. И тогда на очередных переговорах сотрудники «Августа» подарили зарубежным коллегам... образцы собственного флорасулама в красивых коробочках. Партнеры проанализировали их и поняли, что у российских химиков действительно все получилось. А далее родилась Балерина, и в 2010 году она начала свой триумфальный путь.

Сегодня Балерина – лидер не только собственных продаж «Августа», но и безоговорочный победитель в своей группе в России. В 2014 году этим гербицидом было обработано около 3,8 млн га посевов зерновых, а его ближайшим препаратом – конкурентом – около 1,6 млн га.

Наука

Синтезом флорасулама в России занимались химики компании «Август» под руководством директора по НИОКР Л. М. Нестеровой. После получения качественного образца этого д. в. руководство компании приняло решение произвести его в промышленном масштабе в России. Для этого выбрали Волгоградский ОАО «Химпром», который переживал не лучшие времена, но все еще обладал необходимой базой, в том числе цеховой структурой, хорошей аналитической лабораторией и специалистами. Сотрудники «Августа» разработали технологию получения флорасулама, а совместно со специалистами завода – временный технологический регламент, выбрали опытно-нарабочий цех (компания вложила средства в его модернизацию). В апреле 2010 года под контролем «августовских» химиков была наработана с отличным выходом почти тонна флорасулама фармакопейной чистоты – 99,99 %. Качество полученного д. в. было очень высоким и, естественно, не уступало продукции оригинатора.

Одновременно в научно-производственном центре компании в Москве шел процесс создания препаративной формы на основе флорасулама и эфира 2,4-Д – суспензионной эмульсии. Специалисты смогли увеличить содержание д. в. в препарате (410 г/л 2,4-Д в виде сложного 2-этилгексиллового эфира + 7,4 г/л флорасулама), что положительно сказалось на его эффективности.

После создания гербицида и разработки на него необходимой документации в лаборатории были

получены образцы для регистрационных испытаний. Следующими этапами стали отработка технологии получения препарата и передача его на регистрацию, а далее – внедрение в производство.

Регистрация

Когда «Август» начинал регистрацию Балерины, в России шло становление существующей ныне государственной системы регистрации, поэтому мы опишем, как она проходит сейчас.

Государственная регистрация строжайшим образом регламентируется законодательными актами страны. Сначала новый препарат заносит в План государственных регистрационных испытаний Минсельхоза – документ, по которому федеральный орган контролирует испытания пестицидов и агрохимикатов на территории РФ. Далее сотрудники отдела регистрации «Августа» разъезжаются по ведущим НИИ для согласования рабочих программ по проведению регистрационных биологических испытаний в трех почвенно-климатических зонах России.

По итогам испытаний первого года препарат, показавший высокую биологическую эффективность, отправляют на второй год испытаний. Тогда, помимо биологических, проводят токсиколого-гигиенические и экологические испытания, ход которых постоянно контролируют сотрудники «Августа».

После получения положительных заключений на Балерину пакет документов, включающий отчеты исполнителей и соответствующие заключения, сотрудники «Августа» подали на регистрацию в Минсельхоз. Там, после проведения экспертизы, были согласованы текст рекомендаций о применении, хранении и транспортировке препарата, а также его тарная этикетка. Всего же в процессе регистрации было задействовано около десяти различных организаций.

Завершилась работа 19 марта 2010 года получением свидетельства о госрегистрации Балерины и номеров тарных этикеток. Регистрация препарата обошлась «Августу» в сумму около 10 млн руб.

После этого специалисты отдела демонстрационных и технологических испытаний начали отрабатывать технологию применения Балерины в поле. С 2010 по 2014 год гербицид был испытан на семи культурах в более чем 50 регионах

РФ. В общей сложности проведено более 200 испытаний препарата в чистом виде и в составе бинаров.

Производство

Производство любого продукта в «Августе» происходит согласно документации корпоративной интегрированной системы менеджмента и стандартам ISO.

Выпуская Приму по лицензии, на заводе «Августа» в Вурнарах лишь смешивали ее готовые компоненты. Что касается Балерины, то ее производство наладили «с нуля» – разработали технологию получения суспензионной эмульсии (сейчас на основе СЭ в компании разрабатывают еще два новых гербицида), закупили новое оборудование, реконструировали цех по производству гербицидов, внесли много организационных изменений.

От научного подразделения «Августа» предприятие получило документацию на состав препарата, технические условия, лабораторный регламент, который апробировали в заводской лаборатории. На основании данных по составу продукта сотрудники отдела импортно-экспортных операций закупили сырье. Этому предшествовали выбор поставщиков и переговоры с ними, анализы пробных партий сырья, входящий контроль и пробные формуляции в лабораториях. Параллельно с этим специалисты дирекции по производству разработали технологический регламент постановки препарата на производство, который согласовали со специалистами завода и научного подразделения.

Далее был разработан план мероприятий по наработке гербицида. Сначала специалисты произвели его в лаборатории в небольшом объеме «в стекле», а затем – на модельной установке. После была сделана пробная загрузка на промышленной линии, подобраны и оптимизированы технологические режимы производства. В это же время специалисты по упаковке занимались заказом тарных этикеток, картонных коробок, фирменного скотча, вкладышей в коробки с рекомендациями по применению препарата и др.

Затем началось производство с детальным контролем каждого шага и фиксацией этих шагов в журнале. После того как наработали первую партию Балерины, ее проанализировали в лаборатории и выдали разрешение на фасовку. Расфасованный гербицид повторно подвергся аналитическому контролю, после которого каждая партия препарата получила паспорт качества. Далее он прошел в разных отделах компании этапы сертификации, разработки паспорта безопасности, аварийной карточки. Этих документов было достаточно, чтобы подготовить Балерину для перевозки и продажи.

После того как гербицид был произведен и расфасован в выпускающиеся тут же, на заводе, пятилитровые козкие канистры, он поступил на склад, где им занялась служба логистики.

Продажи и логистика

О планах выхода нового препарата отдел продаж «Августа» заранее оповестил сотрудников региональных представительств. Параллельно провели обучение, на ко-

тором им рассказали об особенностях применения Балерины и результатах ее технологических испытаний. А менеджеры на местах донесли эту информацию до аграриев, сформировали заявки, которые поступили в отдел продаж, где их собрали, обобщили и отправили на заводы план производства.

Параллельно была начата рекламная кампания в специализированных СМИ. Были выпущены буклеты, размещена информация в каталоге продукции, на корпоративном сайте и в газете «Поле Августа», подготовлена презентация для показа на семинарах и Дней поля.

Когда произвели первую партию Балерины, отдел продаж оповестил об этом представительства. Началась работа региональных менеджеров с земледельцами по формированию текущей потребности, разработке схем защиты культур с участием гербицида и т. д. Сложность в том, что в некоторые годы поступает много экстренных заявок, на которые нужно оперативно отреагировать, причем по всей цепочке – от производства до водителей на местах.

Следующим и очень важным этапом продвижения Балерины к полю была ее доставка до потребителей в регионы. Недаром одним из главных преимуществ «Августа» они считают безупречную точность и скорость поставки препаратов. Специалисты логистической службы есть не только в центральном офисе компании, но и в каждом представительстве и каждой дочерней фирме. Во многих регионах налажена работа складов. А в напряженный сезон в качестве логистов и водителей выступают даже менеджеры-технологи на местах.

Сегодня Балерина – невероятно популярный препарат. С момента регистрации в 2010 году с завода в Вурнарах его отгружено около 6,5 тыс. т. Этого количества достаточно для однократной обработки около 16,3 млн га (примерная площадь Туниса или две площади Чехии). А общая длина перевозок препарата – свыше 2 млн км (более пяти расстояний от Земли до Луны!). Кроме того, гербицид выпускает теперь и завод в Беларуси.

Поле

И вот Балерина доставлена на поле. В 2011 году ее применили на площади более 1,7 млн га, а в 2014 (включая бинары) – уже почти на 4 млн га. За все годы продаж Балерина защитила посева в 2230 хозяйствах, включая агрохолдинги. Препарат применяют земледельцы в 70 регионах России, а также в зарубежье, в том числе в Беларуси, Украине, Казахстане, Армении, Грузии, Монголии и др. странах. Огромную роль в успешном продвижении Балерины сыграли ее грамотное технологическое сопровождение менеджерами и технологами «Августа», а также проведение многочисленных демонстрационных испытаний и Дней поля в регионах.

И, конечно же, все этапы движения Балерины к полю поддерживали своей постоянной работой сотрудники договорного отдела, бухгалтерии, юридической службы, службы безопасности и многих других подразделений компании «Август».

Материал подготовлен
Аллой ДЕМИДОВОЙ
и Ольгой РУБИЦ
Фото О. Сейфутдиновой

Партнер

Если братья за дело – то профессионально!



Н. Д. Еремеев

Одним из самых давних партнеров «Августа» является ЗАО «Агрофирма имени 15 лет Октября» Лебедянского района Липецкой области. Это сотрудничество началось в 90-х годах и продолжается по сей день. С тех пор обе компании заметно выросли – расширили производство, укрепили позиции на рынке. О развитии своего хозяйства рассказывают председатель Совета директоров ЗАО «Агрофирма имени 15 лет Октября» Николай Дмитриевич ЕРЕМЕЕВ и главный агроном Николай Викторович ВОРОБЬЕВ. В беседе приняла участие глава представительства «Августа» в г. Грязи Липецкой области Елена Алексеевна БОРОДИНА.

Н. Д. Еремеев: Директором этого хозяйства я стал в октябре 1985 года, а вообще работаю здесь с октября 1962 года. Тогда начал бригадиром в животноводстве, через несколько лет стал управляющим отделением и трудился в этой должности 19 лет, ну а с 1985 года возглавил хозяйство. Последние 10 лет являюсь председателем Совета директоров агрофирмы, а непосредственно руководит ею в должности генерального директора мой сын, Дмитрий Николаевич.

Наше предприятие непростое. Оно довольно глубоко специализировано как плодоводческое, но при этом с развитым полеводством. У нас более 5 тыс. га пашни, мы производим 15 тыс. т зерна. В этом году выращиваем сахарную свеклу на 1,5 тыс. га, планируем собрать около 90 тыс. т корнеплодов. Так что севооборот у нас довольно плотный, напряженный, об этом лучше Николай Викторович расскажет... К тому же мы сохранили животноводство, содержим 2 тыс. голов КРС, в том числе 700 дойных коров с среднегодовым надоем 7 тыс. кг. Но основная отрасль – сады. У нас около 900 га плодоносящих садов и 400 га молодых, которые скоро вступят в плодоношение. Сейчас мы, выполняя президентскую программу по импортозамещению плодово-ягодной продукции, ставим задачу довести в ближайшие четыре года производство яблок до 40 тыс. т. В 2014 году урожай был 18 тыс. т, так что планируем его более чем удвоить...

Прошлый год у нас в садах сложился не совсем удачно – 3 июля прошел сильный ливень с градом, нанеся повреждения в садах, а потом до конца сезона не было ни одного дождя. Это сказывается и в текущем сезоне... Чтобы меньше зависеть от подобных природных катаклизмов, закладываем новые сады интенсивного западного типа. То есть с густотой насаждения 2 тыс. и более деревьев на 1 га, на шпалере, на карликовом подвое типа М-9, Б-9 и обязательно с капельным орошением. Уже сейчас у нас 780 га на таком поливе, в том числе и питомники, ягодники. В будущем году планируем довести эту цифру до 900 га и тогда будем меньше страдать от засух.

Вспомните свои первые годы работы в хозяйстве.

Это было более 50 лет назад... Когда я пришел работать на ферму, там не было ни силоса, ни даже соломы. Причем тогда солома ценилась с сорняком – чтобы питательнее была. Скот в основном кормили «из-под копыта», то есть выпасали, причем часто на посевах полевых культур – ржи, кукурузы. На зиму кормов заготавливали очень мало, животные голодали. Использовали кислый жом с сахарных заводов... Словом, вели производство по старинке, по дедовским рецептам, а заниматься интенсификацией, внедрять что-то новое никто не хотел. Борьба с сорняками, вообще защита растений, подкормки и т. д. – все это было тайной за семью печатями. Техника была убогая, опрыски-

вателей не было. Для химобработки полевых культур, помню, мы переоборудовали садовый вентиляторный опрыскиватель.

Но при этом средства защиты растений, удобрения в хозяйствах были, склады были забиты ими, но их не применяли по разным причинам – либо нечем, либо просто из-за неорганизованности. В середине 80-х годов, когда я возглавил хозяйство, а Николай Викторович – агрономическую службу, уже поставили гербициды на сахарную свеклу, но их мало кто применял – все уповали только на тяпку, так привычнее и спокойнее. И были такие агрономы, которые для того, чтобы решить вопрос, укорачивали черенки тяпок у свекловичниц – так, дескать, они будут ниже нагибаться к земле и работать тщательнее. А пестициды на складах лежали неиспользованные. Даже самый распространенный гербицид того времени – аминную соль 2,4-Д – многие не применяли, хотя он хорошо очищал зерновые от сорняков и доставался хозяйствам практически бесплатно. Ячмень был весь заросший осотом, ромашкой и т. д., уборка становилась настоящим мучением. Свеклу тогда все сеяли многогоростковыми семенами (клубочками), да еще погуще, из опасения получить изреженные всходы. Много было несуразностей в полевых технологиях...

У нас тогда было 120 га сахарной свеклы и 100 га кормовой – и мы практически всем хозяйством ходили на эти поля с тяпками и не успевали их толком прополоть. А ведь в 80 - 90-е годы многие уже внедряли возделывание сахарной свеклы без затрат ручного труда. Тогда ведь уже были и сеялки точного высева, и семена односоростковые, и бетанальные гербициды на свеклу, и удобрений выделяли сколько хочешь... И все равно дело не шло. Руководители свекловодческих хозяйств смотрели на приезжавших «пропагандистов» как на занудных чинуш, только мешающих работать.

Что ж, среди таких пропагандистов были и сотрудники молодого «Августа»...

Ну, когда появились такие фирмы, как «Август», дело сразу пошло. Потому что они взяли за него поновому, более последовательно, профессионально и довели дело до ума. Вот мы сейчас с помощью «Августа» вышли по сахарной свекле на урожаи 600 ц/га, по кукурузе на зерно – около 100 ц/га, по зерновым – приближаемся к 50 ц/га, а ведь я еще не могу сказать, что мы выполняем все как положено... Все-таки больше внимания уделяем плодоводству. Но мы не стоим на месте, стараемся всему учиться у лучших, брать пример. Вот купили самоходный опрыскиватель «Амазоне» с захватом 36 м, стали в полеводстве применять больше инноваций. Мне, например, понравился такой способ, как предпосевная обработка гербицидом сплошного действия полей под сахарную свеклу – она на том поле потом растет чистая.

Я благодарен «Августу» именно за то, что он продвигает современ-

ные технологии и помогает их внедрять. Хочу сказать большое спасибо Елене Алексеевне, ее менеджерам и всей фирме «Август» прежде всего за инновационные подходы к совершенствованию технологий. По всем полевым культурам мы сегодня имеем полные системы защиты «августовскими» препаратами, ну а для садов хотелось бы, чтобы их выбор был пошире.

Чем привлекает вас сотрудничество с «Августом»?

Многим. Это, конечно, прежде всего финансовые вопросы... Нам не просто добиваться четкости в сельском хозяйстве, не получается, как на Западе. Там государство больше помогает своим крестьянам, есть квотирование производства, а под квоту можно взять 30%-ый аванс. И фермер получает деньги тогда, когда они ему больше всего нужны, он может вовремя приобрести удобрения, семена, запчасти, ХСЗР и т. д. А у нас-то этого нет! А что такое вырастить свеклу – ведь в нее нужно очень много вкладывать на год вперед! И то же самое в плодоводстве, животноводстве – процесс оплаты труда растягивается на годы. И в «Августе» хорошо понимают это и идут нам навстречу, авансируют нас средствами защиты, и мы компании за это очень благодарны. Конечно, не всем «Август» предоставляет такой кредит, но мы-то его заслужили – всегда вовремя рассчитываемся, никогда не подводим...

Чем еще сразу нас расположили к себе «августовцы»? Порядочностью, обязательностью, быстрой поставкой нужных нам препаратов. А в сельском хозяйстве, сами знаете, так важно все сделать вовремя! Утром поговорили по телефону – вечером нужный препарат уже у нас, можно начинать протравливание или другие обработки.

Е. А. Бородина: Наше сотрудничество началось в 1998 году... С какого препарата? Если не ошибаюсь, с поставки фунгицида Богард для обработки садов, который был расфасован в... армейские флажки по 700 мл и поставлялся в неподъемных деревянных ящиках из-под снарядов. Для защиты сахарной свеклы от сорняков мы тогда поставляли Бурфен, на зерновые – аминную соль 2,4-Д, а также протравители, инсектициды Фуфанон... Все пестициды были в бочках, в большой таре. Не так давно это было, а кажется – прошла целая вечность, так все сильно изменилось с тех пор. Сейчас и набор препаратов намного шире, и все они нашего собственного производства, и поставляются в удобных канистрах...

Н. Д. Еремеев: И еще что очень важно – технологическое сопровождение. Как мы убедились, это очень нужное дело. Мы высоко ценим труд «августовских» консультантов. Я бы даже пригласил их почаще бывать у нас, побольше уделять внимания практическому обучению наших кадров, особенно непосредственных исполнителей, и не только по схемам защиты растений, но и по всем звеньям системы земледелия. С ориентацией на высокий конечный результат. Ведь у нашего хозяйства специфика в том, что очень широк набор культур, и наши специалисты завалены текучкой, за всеми новинками могут не уследить. А наука и техника быстро движутся вперед, не долго и отстать... Мы на такую помощь очень рассчитываем.

Ну, сегодня вы и сами можете кого угодно научить... Что бы посоветовали из своего опыта плодоводства?

Ну, во-первых, вести закладку новых садов только на новых землях, скажем, из-под полевого севооборота, и ни в коем случае не на месте старых раскорчеванных садов – в этом случае новый сад будет расти в три раза хуже. Сейчас многие хозяйства закладывают новые сады, хотелось бы предостеречь их от такой ошибки. Во-вторых, заниматься только садами интенсивного типа – им просто нет альтернативы! С саженцами на карликовых подвоях, адаптированных к местным условиям, и обязательно с капельным орошением. А все это позволяет максимально механизировать все процессы в саду, чтобы не было нигде ручного труда. Сегодня это возможно, надо только следить за новинками. Вручную уже никто работать не будет, прошли те времена. Труд должен быть легким, престижным, производительным. И не только в плодоводстве, но и в любой другой отрасли.

То есть нужна революция, как на сахарной свекле?

Да, точно! И тогда в плодоводстве будет результат – как он есть в свекловодстве. Сегодня у нас в садах примерно та же ситуация, какая была в свое время на свекле – люди привыкли к старому и боятся перейти на новое. Ведь надо фактически изменить свои привычки, психологию...

Мы стараемся следить за прогрессом в садоводстве, не жалеем на это средств. Ездим на все выставки в Европе и по всему миру, ищем новое, сравниваем себя с другими... С этих выставок только в текущем году завезли в хозяйство



На заводе агрофирмы (заведующая производством Е. Бородина)

около 20 единиц современных машин – по уходу за садом, обрезке, уборке, обработке почвы и т. д. В последние годы, например, только для обрезки приобрели 26 прицепных платформ с компрессором и пневматическим секатором, которые позволяют упростить и ускорить эту операцию. Обидно, что о такой технике у нас мало кто знает и приходится самим везде искать нужную информацию.

Иными словами: если братья за дело – то профессионально!

Конечно, надо продумывать все до мелочей. Затраты на создание интенсивных садов весьма высокие, и каждая деталь очень важна. Вот шпалеры. Мы в свое время для экономии делали их из деревянных столбов, но они стали на пятый год падать, пришлось перейти на бетонные. А такие еще поискать надо... То же самое со шпалерной проволокой. Деревья на слаброслых подвоях надо обязательно подвязывать, потому что интенсивные сорта рано формируют урожай и молодые деревья его просто не удержат, упадут.

Или вот такая «мелочь», как борьба с сорняками между деревьями в ряду. Сначала мы сделали ставку на фрезерование, но потом поняли, что механическую обработку за сезон можно выполнить один-два раза, а все остальное время надо работать гербицидами. И получается хорошо – между деревьями черная чистая полоска земли. Что нам и нужно. А еще совсем недавно для этого посылали в сад людей с лопатами – перекапывать пристольные круги. Но когда на гектаре было 300 деревьев, это, возможно, и имело смысл, а когда их более двух тысяч?..

Не хочется повторять тех ошибок, которые мы наделали в те времена, когда свеклу в хозяйствах приходилось выращивать с тяпкой в руках. Тяжелый и непроизводительный труд... Это в итоге привело к тому, что люди просто разбежались в города, а села опустели. Сейчас мы в свекловодстве исправили эту ошибку, пора то же самое сделать и в плодородстве...

Густота насаждения в новых садах в несколько раз больше?

Да, при прежней схеме посадки на 1 га размещали 312-317 деревьев по схеме 8 х 4 м, а сейчас – более 2 тыс. по схеме 4 х 1,2 - 4 х 1,5 м, обязательно на шпалере, с залужением междурядий и использованием гербицидов в рядах. В этом году посадили 115 га нового сада с плотностью посадки более 2 тыс. деревьев на 1 га. Если перевести на старые схемы, это равноценно 700 га сада.

В последние годы расширяем посадки ягодных культур – смородины, земляники, малины, черноплодной рябины... Рассчитываем скоро довести валовой сбор ягод до 1 тыс. т. К тому же у нас теперь есть большой питомник плодовых культур, один из самых крупных в центре России. Он сегодня занимает 120 га на орошении. В этом году получим здесь 500 тыс. саженцев яблони, этого хватит более чем на 200 га нового сада. В ближайšie два-три года выйдем на полное самообеспечение саженцами яблони, а также начнем поставлять их на продажу.

Какие сорта размножаете?

В основном самые современные сорта зарубежной селекции – канадские Лобо, Спартан, польские Лигол, Альва, американский Женева и другие. Не забываем и свои

местные сорта – Богатырь, Рождественский, Беркутовский...

Какова у вас самая высокая урожайность яблок по годам?

Самая высокая – около 200 ц/га... В 60-80-е годы она составляла всего около 40-45 ц/га. С площади сада 1,4-1,5 тыс. га брали до 6-6,5 тыс. т яблок, а бывало и намного меньше, когда были сильные засухи, очень морозные зимы и т. д. А помните засуху 2010 года – многие деревья, например березы, после нее до сих пор не могут прийти в себя. Тогда сад у нас сильно пострадал, а так мы уже выходили на «вал» 26 тыс. т... С закладкой интенсивных садов валовой сбор постоянно растет. Ведь современная технология с новейшими средствами защиты позволяет саду на слаброслых подвоях на капельном поливе вступать в плодоношение на второй год после посадки.

Фантастика...

Это реальность, и вы ее можете увидеть своими глазами. Например, во втором отделении, 9-й квартал, там сейчас зреют яблоки... В условиях жесткого рынка мы не можем себе позволить иметь 500 га молодого сада и ждать по 10-12 лет, когда же он вступит в плодоношение. Нам просто никто не даст такой длинный кредит. Ставим задачу по всем участкам сада – на второй год уже вести реализацию товарных яблок. В прошлом году на двухлетних деревьях мы получили в среднем по 50 ц/га товарных и очень красивых яблок. Такие можно продать более высоким сортом, получить в кассу хозяйства с каждого кило по 40 руб. и больше, а не по 5-10 руб., как от нестандарта...

Николай Викторович, когда Вы пришли в хозяйство?

Н. В. Воробьев: Я здесь работаю с июня 1986 года. В 1981 году окончил Воронежский СХИ, 5,5 лет поработал у себя на родине, в Добровском районе, в совхозе «Кировский». А в этом хозяйстве студентом проходил практику, мне понравилась чудесная природа, речка Красивая Меча, она здесь недалеко впадает в Дон... Ну а когда пришел сюда работать, средние урожаи зерна были от 20 до 25 ц/га, озимой пшеницы по парам брали до 45 ц (тогда у нас были чистые пары!). Ну а потом, во второй половине 80-х годов, нам удалось заметно улучшить плодородие почвы за счет госпрограммы КАХОП, которую выполняла местная «Сельхозхимия». Тогда массированно вели известкование, вносили навоз на поля, мы стали активнее работать с удобрениями и гербицидами. В частности, вносили безводный аммиак и аммиачную воду, стали широко применять аминную соль 2,4-Д... Понятно, что урожаи всех культур стали расти, по озимой пшенице, например, мы уже выходим на уровень 70 ц/га.

Сегодня у нас с арендой около 6 тыс. га пашни. Возделываем 1,3 тыс. га озимых, 1,5 тыс. – сахарной свеклы, 900 – кукурузы, 350 – гороха, 150 га – сои, остальное отведено под ячмень и овес.

Расскажите об основных звеньях системы полеводства.

Севооборот у нас зернопропашной, восьми-девятипольный, без пара, зато с клевером. Подсеваем его под ячмень ежегодно на 400-500 га, на следующий год используем на один укос и запахищаем. Основное чередование – горох, озимые, сахарная свекла, ячмень, кукуруза, опять ячмень с подсевом клевера,



Н. В. Воробьев и Е. А. Бородина в молодом саду

клевер, озимые. В выводном поле до пяти лет на одном месте выращиваем люцерну, она великолепно держится в травостое...

Обработка почвы традиционная. Еще 12 лет назад приобрели качественные оборотные плуги «Лемкен», с ними удалось постепенно выровнять поля и применять современную широкозахватную технику, например комбайны «Лексион» с 9-метровыми жатками. На фоне качественной пахоты можем шире использовать поверхностную обработку, например при подготовке почвы после гороха под посев озимой пшеницы.

Нужно ли Вам технологическое сопровождение от «Августа»? Вы же опытный специалист, «сами с усамми»?

Конечно, нужно. В защите растений есть свои тонкости. Какой бы ни был «золотой» препарат, но его эффективность зависит от сроков, нормы расхода, качества внесения... У нас на месте, с большим набором культур, до всего могут просто руки не дойти, а специалисты «Августа» всегда приедут, когда необходимо, посмотрят, подскажут, напомнят, уберегут от большой ошибки. Да к тому же у нас еще не всегда получается все выполнять вовремя, с учетом всех тонкостей технологии. Часто бывает так: надо вести обработку на поле, а у нас опрыскиватель занят в саду, и сняты тракториста с сада я не могу, так как это основная отрасль.

Расскажите о применяемых системах защиты. Например, озимой пшеницы.

Возделываем сорта Московская 39, Московская 56, а также Бирюза и Скипетр. Сею обычно с нормой высева семян около 250 кг/га. Протравливаем препаратами Виал Трио, Виал ТрасТ, чередуя их по д. в. с препаратами других фирм. На семенных участках добавляем протравливающую смесь инсектицидный протравитель Табу. Весной пшеницу подкармливаем селитрой из расчета 120 кг д. в./га, не боронуем и так оставляем. В фазе кущения применяем гербицид Балерина, а дальше работаем уже фунгицидами и инсектицидами, среди применяемых препаратов – Колосаль Про и Борей. Ну а завершает систему защиты десикация Сухошеем...

На других культурах также основу защиты составляют «августовские» препараты. Например, на кукурузе это гербицид Дублон голд. Когда мы запаздывали с обработкой, и сорняки перерастали, то приме-

шивали к нему препараты на основе аминной соли 2,4-Д, и получалось неплохо. Ну а в этом году я обработал кукурузу одним Дублоном супер – и сорняков нет. На сахарной свекле защита также в основном представлена «августовской» продукцией. На яровых зерновых применяем те же препараты, что и на озимой пшенице, прежде всего Балерину, на горохе используем Гербитокс. На сое большую часть проблем снимают два гербицида – Корсар и Фабиан... Для защиты садов широко применяем Борей против вредителей и Раек против болезней в сухую погоду...

Снова вопрос Николаю Дмитриевичу. Скажите несколько слов о себе.

Я родился и вырос здесь, в Грязинском районе, в селе Бутырки. Закончил Мичуринский плодово-овощной институт. Но настоящее образование, я считаю, получил на производстве, вот где настоящая учеба. И сегодня нередко к нам приезжают люди с учеными степенями – учиться современному плодководству.

Есть ли у Вас продолжатели, есть ли кому доверить налаженное дело?

Есть. Мой сын Дмитрий Николаевич уже руководит хозяйством. Он начинал педагогом, но потом заочно окончил тот же Мичуринский институт, сейчас учится в аспирантуре... С нами работает и мой внук и полный тезка – Николай Дмитриевич Еремеев. Он окончил МГИМО, но мы его убедили вернуться в хозяйство. Сегодня он работает заместителем директора, заочно заканчивает второй институт – опять Мичуринский плодово-овощной... С сыном и внуком мне легко работать – они много знают, быстро все схватывают. Когда мы бываем в зарубежных поездках, внук для нас с сыном выступает в качестве переводчика, быстро, с использованием новейшей оргтехники, компьютеров, интернета организует наши поездки, встречи, контакты и т. д. Есть у меня и правнучка...

О своих годах я говорить не буду. Скажу одно: мне до сих пор интересно работать в сельском хозяйстве, находить, изучать и пробовать новое, ставить цели и добиваться их выполнения. У меня нет хобби, кроме работы, я так и не увлекся ни рыбалкой, ни охотой, ни чем-то другим. Мы сегодня наращиваем производство, много вкладываем в строительство, обустройство, расширение площадей под молодыми интенсивными садами и ягодниками...

Я много езжу по миру и могу сказать, что мы – богатая страна, богаче нас никого в Европе нет! И я не могу понять, как мы можем быть бедными с такими земельными ресурсами, ведь у нас практически все растет, мы можем кормить не только себя, но и еще полмира впридачу! Мне просто обидно видеть в магазинах импортную продукцию, да еще не самого высокого качества, которую мы у себя можем произвести, и намного лучше! Надо только с умом распорядиться тем, чем мы располагаем. Вот со свеклой – почему ее перерабатывают аж до января, с огромными потерями? Если бы у нас построили несколько современных сахарных заводов, то переработка бы заканчивалась в ноябре, и без потерь, с большой выгодой! Только за счет этого можно было бы без прочих затрат удвоить производство сахара!

Элеваторы строить нужно, склады с современной системой хранения и т. д. Те же яблоки перерабатывать... Вот у нас до моего прихода был размещенный в храме маломощный заводик по переработке яблок. Мы в 80-х годах его перевели в другое помещение, а храм вернули церкви и стали восстанавливать. Ну а завод переоснастили новейшим итальянским оборудованием, и теперь он в состоянии ежедневно перерабатывать 400 т яблок! Построили современные хранилища с новейшим климатическим оборудованием, с которым теперь можем хранить в регулируемой среде до 25 тыс. т яблок – фактически весь товарный урожай. А нетоварную часть можем переработать. Вот и нет у нас потерь. А еще совсем недавно хороший урожай был бедствием – яблоки повсюду гнили, их не успевали вывезти (не было дорог) или переработать, скармливали свиньям и т. д. А сегодня мы можем к любому участку сада подъехать по дороге с твердым покрытием, никакой грязи... А если так сделать в других хозяйствах? Да мы всю Европу завалим своими качественными плодами!

Спасибо за беседу! Успехов Вам во всем!

Беседу вел Виктор ПИНЕГИН Фото автора

Контактная информация

Приемная агрофирмы
Тел.: (47466) 9-71-25

Главный принцип

«Мы вместе делаем одно дело»



Слева направо: А. В. Агибалов, Н. В. Зайцева, А. А. Агибалов, С. П. Колтунов

По мнению большинства руководителей и агрономов партнерских сельхозпредприятий, сделавших свой выбор в пользу продукции «Августа», они руководствовались, в том числе, и уровнем технологического сопровождения ее применения. В компании оно ведется на очень высоком уровне. О том, как строит свою работу в этом плане курское представительство «Августа», рассказывает его бессменный руководитель – Александр Вениаминович АГИБАЛОВ, друг и наставник агрономов не только в Курской области.

Наш главный принцип в работе с партнерами – помочь им получить наибольший качественный урожай с наименьшими затратами. При этом с самого первого года мы шли не только по пути технологического сопровождения применения наших препаратов, нет! Я считаю, это – маленькая доля того, что мы делаем. Мы стараемся быть полезными по всем элементам технологий, которые разрабатываем для земледельцев, по всем факторам, которые влияют на результат, а это и сорта, и то, чем, когда и как накормить растения, и техника. А также внедрение наиболее выгодных культур, новых технологий, например точного земледелия, и многого другого.

По сути, наше взаимодействие с хозяйствами продолжается в течение почти всего года за исключением зимних месяцев, но и тогда встречаемся или разговариваем по телефону, просто потому, что уже появилась потребность в постоянном общении. Ну а начинается сезон с того, что и я, и остальные менеджеры приезжаем в хозяйства и вместе с руководителями на месте составляем планы по всем позициям, не только по защите: севооборот, подготовка почвы, сорта, семена, удобрения и т.д. Затем уже работаем на уровне агрономов, непосредственных исполнителей.

Немало проблем возникает из-за того, что люди, особенно в агрономической службе, думают, что они все знают, в этом беда наша. Все невозможно знать. Надо все время учиться. Бывает, когда приезжаешь в хозяйство и рассказываешь, что и как следует делать, порой это воспринимается неоднозначно – что это он приехал меня учить, я же все и сам знаю. А потом выясняется – этого не делают, того не знают, здесь по старинке работают. Из-за этой самоуверенности агрономов много урожая не собирают. А когда начинают, порой даже не понимая, делать то, что мы говорим, – гарантированно получают 50 – 60 ц/га зерновых.

На сахарной свекле, на которой мы за столько лет вроде бы отработали до мелочей техно-

логию выращивания, тоже надо искать резервы, только теперь в другом направлении – более тонко вникать в то, какой сок получается из корнеплодов, с какими альфа-сахарами, моносахарами. Надо знать, сколько в них калия, и какой он, чтобы получить на заводе максимальный выход сахара. Мы можем и дальше расти в урожайности, получать и более 700 ц/га (лучшие хозяйства и собирают столько), но реального роста можно достичь и за счет увеличения выхода сахара. Для этого надо подбирать сахаристые гибриды, которые раньше набирают полную спелость. Что мы вместе с хозяйствами и делаем. Как и в плане выбора микроэлементов, чтобы обеспечивать сбалансированное питание. Я думаю, в технологии выращивания свеклы у нас начался очень важный этап, потому что теперь мы добиваемся хороших валовых сборов, и надо, чтобы переработка четко работала, как в 2014 году, когда выход сахара на заводе доходил до 16 – 17%! Сахаристость свеклы была в пределах 19 – 21%.

Но это сейчас так, а ведь внедрением технологии выращивания сахарной свеклы без тяпки, разработанной нами с Иваном Ивановичем Гуреевым (на тот момент заместителем директора Института земледелия и защиты почв от эрозии), по-серьезному я начал заниматься, когда пришел в «Август» в 2000 году. И все эти годы, как я уже сказал, мы совершенствуем эту технологию.

Сейчас, когда те, кто с нами работает, уже освоили все необходимые агроприемы, все идет как положено. Вроде так всегда и было. Теперь у нас направление немного другое – мы и свеклой занимаемся, и зерновыми, и люпином, и кукурузой, да и многими другими культурами. С каждым годом поднимаем планку урожая. Уже почти все ушли по зерновым за 50 ц/га на круг, и теперь мы поставили цель хлеба получать 80 ц/га, сахарной свеклы – 700 ц/га, к этому и стремимся. И хозяйства, которые с нами работают, уже достигают таких результатов.

Ну и самое главное для нас направление в работе с партнерами сегодня, в складывающейся в стране экономической ситуации, – помочь выйти из нее с наименьшими потерями. И тут есть два пути: экономия затрат и, естественно, повышение урожайности. Это – классика, ничего больше не придумаешь.

Итак, как сэкономить? Работать по точному земледелию! Хотя это – приоритет агрохимиков, но мы заставляем это делать, постоянно настаиваем на этом. Потому что уже есть удачный опыт в АО «Гарант» Беловского района, которым руководит М. В. Клыков. Там сев и внесение удобрений ведут в зависимости от плодородия почвы. В этом хозяйстве опыты вместе с местными агрономами выполняет наш менеджер-технолог Наталья Зайцева. И вот в 2014 году результаты получились очень «говорящие»: при дифференцированном внесении удобрений урожай свеклы был на 34 ц/га больше, чем при сплошном. Только за счет этого приема с площади 2 тыс. га сахарной свеклы можно дополнительно заработать порядка 12 млн руб. А ведь есть еще экономия на удобрениях, на семенах.

Но на этом мы не останавливаемся (говорю «мы», потому что с Михаилом Васильевичем работаем уже практически 15 лет.) Теперь у нас в планах – составление картограмм для ведения сева в зависимости от плодородия и влажности почвы, от экспозиции склона. Собираемся взять опрыскиватель, который будет дозированно носить рабочий раствор – точно по сорнякам, такие агрегаты уже есть. Так можно будет применять до всходов зерновых гербициды сплошного действия (скажем, Торнадо 500), а на сахарной свекле в первую обработку – препараты избирательного действия точно по сорнякам, тик в тик. Экономия будет существенная!

В АО «Гарант» точным земледелием уже занимаемся пятый год, и в прошлом году уже видели, что все посеянные зерновые ровненько росли, их развитие было максимальным. Даже зерновые по зерновым в этом случае дают уро-

жай на уровне 80 ц/га и больше. В этом сезоне продолжаем работу по продвижению этой технологии при выращивании сахарной свеклы, зерновых и кукурузы, помимо АО «Гарант», также в ООО «Правда», ООО АФ «Мценская», ООО «Псельское», ООО «Агроальянс Юг». Используем систему ГЛОНАСС при посеве сеялками точного высева и на химических обработках.

Конечно же, за 15 лет, что действует наше представительство, отношение к нам клиентов изменилось кардинально. Уже давно не возникает вопрос цены на препараты в процессе обсуждения схем защиты, мы вместе ищем пути, как с максимальной эффективностью использовать каждый ресурс, получать с земли больше дохода. Вместе закладываем опыты, работаем с наукой, показываем и рассказываем снова и снова. Так что открытые, честные отношения с нашими партнерами – это наше большое преимущество. Стараемся как можно подробнее и доступнее объяснять, как работают препараты, ничего не утаивая, предупреждая о возможных последствиях. И это помогает устанавливать доверительные отношения. Со многими они стали не только деловыми, но и, можно сказать, дружескими.

Помимо уже названных хозяйств, стабильное и взаимовыгодное сотрудничество долгие годы продолжается у нас с ОАО «Новая жизнь», СХПК «Комсомолец», ООО «Заря» Черемисиновского района, СПК «Амосовский» Медвенского района, ООО «Щигрыагросервис» Щигровского района Курской области, с ульяновскими фермерами В. В. Салюкиным и Е. Ф. Сяпуковым и многими другими.

Около десяти лет сотрудничаем с СПК «Ленинский призыв» Кореневского района, которое возглавляет Владимир Николаевич Чемодуров. Это одно из лучших сельхозпредприятий Курской области по всем показателям. С этим хозяйством очень интересно работать. Вот один пример – на 600 га на поливе здесь получают по 700 ц/га картофеля! Больше, чем сахарной свеклы. Три года назад они отказались от ее выращивания из-за проблем со сдачей на сахарный завод и перешли на картофель. Построили хранилища, технику купили, полив организовали. Главный агроном Николай Петрович Федосов досконально изучил технологию выращивания этой культуры и, кстати, применяет «августовскую» защиту. Единственное, ему не хватает фунгицидов. Помимо трех наших препаратов – Орда, Метаксила и Райка – применяет еще два импортных. А на других культурах 100%-но препараты «Августа».

В этом хозяйстве очень скрупулезно подходят ко всему, испытывают, сравнивают. Посмотрели, как работает Колосаль Про на зерновых, увидели, что разницы в эффективности по сравнению с зарубежными фунгицидами нет, препарат дешевле – перешли на него и получают те же урожаи, и даже еще выше. Они выращивают озимый и яровой рапс, а у «Августа» для его защиты есть все необходимые препараты – и снова плюс и для них, и для нас.

А вообще мы вместе делаем одно дело с руководителями, агрономами хозяйств, вот и все. Это – цель. И наша работа заключается в том, чтобы всегда быть рядом с ними, быть нужными им каждый день. Тогда и будет толк. Что мы и делаем.

Тон в работе с партнерами мы задаем на наших итоговых совещаниях, которые проводим ежегодно в декабре начиная с 2000 года. Именно на них мы предлагаем новые идеи. И многие из них уже реализованы. Так, например, пошел в производство люпин белый. В этом сезоне его на пробу посеяли почти все хозяйства, которые сотрудничают с «Августом». А началось все в «Агрофирме «Мценская» Орловской области, где в 2013 году люпин посеяли на 200 га, а на следующий год уже 500 га, и получали урожай более 40 ц/га. Мало того что это выгодная культура, потому что цена реализации, как говорит заместитель генерального директора по растениеводству Александр Васильевич Агафонов, порядка 12 – 14 руб/кг, так это еще и прекрасный предшественник для озимой пшеницы. Он оставляет после себя до 100 кг/га азота, расщепляет недоступные формы фосфора и калия в доступные – до 200 кг/га. В пересчете на удобрения, это равнозначно внесению 0,5 т/га аммофоски (16:16:16)!

На итоговом совещании в декабре 2014 года были представлены результаты исследований сортов многолетних пшениц и пырейно-пшеничных гибридов, которые ведут специалисты ООО «Арта» Кромского района. В 2014 году они заложили опыты на 22 га, и один из гибридов дал 46 ц/га зерна с клейковиной 17%, второй – 48,6 ц/га с клейковиной 26%. Многолетняя отсаженная пшеница – это незаменимая культура для тех, у кого есть животноводство, потому что за год дает три – четыре укоса. Осенью прошлого года ее было посеяно уже 392 га. Думаю, эта идея тоже будет реализована рано или поздно.

Большинство различных испытаний мы проводим в хозяйствах, но используем и опыт Курского НИИ АПП, которым руководит Айди Ясупиевич Айдиев. Если раньше мы с руководителями сельхозпредприятий ездили в Черноград, в другие селекционные центры, чтобы посмотреть, что собой представляют те или иные сорта различных культур, то сейчас, например, большинство сортов зерновых культур есть в коллекции института, и это помогает быстрее вводить их в производство.

У нас в представительстве сформировался очень хороший коллектив. Сначала мы работали вдвоем с сыном Алексеем, затем пришел Сергей Колтунов, чуть позже – Виктор Буренков, за ним Наталья Зайцева, Татьяна Толмачева. Все – грамотные специалисты, а самое главное – самостоятельные. Я пришел в компанию с большим практическим стажем в защите растений, и что мне сразу понравилось в «Августе» – отсутствие мелочной опеки со стороны руководства в Москве. Мы и по сей день планируем работу сами, так, как считаем нужным. Нам полностью доверяют, а такое доверие раскрепощает, даже окрыляет.

Записала
Л. Макарова
Фото О. Сейфутдиновой

Ближнее зарубежье

Почему мы выбираем «Август»

Дочерняя компания «Августа» «Август-Украина» была создана в 2003 году. И за прошедшие годы смогла занять прочные позиции на весьма конкурентном рынке ХСЗР этой страны. Публикуем поздравления «Августу» с 25-летним юбилеем от украинских партнеров, работающих с дочерней компанией. Они рассказали, как развивается сотрудничество их организаций с «Августом», как они оценивают креативные подходы компании к работе с клиентами, и что отличает «Август» от других фирм на рынке ХСЗР.



А. Сергиенко

ПАО «Мироновский хлебопродукт»

«Мироновский хлебопродукт» – один из крупнейших украинских агрохолдингов, его земельный банк составляет 400 тыс. га. До 45 % посевной площади отводится под кукурузу, 18 % – под озимую пшеницу и ячмень, по 10 % занимают подсолнечник, озимый рапс и соя, на остальной площади размещены кормовые и прочие культуры. Специализация наших хозяйств – растениеводство и животноводство. Урожайность озимой пшеницы в последние годы составляет в среднем 60 ц/га, озимого рапса – 36, подсолнечника – 35, сои – 25, кукурузы – 90 ц/га.

Работа по поставке «августовских» препаратов в хозяйства холдинга началась с первых дней существования растениеводческого бизнеса компании – с 2005 года. Первыми из наших хозяйств тогда продукты «Августа» применили в ЧАО «Зернопродукт МХП», где они показали очень хорошие результаты. В настоящее время наиболее широко мы используем фунгициды Колосаль и Колосаль Про, граминицид Миура, инсектициды Борей и Брейк, протравители Виал ТрасТ и Табу. В последние годы началась работа с гербицидами компании на кукурузе и озимой пшенице. В настоящее время мы применяем на полевых культурах практически весь перечень продуктов «Августа», которые зарегистрированы в стране.

Технологическое сопровождение мы считаем очень нужным делом. Агрономам сельхозпредприятий всегда нужна такая профессиональная поддержка «со стороны». Все менеджеры «Августа» – высокообразованные и подготовленные специалисты с многолетним производственным опытом. Причем мы получаем консультации от них как непосредственно на поле, так и на сайте «Поле онлайн» и по телефону. Конкретных примеров настолько много, что их невозможно описать. Всегда есть поддержка от научных сотрудников компа-

нии – особенно по выбору продукта и специфике его применения в сочетании с другими препаратами. Основное правило, как в медицине, – «не навреди».

От других фирм «Август» отличается, прежде всего, быстротой принятия ответственного решения, доступностью его технологов-консультантов в любое время суток, а также креативностью. Наши агрономы активно участвуют в спецпроектах «Августа» (агроолимпиады, портал «Поле онлайн», семинары, поездки на завод «Август-Бел» в Беларуси и т. д.). Пользу от такого сотрудничества трудно оценить словами. Лучше всяких слов об этом скажут результаты на поле, а они у нас высокие. «Мироновский хлебопродукт» – лидер по урожайности подсолнечника, озимого рапса, кукурузы в стране, причем это достигнуто на больших площадях. И в этом есть заслуга нашего партнера – компании «Август-Украина».

В 25 лет наступает период становления и профессионального созревания... Хотим пожелать «Августу» стабильности в развитии, новых высококачественных продуктов для аграриев (особенно обратите внимание на почвенные гербициды!). А самое главное: всем сотрудникам и их семьям – здоровья и благополучия, мирного неба и гармонии в материальном и духовном развитии.

Алексей СЕРГИЕНКО,
главный агроном
департамента производства

Национальная академия аграрных наук Украины (НААН)

Контакты и обмен мыслями всегда обогащают собеседников и позволяют оценить проблему более стереоскопично. Деловые отношения с сотрудниками компании «Август» имеют положительный и конструктивный характер. В отличие от других стран, украинский рынок пестицидов был достаточно полно освоен до прихода «Августа», и новой компании необходимо было завоевать свое

«место под солнцем». В свое время я принимал участие в процессе формирования и подготовки коллектива сотрудников дочерней фирмы. За годы совместной деятельности с ними сформировалась атмосфера доброжелательности и взаимопонимания, стремления к взаимопомощи. Все это приносит весомые результаты.

Творческий и профессиональный подход к работе – залог успеха в любом деле. Это аксиома. Из креативных решений компании «Август» мне наиболее близки те, которые направлены на повышение уровня профессиональной подготовки агрономов-производственников и сотрудников самой фирмы. Без необходимого уровня знаний невозможно получить стабильный хозяйственный и экономический результат.

Я удовлетворен тем, что некоторые мои инициативы прижились в «Августе» и принесли положительные результаты – в форме профессиональных олимпиад, викторин, симпозиумов, семинаров и т. д. Процесс совершенствования не имеет границ и не ограничен во времени. И у компании есть широкое поле для креативных решений и в будущем.

Всем сотрудникам «Августа» мне бы хотелось пожелать мира и добра. Долговременный успех как отдельного человека, фирмы или общества возможен только тогда, когда каждый из нас будет желать и делать другим то, чего мы сами себе желаем.

Александр ИВАЩЕНКО,
академик НААН, профессор

ООО «КВС-Украина»

Мы сотрудничаем с ООО «Август-Украина» второй год в рамках проекта «Поле онлайн». Менеджеры-технологи наших компаний в своих блогах на портале www.pole-online.com совместно рассказывают не только о технологии выращивания и защите растений, но и об особенностях поведения и продуктивности новых гибридов КВС. Компания «КВС-Украина» известна высоким качеством не только своей продукции (семян), но и агрономического сервиса. Такой же подход и у компании «Август», и это сближает нас. Из этого сходства и родилась идея с помощью «раскрученного» ресурса «Поле онлайн» более полно представить хозяйствам агрономическую сторону технологии выращивания гибридов рапса и кукурузы фирмы КВС. После первого сезона такой работы могу сказать, что это прекрасная идея!

Что касается других нескольких непривычных подходов «Августа» в поведении на рынке, то, на мой взгляд, любой креативный прием лучше старого. Но нужно соблюдать баланс между креативностью и традициями, чтобы не быть оторванным от клиента. На мой взгляд, компании это удалось.

Желаю «Августу» процветания и постоянного движения вперед.

Перефразируя известное выражение Льюиса Кэрролла, нужно бежать изо всех сил, чтобы оставаться на месте, и бежать в два раза быстрее, чтобы получить что-нибудь еще. Желаю вам бежать в два раза быстрее. С юбилеем!

Виктория ТАРАН,
маркетинг-менеджер

МЧП Фирма «ЭРИДОН»

Наша фирма – единственный национальный дистрибьютор на рынке Украины, поэтому наши продажи не имеют определенного фокуса, мы работаем со всеми поставщиками. Сотрудничество с ООО «Август-Украина» продолжается в течение последних двух лет, а началось оно с приходом в нашу компанию нового руководства. Удобство работы с «Августом» заключается в быстрой поставке качественных препаратов (на что положительно влияет незначительное расстояние между предприятием «Август-Бел» и расположением дистрибьютора).

Я считаю, что для более интенсивного развития компании «Август-Украина» следует создать эффективную сеть дистрибьюторов, в которой каждое звено будет ответственно выполнять взятые на себя обязательства.

На рынке Украины действует несколько мировых компаний, таких как «Дюпон», «Байер», «Сингента», история которых насчитывает уже более 100 лет, а БАСФ в этом году даже празднует 150-летний юбилей. «Августу» я хочу пожелать, чтобы он преодолел этот рубеж и добился еще более высоких достижений.

Вадим ЛУКЬЯНЕНКО,
коммерческий директор



Е. Собко

ООО «Антей»

«Антей» уже более 10 лет сотрудничает с компанией «Август-Украина» и является ее постоянным клиентом-дистрибьютором. Сейчас на рынке представлен очень большой выбор СЗР, и препараты «Августа» среди них достаточно конкурентоспособны. С каждым годом в ассортименте компании появляются новые продукты, которые помогают земледельцам выращивать высокие урожаи и пользуются хорошим спросом на всех этапах полевых работ. Сейчас каждому известно: если, например, вовремя не обработать семена, нельзя гарантировать высокое качество урожая.

Среди наших клиентов наиболее популярны уже много раз проверенные на практике препараты, но они не отвергают и интересных новинок рынка. Высоким спросом пользуются Виал ТрасТ, Табу, ТМТД ВСК, Балерина, Бенорад, Миура, Колосаль Про, Ордан, Фабиан, Борей, Брейк. Зачастую агроном заранее знает, какой препарат он хочет купить, поэтому можно смело утверждать, что бренд «Августа» работает.

Наше сотрудничество с компанией «Август-Украина» развивается очень продуктивно. Нам импортируют широкий выбор продукции, подробный каталог с описанием препаратов и другие рекламные материалы, которые удобны в использовании, помогают быстро сориентироваться. Хорошо помогает в продвижении препаратов и современных технологий ежемесячная газета «Поле Август». Наконец, удачным решением вопросов технологического сопровождения является портал www.pole-online.com.

Нужно отдать должное сотрудникам «Августа» – они всегда предоставляют качественные услуги. Особенно следует отметить проведение Дней поля, которые дают возможность земледельцам широко обмениваться опытом с коллегами. Сотрудники компании «Антей» часто посещают такие Дни поля в разных регионах Украины и могут констатировать: продукция «Августа» востребована аграриями, интересна им. Это еще раз подтверждает, что «Август» работает в нужном направлении.

Различные мероприятия, которые мы проводим вместе, приносят пользу клиентам. А мы всегда рады их успехам, поскольку в них есть и наша заслуга. Главная награда для нас – видеть, как земледельцы получают высокие урожаи. Очень важно продолжать ор-

ганизовывать Дни поля, олимпиады, так как при этом происходит обмен опытом, информацией, успехами и неудачами, что тоже очень важно.

В поисках новых клиентов желаем «Августу» никогда не забывать и проверенных, таких, как мы. В связи с юбилеем также желаем «Августу» и ООО «Август-Украина» новых свершений, выхода новых высокоэффективных препаратов. Нельзя останавливаться на достигнутом, нужно идти вперед, а для этого у «Августа» все есть – слаженный коллектив и желание работать. С днем рождения!

Екатерина СОБКО,
директор

Только у «Августа»

«Давать клиенту больше, чем он заплатил...»



Победители Первой Международной агроолимпиады «Августа»

Предоставляем слово руководителям и сотрудникам международных компаний, с которыми «Август» связан многолетним сотрудничеством в самых разнообразных проектах. Все эти начинания направлены на продвижение новейших технологий, повышение профессионального уровня и статуса агрономов, подъем эффективности земледелия.

Вадим ДУДКА, генеральный директор компании «АгроАнализ»: «Десять лет назад мы создали первую лабораторию «АгроАнализ», и сделали это потому, что понимали – современные технологии уже не позволяют принимать решения «наугад», агрономам остро необходима точная информация о том, что происходит с растениями, почвой, в том числе и на том уровне, который невооруженным глазом не виден.

Идея оказалась верной. За эти годы «АгроАнализ» расширил свою деятельность, стал международной сетью лабораторий (Украина, Россия, Казахстан, Узбекистан, Беларусь...), у него появилось множество фирм-подражателей, значит, это действительно нужно людям. И весь этот путь, от замысла и до сегодняшнего дня, мы прошли плечом к плечу с «Августом».

Даже сама идея создания международной сети «АгроАнализа» окончательно оформилась после 12-часовой дискуссии в киевском офисе компании «Август-Украина». Мы никогда не задавали прямых вопросов лидерам «Августа» в отношении модного понятия «миссия компании», но с первых лет нашего общения мы сами сформулировали для себя те принципы, по которым, на наш взгляд, строит свой бизнес «Август». Во-первых, производить то, что необходимо аграриям (а не «впаривать» то, что дает больше маржи), и во-вторых, давать клиентам больше, чем они оплатили (то есть не ограничиваться продажей и отгрузкой препарата, а помогать клиенту в любых проблемах, чтобы его производство каждый год завершалось успехом). Эти принципы нам глубоко импонируют, и мы всегда старались делать их основой и нашей работы. Да в общем-то это касается не только отношений между компаниями. Многие из «августовцев» стали друзьями лично для меня, и общение с ними меняло и мою личность тоже.

Празднуя круглые даты, приятно вспоминать первую свою встречу. Я хорошо помню знакомство

с руководителями «Августа». Большой семинар в Западной Украине, на который съехалось множество сотрудников компании и клиентов. Первое, что впечатлило – атмосфера живого общения, никакого официоза. Все очень похоже на ситуацию, когда группа увлеченных работой молодых ребят засиделась до ночи над каким-то увлекательным изобретением: спорят, подхватывают интересные мысли друг друга, хохочут и творят, не замечая времени. А еще поражал уровень знаний и любознательности. Какой бы вопрос ни возник – большинство участников либо выпытывали ответы, либо спорили, возражали, предлагали свои варианты. Так было на той первой «тусовке», так было с «Августом» всегда, и очень надеюсь, что так всегда и будет.

Каждый раз, приезжая на рабочие встречи с «Августом», я готовлю только материал, который предстоит обсуждать, а не само выступление. Потому что тут главное – искренность. Люди, которые сами влюблены в свое дело, принимают и ценят только честный и искренний подход. Тебе есть что сказать? Что наболело, до чего сам дошел своим опытом и умом и что хочешь донести миру? Тогда ты пришел туда, куда надо. А вот с заученными наизусть «лубочными» презентациями, сюда лучше не ходить – будешь чувствовать себя сиротой, лишним человеком. Тут надо не «выступать», а разговаривать, либо посвящая всех в то, что открыл для себя сам, либо вынося на всеобщее обсуждение то, что тебя волнует и мучает.

Эта «школа» здорово помогла мне в жизни вообще. Потому что, на самом деле, такой подход востребован, именно он всегда в дефиците, и именно такие выступления люди слушают не отрываясь.

Так начиналась наша общая с «Августом» дорога. Для нас – с первой лаборатории в Каховке. Прошло несколько лет, мы научились делать свою работу, «обросли» клиентами, расширили и спектр исследований, так необходимых производителю, и эта идея переросла региональный

уровень. И появилась лаборатория «Агродоктора» в Новосибирске – проект, созданный дилерами «Августа» (потому что «Август» для того и собирает свои «тусовки», чтобы умные и энергичные люди обменивались идеями и подхватывали все лучшее друг у друга). А потом появился азовский «Агроанализ-Дон» – на этот раз уже полноценное творение «Августа». Да, было сложно, но все получилось. Потому что все оказалось действительно необходимо сельхозпроизводителям. И потому, что «Август» умеет доводить начатое до конца.

А еще потому, что компания никогда не смотрела на консалтинговую деятельность исключительно как на инструмент продаж. Даже собственное «августовское» детище – «Агроанализ-Дон» – рекомендует клиенту тот препарат, который наиболее эффективно поможет в данной ситуации, а не тот, который лежался на складе. А половина анализов и исследований лаборатории вообще не касается химзащиты – например, агрохимические анализы и оптимизация полива. Но все это направлено на достижение успеха проекта, на повышение урожая. А значит, все это вполне вписывается в стратегию «Августа». С юбилеем, «Август»!

Дирекция и коллектив компании «Gherardi» (Касильда, провинция Санта Фе, Аргентина): «Знакомство специалистов наших компаний состоялось в 2012 году на Дне поля в Ростовской области, посвященном технологии прямого посева. Аргентинский опыт работы по No-till (а сегодня это 95 % всех посевных площадей страны), а также активное участие нашей компании в обеспечении аргентинских фермеров сеянками для прямого посева вызвали живой интерес у россиян.

В декабре того же года две делегации специалистов «Августа» и его клиентов впервые посетили Аргентину для изучения опыта местных фермеров. Надо отметить, что за последние 15 лет в нашей

стране более чем в три раза увеличился объем производства продукции растениеводства, и в основе этого – переход на прямой посев. Сегодняшняя ситуация с внедрением этой технологии в России очень схожа с тем, что было в Аргентине 40 лет назад. И специалисты «Gherardi» на основе своего опыта знают, какие перспективы у прямого посева в России и стараются ускорить переход на него.

За последние четыре года сотрудники компании побывали в различных российских регионах и увидели, что No-till может успешно здесь применяться в любой почвенно-климатической зоне, принося при этом высокую экономическую отдачу земледельцам.

Особо следует отметить, что ни одна российская компания по выпуску ХСЗР не предпринимает столько усилий по продвижению технологии прямого посева, как «Август», специалисты которой постоянно публикуют материалы об этом в газете «Поле Августа», участвуют в семинарах и Днях поля, рассказывают об эффективных системах защиты посевов, отправляют делегации агрономов в Аргентину для изучения этой технологии на месте. Со своей стороны, «Gherardi» готова обеспечить земледельцев нужной техникой и проводить обучение по ее использованию. Наши агрономы щедро делятся своим опытом работы и передают знания по технологии.

Однако не только бизнес сближает наши компании. Каждая встреча с сотрудниками «Августа» – это праздник. Приезжая в любой регион России, мы всегда встречаем радушный прием работников фирмы. Иногда кажется, что при подборе персонала в компании в первую очередь учитывают человеческие качества. Нам очень комфортно работать вместе.

С огромным удовольствием и от всего сердца поздравляем руководство и всех сотрудников «Августа» с 25-летием со дня основания компании! Мы рады за вас, гордимся тем, что в качестве стратегического партнера для продвижения No-till вы выбрали «Gherardi». Желаем процветания и успеха в вашей самоотверженной работе!»

Олег ПЕЛИПЕНКО, главный агроном ЧП «Новое Поле» Житомирской области Украины, победитель Первой международной олимпиады «Августа» в 2010 году: «Август» стал пионером в «олимпийском движении» в агробизнесе. На сегодняшний день ни одна другая компания не смогла организовать что-то подобное.

Мое участие в «августовских» олимпиадах началось с региональных соревнований по выращиванию зерновых и озимого рапса в 2010 году. Благоприятное стечение обстоятельств позволило мне победить на зерновой олимпиаде и войти в тройку победителей по озимому рапсу. Осенью 2010 года компания «Август» пригласила меня в состав сборной Украины для участия в Первой международной агрономической олимпиаде в Москве. В ходе упорной борь-

бы фортуна вновь позволила мне стать победителем.

Участие в агрономических соревнованиях фактически перевернуло мою профессиональную жизнь. Во-первых, я познакомился с прекрасными специалистами из разных частей Украины, России, Беларуси и Казахстана. Со многими из них мы с тех пор постоянно и тесно общаемся, делимся опытом и новациями. Во-вторых, не буду кривить душой, повысились мои самооценка и профессиональный статус, так как до олимпиад я работал главным агрономом в небольшом хозяйстве, где земли-то было всего 3,5 тыс. га.

С начала знакомства с «Августом» и до теперешнего дня компания остается для меня одной из самых креативных и инновационных. «Август» идет своим путем как в разработках новых препаратов, так и в маркетинговой политике, не стараясь копировать и подражать мультинациональным брендам. Это для меня особо ценно!

25-летие для молодой компании – это серьезный показатель. За это время «Август» заслужил авторитет и уважение у сельскохозяйственных производителей многих стран мира. Так держат! Перефразируя на агрономический лад олимпийский девиз – «Citius, Altius, Fortius!», желаю компании и дальше соответствовать девизу: «Качественно, эффективно, конкурентно!».

Владимир ОНУКА, директор ЧАО «Зернопродукт МХП»: «Я пользуюсь порталом «Поле онлайн» уже несколько лет, и до сих пор не встречал ему подобных. Считаю, что он, безусловно, оправдывает затраты сил и времени сотрудников «Августа». Ведь для компании это возможность продемонстрировать эффективность препаратов, получить результаты и сделать выводы. Мы, производственники, следим за результатами испытаний и внедряем новинки «Августа» на следующий год.

В 2015 году на базе одного из филиалов предприятия мы принимали участие в проекте на поле озимой пшеницы. Вырастили урожай зерна 61 ц/га. Это очень хороший результат, если учесть нынешнюю засуху.

Мы развиваемся, следим за передовыми технологиями. Нам очень важно быть на шаг впереди по сравнению с конкурентами. И в этом нам помогает портал «Поле онлайн». С его помощью мы теперь больше используем новые эффективные препараты, проверенные технологами «Августа», больше прислушиваемся к их советам, и это положительно сказывается на наших урожаях. Мы работали и продолжаем работать с менеджерами Ю. М. Янковским и В. А. Якубовым.

Я думаю, нужно обязательно расширять этот проект. Было бы замечательно, если бы в нем расширялось количество мест проведения исследований, добавлялись новые культуры. Очень важно, чтобы портал остался таким же «чистым» (без рекламы и др.) и доступным для аграриев, а также наполненным нужной квалифицированной информацией.

От имени всех своих коллег желаю компании стабильности, процветания, надежных клиентов, новых продуктов, новых рынков!»

«Поле Августа»
Фото О. Рубчиц

Социальные проекты

Главное богатство Вурнарского завода

Завод – это не только стены и оборудование, но прежде всего – люди, благодаря которым все эти механизмы работают и производство «оживает». Начальник управления социального обеспечения Филиала ЗАО Фирма «Август» ВЗСП Евгений Анатольевич ЗАХАРОВ рассказывает о социальной политике, которую ведет компания на своем предприятии в поселке Вурнары Чувашской Республики.



Творческие коллективы заводчан

В советское время социальная сфера на заводе активно развивалась, но после развала Союза все пришло в упадок. С приходом на предприятие компании «Август» в 1995 году жизнь и на заводе, и в поселке стала меняться к лучшему, хотя поначалу некоторые вурнарцы высказывали свои опасения: вот приехали москвичи, им лишь бы прибыль получить.

Однако вскоре такие разговоры прекратились: «Август» сразу взялся за улучшение социальной инфраструктуры завода и поселка. В 2002 году компания построила 80-квартирный жилой дом для переселения жителей из санитарно-защитной зоны и улучшения жилищных условий работников предприятия, а в 2005 году – спортивный комплекс, который считается одним из лучших в Чувашии.

И такие темпы сохраняются по сей день. А за последние пять лет в этом плане было сделано даже больше, чем за предыдущие десять. Например, на заводе были приведены в современный вид большинство производственных цехов, а также заводоуправление и проходная. Сейчас завершаются работы по отделке зданий Музея трудовой славы и столовой. Заменено ограждение завода вдоль железной дороги, обновлены все коммуникации предприятия. К 2016 году на предприятии мы должны пол-

ностью завершить основные работы по благоустройству.

В самом поселке Вурнары в 2013 - 2014 годах компания построила четыре детские площадки, их общая стоимость – около 4 млн руб. Мы взяли под свое крыло Вурнарскую среднюю школу № 2, где учатся дети не только из районного центра, но и из близлежащих деревень. Помогаем школе вести ремонт, оказываем всестороннюю помощь в организации праздников и других мероприятий, улучшаем ее материально-техническую базу...

У завода также есть подшефная улица, названная в честь Героя Советского Союза А. Иванова. Во время субботников заводчане вывезли оттуда десятки тонн земли, ила, все привели в порядок. В планах – строительство пешеходной дороги от этой улицы до железнодорожного переезда, там, кстати, по нашей инициативе вскоре будет обустроен переход.

Фронт работ по благоустройству родного поселка у нас, можно сказать, бесконечный... Из новых масштабных проектов – планируется строительство стадиона с искусственным покрытием. В настоящее время за счет «Августа» ведется проектирование плавательного бассейна.

Важной частью социальной политики на заводе стало широкое

привлечение всех работников к занятиям спортом. Около 10 лет назад по инициативе генерального директора «Августа» А. М. Ускова был создан Спортивный клуб «Химик», на его развитие компания потратила в общей сложности более 35 млн руб. Изначально мы не ставили цель стать во всем чемпионами, просто хотели отвлечь молодежь от «вредных вещей». Сейчас в клубе занимается около 400 человек разных возрастов, для детей созданы многочисленные секции, и все занятия в них бесплатны.

Завод стал полностью финансировать стадион «Химик», который уже четыре года подряд признается лучшим в Чувашии. Здесь построены раздевалки, крытые трибуны, установлен тренажерный городок под открытым небом, детская и шахматно-шашечная площадки общей стоимостью 8 млн руб. Пешеходный мост рядом со стадионом также был построен средствами «Августа».

В лесу рядом со спорткомплексом обустроена парковая зона. На ее территории создается «тропа здоровья», установлены скамейки, открыт детский городок и т. д. Здесь же находится живописный пруд с фонтаном, в ближайшее время он будет приведен в порядок, и жители смогут кататься на лодках и катамаранах.

В 2014 году в спортивной жизни Вурнар начался новый этап – был построен современный фитнес-центр. Ничего подобного нет ни в одном другом районе Чувашии. Необходимость его строительства назревала давно. Было выкуплено здание бывшей котельной-бани, и за восемь месяцев и 19 млн руб. на его месте был построен этот нужный всем объект.

Самый востребованный вид спорта в поселке – футбол, у нас четыре детские группы и две взрослые команды. «Химик-Август» – трехкратный чемпион Чувашии, восьмикратный обладатель кубка и трехкратный – суперкубка республики. Последние три года мы занимаем в чемпионате вторые место, но надеемся, что в юбилейном для предприятия году «Химик» станет в четвертый раз сильнейшей командой Чувашии. Молодежь тоже продолжает славные футбольные традиции. Их тренер А. Б. Строганов добивается отличных результатов, у нас и младшие, и старшие группы неоднократно становились победителями соревнований различного уровня.

О других видах спорта мы тоже не забываем: около 20 ребят под руководством А. В. Владимировича занимаются в секции карате (версия WKS). Здесь у нас тоже есть повод для гордости. Наши каратисты неоднократно становились победителями и призерами чемпионатов не только Чувашии и Приволжского федерального округа, но и международных соревнований.

Семь лет назад мы начали развивать в районе фитнес-аэробику. Ею занимаются около 200 человек – от школьников младших классов до женщин-пенсионерок. В этом большая заслуга тренера Е. В. Аликовой, ее воспитанники – неоднократные призеры первенств Чувашии и других регионов России. Мы тоже на месте не стоим, стараемся это направление продвигать «в народ», вводим новые виды занятий. Хотим организовать мужскую группу для занятий фитнесом. Пока желающих немного, мужчин труднее раскатать...

Сейчас популярны силовые виды спорта, поэтому также открыли в нашем фитнес-центре современный тренажерный зал. На его оборудование компания потратила 2,3 млн руб. Радует то, что занимаются не только мужчины, но и женщины. Только за январь у нас

более 1000 посещений, и эта цифра все время растет. Занятия платные, но цена демократичная – 600 руб. в месяц. Для школьников, студентов, пенсионеров и заводчан цена значительно ниже.

Ежегодно мы выделяем для поддержки учреждениям основного и дополнительного образования детей, культурным, спортивным организациям и различным объединениям около 6 млн руб. Для поездок вурнарцев на республиканские и федеральные фестивали и конкурсы предоставляем транспорт.

В этом году, 15 марта, мы отпраздновали 85-летие нашего завода. Впервые за последние 25 - 30 лет провели конкурс художественной самодеятельности «Горжусь тобой, родной завод!», в котором участвовали работники 14 цехов. Посмотрели за два дня 59 номеров. В зале свободных мест не было, пришли даже те люди, которые никогда ни на какие концерты не ходили. В результате жюри отобрало лучшие номера, которые были показаны на концерте для ветеранов завода 20 марта.

Отрадно то, что наши инициативы всегда поддерживает руководство компании «Август» и лично А. М. Усков и директор завода В. В. Свешников. Поэтому, наверное, у нас все так хорошо получается. Причем эта поддержка касается всех проектов – от самых маленьких до масштабных. Например, по инициативе А. М. Ускова в Вурнары была приглашена группа опытных архитекторов для планирования дальнейшего развития поселка. Мы высказали им наши предложения по благоустройству, ждем результатов их работы.

У нас никогда не было особых проблем с кадрами, а теперь и подавно нет, все больше молодежи остается в поселке. А когда на завод приходит новый сотрудник, его первым делом ведут в Музей трудовой славы завода. Мы хотим, чтобы человек узнал о непростой истории предприятия, проникся уважением к ветеранам и осознал, что он пришел сюда, скорее всего, надолго. У нас работают более 50 трудовых династий. У самой большой из них – Дмитриевых – около 700 лет общего трудового стажа на заводе! Наше главное богатство – не стены, а люди, начиная от директора завода, заканчивая уборщиками территории. Каждый вносит свой важный вклад в общее дело.

Мой отец проработал на заводе машинистом тепловоза 23 года. Сам я здесь уже 25 лет. Начинать в профкоме, а сейчас руководжу управлением социального обеспечения, мы занимаемся всеми социальными вопросами и даже больше. Я считаю, что нахожусь на своем месте, мне нравится работать с людьми. Конечно, бывает всякое, но в итоге мы стараемся найти все возможные пути решения, ни от кого не отворачиваемся. А главное – имеем постоянную поддержку от «Августа», которым руководят честные и порядочные люди.

Ольга РУБЧИЦ,
Игорь ТИМЧЕНКО
Фото из архива ВЗСП



Новый фитнес-центр

Добрые дела

Помощь детям из Ковалево

Человечность – одна из главных ценностей «Августа». И для сотрудников компании это слово имеет особое значение. Они стараются ориентироваться на такие качества, как отзывчивость, взаимопомощь и доброжелательность не только по отношению к коллегам и клиентам, но и к другим окружающим людям. «Август» – это команда единомышленников, которых объединяет, в том числе, и неравнодушие.



Делегация «Августа» вместе с ребятами

Как и во многих других компаниях, благотворительность в «Августе» зародилась стихийно, по зову сердца. Фактически с самого основания фирмы сотрудники оказывали помощь тем, кто в этом нуждался, а в 2006 году познакомились с ребятами из Ковалево.

Ковалевский детский дом находится в Нерехтском районе Костромской области. Он существует с 1996 года, и в первые годы размещался в здании бывшей сельской школы, восстановленной из развалин силами прихожан Преображенской церкви, настоятелем которой являлся отец Андрей (Воронин).

Первые три года жизнь ребят в детском доме протекала по общепринятым нормам: они проживали в группах, сформированных по возрастному принципу, питались в общей столовой, у них были игровая и спортивная комната, комната для занятий. Личных вещей, как и индивидуального пространства, у детей не было.

А с конца 1999 года все коренным образом изменилось. Адми-

нистрацией детского дома была создана и внедрена новая для нашей страны модель организации жизни, воспитания и развития детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей. Она предусматривала, что жить и воспитываться ребята будут в семьях, в условиях, максимально приближенных к домашним. При этом семья, состоящая из семи-восьми воспитанников разного возраста, проживает в отдельной квартире практически на полном самообслуживании, с детьми постоянно находится дежурный воспитатель. Предполагалось, что благодаря такому подходу дети смогут лучше подготовиться к взрослой жизни, намного легче адаптироваться к внешнему миру после прощания с детским домом. Тогда же был построен жилой корпус с проживанием «по квартирному типу».

Такой уклад жизни в «детских семьях», объединенных общим Домом, но имеющих свою индивидуальность, показал потрясающие результаты! Поэтому администрация учреждения задумалась о дру-

гом, не менее масштабном проекте, – постройке коттеджей семейного типа. И вот здесь пересеклись пути детского дома и фирмы «Август», которую отличает готовность помочь людям в сложных для них ситуациях.

Рассказывает директор ЗАО «Звездапад» (дочерней компании «Августа») В. Л. Алин, возглавляющий проект по строительству коттеджей: «Мы узнали, что есть такая необходимость, и, конечно, не могли остаться в стороне. Строительство началось в 2006, а завершилось в 2012 году. За это время «Звездапад» возвел три двухэтажных коттеджа для проживания в каждом из них по две семьи. Но мы ни в коем случае не забываем о ребятах и сегодня. Каждый год компания выделяет материальную помощь на поддержку детского дома, также помогаем и по прямому роду своей деятельности. Например, реконструировали старую спортивную базу и объекты хозяйственного назначения. Прекрасно, что есть такая возможность – помогать и облегчать жизнь детям!».

Поздравление ребят с Новым годом стало для сотрудников «Августа» доброй традицией, а поездки к детям – настоящим праздником. В июне этого года группа сотрудников посетила Ковалевский детский дом, для того чтобы доставить ребятам собранные работниками компании вещи, книги, игрушки и провести благоустройство территории.

В работе почти наравне со взрослыми принимали участие и дети, и за два дня было сделано немало: посеян газон, созданы декоративные рокарии с хвойниками, обустроены клумбы. А еще была реализована давняя детская мечта – посажена ель, и теперь следующие Новый год и Рождество ребята встретят веселым хороводом вокруг своей праздничной елки!

Вечером гостей из Москвы ждал сюрприз – выступление ребят на собственном скалодроме, где они оттачивают навыки скалолазания. Акробатические номера, брейк-данс, спортивные трюки! Многие из воспитанников детского дома – уже профессиональные спортсмены-юниоры. Они участвуют в российских и международных чемпионатах по дзюдо, скалолазанию и другим видам спорта. Ребята выступали с таким азартом и огнем в глазах, что и «августовцы», забыв об усталости, решили попробовать свои силы и вместе с ними решили покорить «гору».

Поездка была очень насыщенной и эффективной. Помимо благоустройства территории были проведены работы по подготовке к подключению к интернету. А уже в конце июня специалисты «Августа» завершили начатое: теперь у ребят есть компьютерный класс, и они могут пользоваться всемирной сетью. И чаще общаться со своими друзьями из «Августа».

Кристина СОРДИЯ
Фото из архива «Августа»

Ребята из Ковалевского детского дома – не единственные подопечные «Августа». Сотрудники по мере сил помогают всем, кто в этом нуждается, делают все возможное, чтобы мир вокруг стал лучше.

Помощь детям

За последние два года на адресную помощь тяжелобольным детям компанией «Август», ее акционерами и сотрудниками было собрано более **10** млн руб.

Поддержка ветеранов ВОВ

Для дорогих ветеранов на День Победы, кроме поздравлений и подарков, «Август» организует самодельные концерты и выезды к тем, кто по состоянию здоровья не может выйти из дома.

Проведение субботников

На ежегодных субботниках в Вурнарах заводчане занимаются озеленением. В 2015 году в поселке высажено около **350** саженцев деревьев.

Помощь образовательным учреждениям

На постоянной основе оказывается материальная помощь отделу образования Пуховичского района Республики Беларусь. С помощью завода «Август-Бел» создан современный кабинет химии в Друженской средней школе, в семи школах района проложена локальная компьютерная сеть с подключением к интернету, благоустроена территория и отремонтированы инженерные сети в детском саду «Криничка» в п. Свислочь.

Сбор вещей для детей

Ежегодно в компании проводятся акции по сбору одежды, обуви и игрушек для воспитанников детских домов.



На переднем плане – три коттеджа, построенные «Августом»



Международная газета для земледельцев
Сентябрь 2015 №9 (143)
© ЗАО Фирма «Август»
Тел./факс: (495) 787-08-00

Учредитель
ЗАО Фирма «Август»
Свидетельство регистрации
ПИ №77-14459

Выдано Министерством РФ по делам печати, телерадиовещания и СМИ
17 января 2003 года

Руководитель проекта: **А. Демидова**
Главный редактор: **В. Пинегин**
Редакторы: **Л. Макарова, О. Рубиц, И. Тимченко**

Перепечатка материалов только с письменного разрешения редакции.

Адрес редакции:
129515, Москва, ул. Цандера, 6
тел./факс: (495) 787-84-90
E-mail: pole@avgust.com

Заказ № 1311
Тираж 16 000 экз.

www.avgust.com

