

Поле Август

Газета для земледельцев Сентябрь 2014 №9 (131)

С нами расти легче



Уважаемый читатель!

Сегодня мы представляем Вам необычный номер. Мы готовили его, так сказать, для «внутреннего пользования» и недавно, накануне очередного дня рождения компании «Август», вручили каждому сотруднику. Для этого был и еще один повод. У «Августа» наконец-то появились две важные для каждой крупной корпорации вещи – четко сформулированные корпоративная стратегия и корпоративные ценности, о которых мы и рассказали в спецвыпуске для персонала.

Но в процессе его подготовки мы впервые собрали множество материалов, свидетельствующих о том, чего добилась компания за 24 года существования, – цифры, графики, фотографии. Очень искренними и интересными получились и рассказы основателей и ключевых сотрудников «Августа» о том, с чего начиналась фирма, как закладывался неписанный кодекс корпоративной чести и порядочности, как он передавался новичкам.

И мы решили: а почему бы не сделать все эти материалы достоянием нашей широкой читательской аудитории, среди которой многочисленны клиенты и партнеры компании? Пусть они узнают больше об «Августе», о том, к чему стремится фирма, что и как она для этого делает, по каким принципам живет, каких ценностей придерживается.

Эти ценности не появились откуда-то свыше, не навязаны бизнес-консультантами. Они просты и всем понятны. Это человечность и честность в отношениях с сотрудниками и клиентами; профессионализм; предприимчивость; ответственность на каждом рабочем месте; стремление руководителей фирмы создать все условия для творческого роста каждого работника и обязательно заметить и оценить его достижения.

Из этих ценностей и сложился «августовский» коллективный характер, благодаря которому «Август» стал тем, чем сейчас является, – компанией-лидером.

Ваше «Поле Август»



стр. 2

Корпоративная стратегия



стр. 3

«Август» в цифрах



стр. 6-7

Корпоративные ценности



стр. 8-11

Какой он, «Август»



стр. 12

Перспектива роста

Главное

Корпоративная стратегия



1 Наша компания

Мы предлагаем комплексные и инновационные решения в области защиты растений. В сферу деятельности компании входят разработка, производство и информационно-технологическое сопровождение применения химических средств защиты растений.

Мы – крупнейший российский производитель химических средств защиты растений и поставщик решений для сельскохозяйственного производства, а также для владельцев личных подсобных хозяйств.

Наша продукция позволяет земледельцам проводить комплексную защиту посевов практически всех сельскохозяйственных культур в любых регионах и почвенно-климатических условиях.

Мощный научно-исследовательский центр разрабатывает лучшие решения для повышения эффективности растениеводства. Собственная сбытовая сеть дает нам возможность быть близкими к нашим потребителям, осуществлять профессиональные консультации и эффективное сопровождение применения средств защиты растений.

2 Наше видение

Войти в первую десятку мировых лидеров в области производства и продажи химических средств защиты растений.

Видение нашей компании в будущем включает в себя наши цели и основания для их достижения. Это видение определяет всю нашу деятельность: разработку новых продуктов, внедрение передовых технологий, организацию управления, принципы взаимодействия с клиентами и сотрудниками.

Занимая лидирующие позиции в России, мы создаем все условия для роста и успешной работы компании на мировых рынках.

Позиция лидера ко многому нас обязывает: к инновациям в продуктах и маркетинге, развитию научной базы, совершенствованию отношений с клиентами, повышению профессионализма наших сотрудников, внедрению современных методов управления компанией.

3 Наша миссия

Помогать земледельцам полнее реализовать их возможности, используя химические средства защиты растений.

Роль химических средств защиты растений в сельском хозяйстве недооценена, несмотря на их существенное влияние на экономическую эффективность земледелия.

Мы помогаем повысить прибыльность сельскохозяйственного производства, способствуем развитию бизнеса земледельцев. Мы делаем все, чтобы наши партнеры применяли химические средства защиты растений наиболее эффективно.

В конечном итоге, мы вносим свой вклад в повышение благосостояния и статуса земледельцев как участников одного из важнейших секторов экономики.

4 Наши целевые группы

Наши главные партнеры – земледельцы. Основа нашего успеха – честные и долгосрочные отношения с ними.

Мы работаем для земледельцев, поэтому их потребности и проблемы всегда находятся в центре нашего внимания. «С нами расти легче» – ведь благодаря долгосрочному и эффективному партнерству достигается повышение продуктивности полей, развитие бизнеса земледельцев.

Накопленный опыт позволяет нам предлагать профессиональные решения во всех основных регионах присутствия, для всех наших клиентов.

Наши инновации и эффективность технологического сопровождения основаны на постоянном внимании к повышению профессиональных навыков наших сотрудников. Обмен опытом, инициатива и ответственность – залог нашего общего успеха.

5 Наше уникальное предложение

Главным принципом нашей деятельности является долгосрочное партнерство с каждым клиентом на основе лучших решений и инноваций. Наша цель – помочь земледельцам сделать их бизнес более прибыльным.

Наша деятельность построена на долгосрочных и доверительных отношениях с нашими клиентами и партнерами. Главный принцип, который был заложен при создании нашей компании, – обязательность и открытость в работе с партнерами. Мы внимательно относимся к запросам каждого нашего клиента и предлагаем лучшие решения его задач.

Взаимовыгодное партнерство с клиентами мы подкрепляем постоянными инновациями и актуальными предложениями в области защиты растений. Мы думаем о будущем и всегда заботимся об экологии, поэтому в центре нашего внимания – разработка и выпуск химических средств защиты растений, наиболее безопасных для потребителя и окружающей среды.

Мы делимся своим опытом и лучшими решениями с земледельцами России и других стран. Мы стремимся всегда повышать прибыльность агробизнеса наших клиентов.

Объективно

«АВГУСТ» в цифрах



31.08.1990

Именно в этот день малое предприятие «Август» было зарегистрировано Президиумом Троицкого городского Совета народных депутатов Московской области.



2

Столько предприятий входит в производственную базу «Августа» – это его филиал «ВЗСП» в Чувашии и завод «Август-Бел» в Беларуси.



1800

Примерно столько сотрудников работает сегодня в компании – в центральном офисе в Москве, 48 представительств в регионах РФ и других странах, пяти дочерних компаниях и на двух производственных площадках.



10 млрд руб.

Свыше 10 млрд руб. составляет общий объем продаж продукции компании в 2013 г. (без НДС).



23 тыс. т

Таков общий объем продукции, выпущенной на предприятиях «Августа» в 2013 г.



12

Во столько стран, не считая России, поставляются средства защиты компании «Август». Это шесть стран ближнего зарубежья и столько же – дальнего зарубежья.



28

Столько патентов на изобретения получено в общей сложности учеными «Августа» в разных странах.



85

Такое количество препаратов и их бинарных комплектов насчитывает сегодня ассортимент продукции компании в России.



26 млн га

Примерно такова общая площадь сельхозкультур в России, которая была обработана препаратами фирмы «Август» в 2013 г. (в пересчете на однократную обработку).



45 млн шт.

Столько упаковок препаратов для дачников и владельцев личных подсобных хозяйств ежегодно продает «Август».



2 млрд руб.

Такова сумма налогов, перечисленная нашей компанией в консолидированный бюджет Российской Федерации в 2013 г.



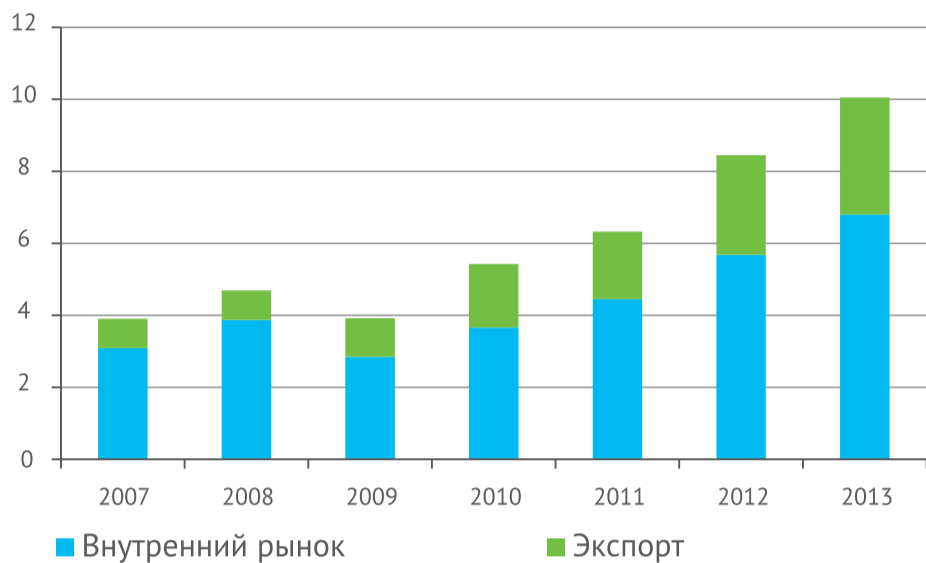
100 млн долл.

Приблизительно во столько оценивается объем инвестиционных программ «Августа» на ближайшие три года. Примерно половина средств пойдет на новое строительство производства на «Август-Бел». Вторая половина – это вложения в инфраструктуру и строительство производственного корпуса филиала «Августа» «ВЗСП».

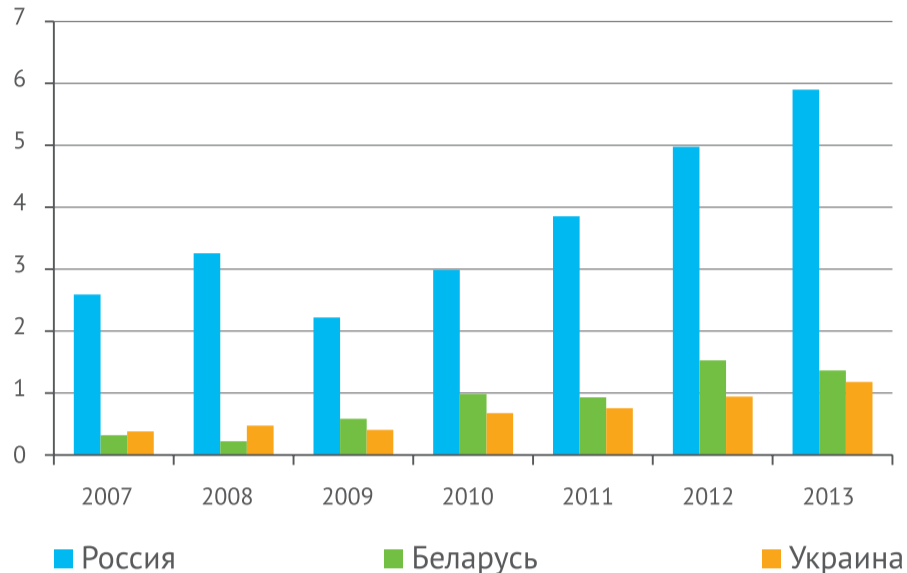
Наглядно

«АВГУСТ» в графиках

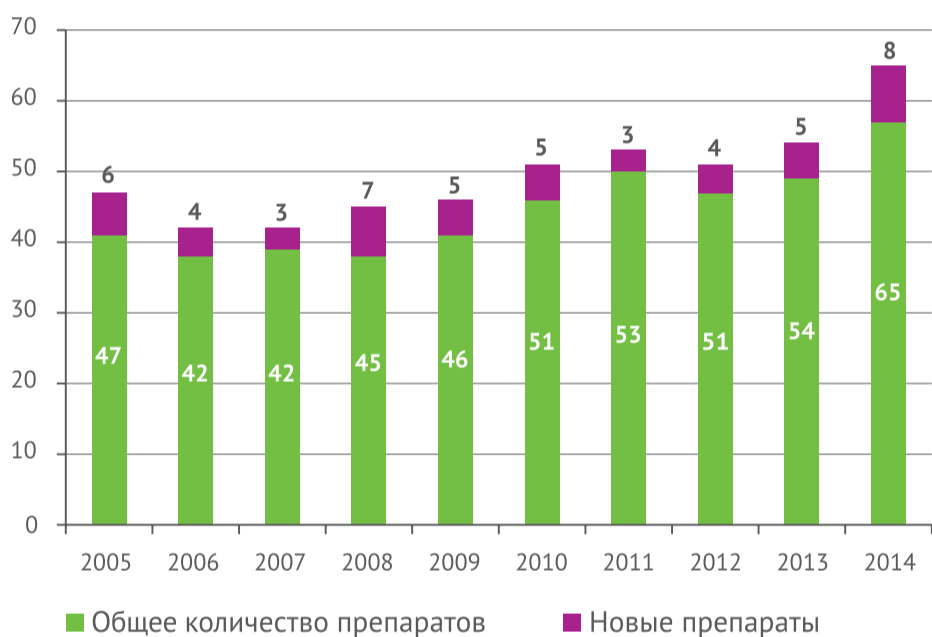
Объем продаж компании «Август» в 2007 - 2013 гг., млрд руб. без НДС



Объем продаж по трем странам СНГ, млрд руб. без НДС



Расширение ассортимента препаратов в 2004 - 2014 гг.

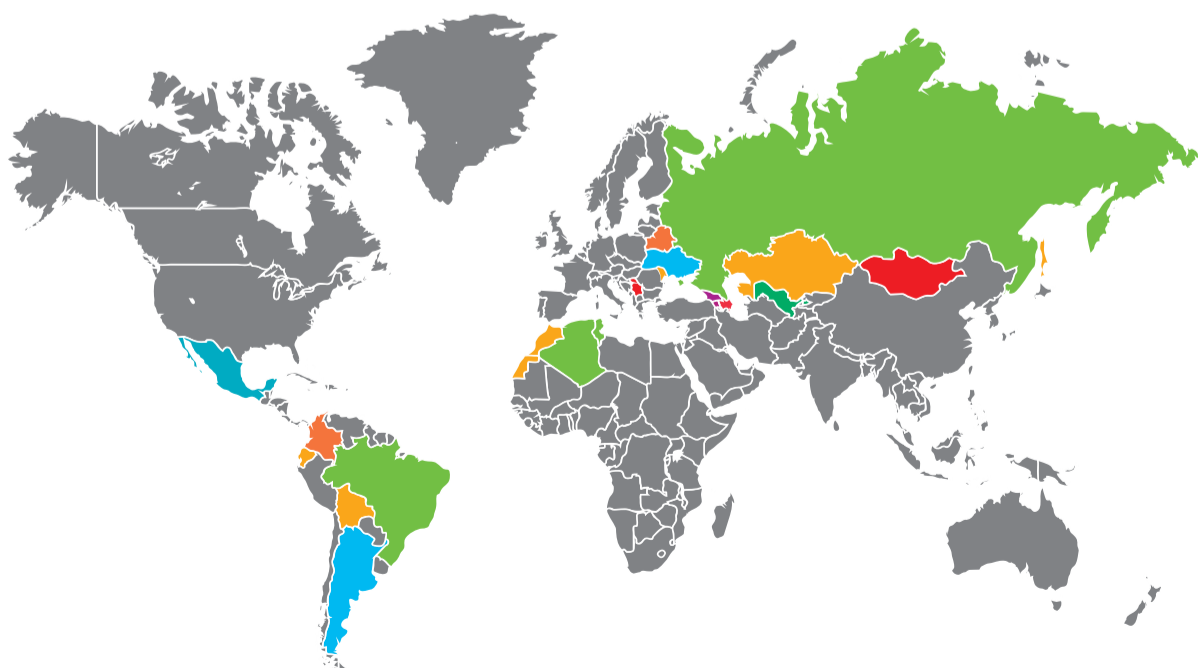


«Август» в России



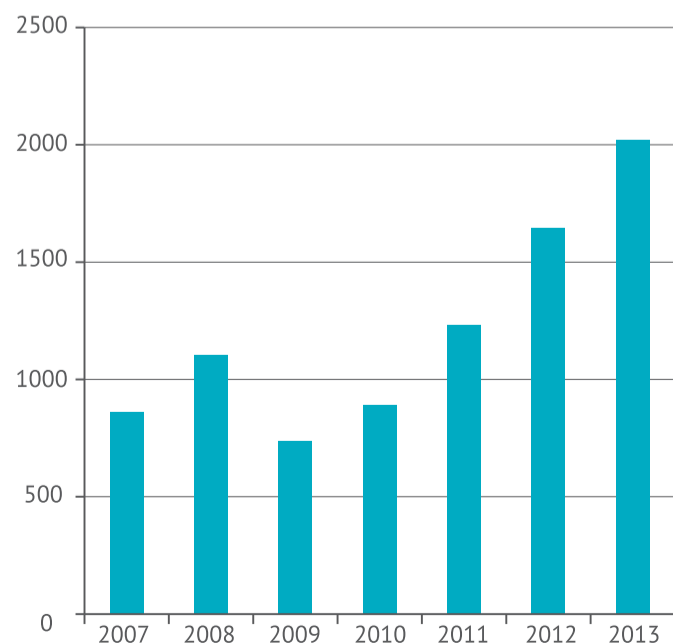
Карта России с федеральными округами и регионами, в которых работают 48 представительств «Августа».

«Август» в мире



Карта мира со странами, где работает «Август». СНГ – Россия, Беларусь, Украина, Казахстан, Молдова, Армения, Грузия. Мир – продажи в Колумбии, Боливии, Эквадоре, Марокко, Сербии, Монголии; регистрация в Бразилии, Аргентине, Мексике, Тунисе, Алжире.

Выплата «Августом» налогов в РФ, млн руб.



Фотофакты

«АВГУСТ» ТОГДА И СЕЙЧАС



На фото слева – обычная московская многоэтажка по улице 4-я Новокузьминская, д. 4. В трехкомнатной квартире № 5 на втором этаже 24 года назад находился самый первый офис фирмы «Август». На снимке справа – сегодняшний центральный офис нашей компании в Москве на улице Цандера, д. 6. Для особо любопытных сообщаем: Фридрих Артурович Цандер – советский ученый и изобретатель, один из пионеров ракетной техники.



На фото слева, сделанном в 2005 г. на Вурнарском заводе смесевых препаратов (ВЗСП), в центре – обновленная на тот момент проходная завода, слева от него – самое первое здание заводоуправления, а справа – старый размольный цех. На снимке справа, сделанном в июле 2014 г., – новое здание проходной, слева – сквер с фонтаном, а на месте снесенного цеха – газон.



На снимке слева – старое здание научно-производственного центра ВЗСП (первоначально – заводской лаборатории), построенное еще в советское время. Оно существует и поныне, а в январе 2014 г. состоялось торжественное открытие нового здания НППЦ (на фото справа) общей площадью 1500 кв. м. В нем размещаются также отдел технического контроля и промсанлаборатория, есть большой зал для совещаний.



На фото слева – исторический момент: сотрудники компании на закладке в 2008 г. фундамента нового завода «Август-Бел» в Пуховичском районе Минской области Республики Беларусь. На снимке справа – основной производственный цех предприятия сегодня.



Фотография слева сделана нашим корреспондентом в сентябре 2003 г. в поселке Вурнары. В таких вот старых бараках вокруг территории завода жили люди до того момента, пока их не расселили в построенный «Августом» новый дом. На снимке справа – новый заводской 80-квартирный дом по улице Ж. Илюкина, д. 6.

Что объединяет «Август»

Корпоративные ценности



Человечность



Нашу компанию отличают доброта и гуманизм во всем, что мы делаем.



В работе мы культивируем чуткое отношение к каждому клиенту, отзывчивость, доброжелательность и командный подход к выполнению задач.



У нас принято за правило оказывать поддержку и помощь нашим сотрудникам и клиентам.



Честность



Для нас принципиально важно быть честными во всем, что мы делаем.



Это честность в отношениях с клиентами и сотрудниками, добросовестное выполнение взятых на себя обязательств, ответственное отношение к обществу и стране, в которой мы живем и работаем.



Мы ждем такого же отношения к компании и к своей работе от наших сотрудников.



Профессионализм



Нас объединяет постоянное стремление узнавать и применять на практике все новое в тех областях, в которых мы работаем.



Наши сотрудники обладают глубокими знаниями в области разработки, производства и применения средств защиты растений.



Мы с удовольствием делимся нашими знаниями с клиентами и всеми членами нашей команды. Консультации и технологическая поддержка клиентов и партнеров – важная часть нашей работы.

Корпоративные ценности

Предприимчивость



Мы поощряем поиск неординарных решений. Мы ждем от сотрудников инициативного и заинтересованного отношения к делу.



Мы приветствуем в работе гибкость и оперативность, направленные на то, чтобы обеспечить максимальное удовлетворение потребностей наших клиентов.



Благодаря духу предпринимательства наши сотрудники в большей степени ощущают ответственность за результат и эффективность своей работы.

Ответственность



Мы заботимся о безопасных условиях труда и безопасности применения производимой нами продукции. Мы ведем свою деятельность, заботясь об окружающей среде, и постоянно контролируем наше воздействие на нее.



Мы проводим социально ответственную политику в регионах своей деятельности. Мы осуществляем и поддерживаем проекты и инициативы, улучшающие качество жизни наших сотрудников и их семей.



Мы убеждены, что для достижения общих целей нужна слаженная работа всей команды и ответственность каждого за общий результат.

Наше обещание: развитие вместе с компанией, которая ценит твои достижения



Наша компания объединяет лучших профессионалов своего дела. В этом залог нашего успеха.



Мы считаем, что настоящий профессионал подтверждает эффективность своей работы конкретными достижениями. Для нас успехи сотрудников важны так же, как и для них самих.



Мы помогаем своим сотрудникам самореализоваться и воплотить в жизнь их лучшие устремления. Мы уверены, что такая позиция ведет к росту благосостояния членов нашей команды и процветанию всей компании.

Какой он, «Август»

Грани коллективного характера

Компанию «Август» создавали неординарные люди, наделенные разнообразными талантами и замечательными человеческими качествами, и в то же время – практичные, обладающие четким рыночным мышлением. По тем же критериям они подбирали и новых сотрудников. Так сформировался (и продолжает формироваться) своеобразный коллективный характер, который уже принес «Августу» немало побед и достижений и еще много принесет. Об основных его гранях, о своеобразной палитре ценностей и приоритетов коллектива рассказывают ключевые сотрудники, основатели и акционеры компании.

Единая команда с едиными целями



С. А. Несмачная (в верхнем ряду в центре) с сотрудниками, 2000 г.

Светлана Александровна НЕСМАЧНАЯ, главный бухгалтер компании с 1991 по 2004 год, в настоящее время – советник финансового директора.

Я не знаю другой такой компании, где бы с самых первых лет ее существования люди были так духовно близки, так тесно общались, так внимательно и заботливо относились друг к другу. Поэтому мы и выросли в крупнейшую на российском рынке пестицидов компанию. И этому способствовал не только профессионализм. Его мы приобретали уже практическим путем.

До 1994 года мы и не представляли, что будем заниматься средствами защиты растений, поэтому в основном на фирму принимали друзей, знакомых, родственников независимо от их специальности – тех, кто разделял наши взгляды на жизнь, с хорошими внутренними устоями, умных, добросовестных, трудолюбивых, ответственных. Мы верили тем, кто рекомендовал кандидатов на работу в «Августе», и практически не ошибались. И в дальнейшем в офис на Верхней Масловке приходили люди не с улицы, не из кадровых агентств (которых тогда еще и не

было), а те, кто вписывался в нашу почти семейную фирму. Ну а человечность в отношениях очень помогла всем нам стать единой командой с едиными целями, схожими представлениями о жизни.

Естественно, когда случился кризис 1998 года, невозможно было этот коллектив предать, уволить сотрудников. Руководство «Августа» приняло решение о снижении зарплаты до минимума, чтобы фирма продержалась без сокращения штата. Это было первое серьезное испытание для нас, и, я считаю, мы его выдержали с достоинством. Тем более, жизнь показала, что действительно оно пошло на пользу фирме – объединило коллектив, люди почувствовали защищенность, поняли, что их не бросят в тяжелый момент.

Мы всегда были и остаемся честными во взаимоотношениях с партнерами, с клиентами, а ведь это проявление человечности. В этой связи вспоминается давний эпизод. Из-за сбоя в настройках при розливе одной из партий препарата в канистры залили не по 5 л, а по 4,765 л. Всего то 235 мл недолили. Но обнаружен сбой был после того, как партию отправили клиентам. А. М. Усков сказал так: «Если фермер взял одну канистру, для него эти 200 мл важны». И тогда бухгалтерии было отдано распоряжение переписать все накладные и вернуть деньги. Полезли «корявые» суммы оплаты, НДС. Ничего, всем пересчита-

ли. С моей точки зрения, это честное отношение к труду. А с другой стороны – забота о тех, кто пользуется нашей продукцией. Это пример того, как человек, фирма должны себя вести – порядочно, честно, справедливо.

У нас всегда по-доброму, по-человечески относились друг к другу, знали обо всех проблемах сотрудников, помогали морально и материально. И не только коллегам по работе, но и членам их семей. И если случалось горе, оно было горем не одного человека, а всех. Вы помните, какую трагедию мы пережили, когда ушел из жизни заместитель начальника агроотдела Миша Мазин. Все принимали участие в оказании помощи его семье, ведь чаще всего в таких ситуациях людям нужна душевная, дружеская поддержка.

И в радостях тоже все были вместе. Ведь уметь разделить радость – это тоже очень важно. И свадьбы, и рождение детей праздновали вместе. К примеру, сначала нашу свадьбу с моим супругом Юрием Кротовым, с которым мы познакомились в «Августе», а потом рождение нашей дочери Ксюши. Все радовались очередному прибавлению у наших коллег Елены Двойчковой и Андрея Шуркина, у Екатерины Гаркушиной и Михаила Борового и других. Неслучайно у нас уже много семейных пар, нашедших друг друга на работе. А теперь не только радуемся за молодых мам и пап, но еще и материально помогаем при рождении ребенка.

Заботой о сотрудниках была продиктована и организация медицинского страхования. Кажется, что оно было введено совсем недавно, а на самом деле прошло уже более 10 лет. А ведь во многих компаниях на это не выделяют средства. И дорожку в бассейне фирма арендует более 10 лет,

и спортивные залы для занятий волейболом и футболом...

Фирма растет, стала крупнейшим в России производителем средств защиты растений, растет и благосостояние, но несмотря на достигнутые звания, высоты, деньги, «августовцы» все равно все остаются добрыми, отзывчивыми людьми. Это действительно так. Своих не бросаем!

Но и чужих тоже. Когда в сентябре 1999 года произошли взрывы жилых домов в Москве на улице Гурьянова и Каширском шоссе, несмотря на то, что еще у самих не густо было на счетах из-за кризиса, перечислили средства в помощь пострадавшим. И это был не единичный случай. Деньги перечисляли и другим жертвам трагедий в нашей стране.

Или, например, есть детский дом, над которым мы шефствуем. Все знают, что периодически проводится сбор различных вещей для детей. Собираем и отправляем одежду, игрушки, книги, спортивный инвентарь, многие принимают в этом участие. Мы всем коллективом собрали более 3,5 млн руб. на лечение мальчика Димы Чемагина, благодаря которому одержана победа над смертельно опасной болезнью. Вот в таких ситуациях понимаешь, что в этом коллективе ты уже не можешь остаться безучастным к беде человека, пусть даже и постороннего.

Хочется, чтобы вновь приходящие сотрудники относились и к своей работе, и к людям, которые их окружают, как мы. Чтобы они заботились о фирме. Потому что за 24 года она выросла, предоставила им рабочие места, дает им возможность повышать свой профессиональный уровень, и по-человечески они должны быть ей благодарны. А мы – им, что они пришли к нам на работу. Надеюсь, мы будем делать еще больше для сотрудников. И я очень рада, что люди, которые сейчас приходят в «Август», включаются в структуру нашей жизни, разделяют наши ценности.

Без честности за дело лучше не браться

Александр Вениаминович АГИБАЛОВ, глава Курского представительства компании «Август».

Я пришел в компанию после долгих лет работы в сфере защиты растений. Что мне сразу понравилось в «Августе» – то, что мы в представительстве могли организовать свою работу так, как считали нужным, а руководство компании из Москвы не досаждало нам мелочной опекой и раздутой отчетностью, как в некоторых фирмах, а также серьезно помогало во всем. Нам сразу показали, что полностью доверяют, а такое доверие дает силы, раскрепощает.

Основная задача, которая нам была поставлена с самого начала, – внедрение технологии выращивания сахарной свеклы без затрат ручного труда с применением препаратов бетанальной группы, которые тогда начинал производить «Август». Причем речь шла о хозяйствах не только Курской, но и других областей Центральной России. И мы со временем распустили свое технологическое сопровождение далеко за преде-

лы своего региона – до Поволжья, Западной Сибири и продвигаемся дальше.

Наш главный принцип в работе с клиентами – помочь хозяйству получить наибольший урожай с наименьшей себестоимостью, ну а главный «инструмент» – максимальная честность и открытость. Общаясь с руководителями хозяйств, агрономами, непосредственными исполнителями, мы стараемся как можно подробнее и доступнее объяснять им все элементы технологии, что и как нужно сделать на поле, чтобы получить запланированный результат, ничего от них не утаиваем и не недоговариваем. В самом деле, если не обеспечивать своими действиями (и поставляемыми препаратами) высокого урожая, то хозяйство просто-напросто откажется с нами работать, хоть ты в лепешку расшибись.

Тогда же, в начале 2000-х годов, мы начали проводить для своих клиентов в конце семинары, на которых подробно анализировали практические вопро-



А. В. Агибалов (справа) с клиентом на поле сахарной свеклы, 2012 г.

сы прошедшего сезона, объясняли, за счет чего был получен высокий урожай или наоборот – почему сработали неудачно. Эти встречи теперь стали традиционными, на них все приезжают охотно.

Конечно, сначала было некоторое естественное недоверие к нам и нашим предложениям, люди много обо всем расспрашивали, и мы старались отвечать, ничего не скрывая, не уходя от порой неприятных вопросов, показывая каждый препарат, прием, метод со всех сторон. И постепенно люди убедились: нам доверять можно. Если мы, например, говорим, что нужны три обработки такими-то

препаратами, то они понимают, что без этого, в самом деле, не обойтись, это многократно проверено. Лишнего мы не посоветуем.

Раньше с нами спорили, дескать, то, что вы предлагаете, это дорого, но теперь все на практике убедились, что по-другому будет еще дороже и хуже. И что для выхода от 30-центнерных урожаев зерна на 50-, 60-, а то и 80-центнерные надо не скупиться на удобрения и пестициды. Да, это недешево, но прибавка урожая многократно окупает все возросшие затраты.

И за прошедшие годы мышление наших клиентов измени-

лось кардинально, они почувствовали «вкус» больших урожаев. Теперь мы не тратим времени на бесплодные обсуждения «дорого – не дорого», а 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.

Такая открытость и честность в ведении дел позволила нам со многими хозяйствами установить доверительные, истинно партнерские отношения, перейти от простого «купи-продай» к более тонкой настройке технологий, повысить уровень работы на земле, применять приемы точного земледелия и т. д. С каждым годом таких хозяйств становится больше. Уже долгие годы мы так работаем с ОАО «Гарант» Беловского, СПК «Ленинский призыв» Кореневского, СХПК «Комсомолец» Черемисиновского районов Курской области, с агрофирмой «Мценская» Орловской области и многими другими.

Нам клиенты говорят: «Почему мы берем препараты у вас? Потому что давно убедились – вы не обманете, работаете честно и уважительно».

Без предприимчивости нам просто не выжить



М. Е. Данилов (слева) с коллегами оценивают виды на урожай, 2013 г.

Михаил Евгеньевич ДАНИЛОВ, директор компании «Август» по маркетингу и продажам.

«Август», можно сказать, начался с предприимчивости. Без этого качества, которым сполна обладали основатели компании, она бы просто не состоялась.

В начале 90-годов, когда мы решали, в каком направлении развиваться дальше, в стране многие отрасли промышленности переживали коллапс, в том числе и производство пестицидов. В самой Рос-

сии тогда выпускалось не так много продуктов, гораздо больше закупали за рубежом. Прежде, в советские времена, действовала централизованная система снабжения земледельцев ресурсами для производства, куда относились и пестициды, но она рухнула.

Наша компания до того времени не производила пестициды, а в основном занималась операциями по купле-продаже самых разнообразных товаров. Нам очень повезло с руководителями «Авгу-

ста», прежде всего с Александром Михайловичем Усковым, у которого в характере есть ярко выраженная предпринимательская жилка в сочетании с честностью и порядочностью. От него тогда исходили новые импульсы, новые идеи. Одной из таких идей стало создание собственного производства ХСЗР.

Поначалу мы слабо представляли себе эту отрасль бизнеса. И во время ваучерной приватизации выкупили пакеты акций трех химических предприятий по производству пестицидов: Средне-Волжского завода химикатов в Чапаевске, Щелковского химзавода и Вурнарского завода смесевых препаратов. Если бы у нас тогда был сегодняшний опыт и знания, мы бы, конечно, не брались сразу за три площадки, а ограничились бы одной, да и взяли бы не старый завод, а начали строить новый в чистом поле. Но получилось так, как получилось...

Если размышлять в общем, огромное количество капитала в мире – это капитал спекулятивный, то есть не занимающийся реальным производством, а воспроизводящий легкие деньги. В самом деле, зачем морочиться этим, когда есть Китай, Индия и другие страны с развитым промышленным производством? И надо отдать должное прозорливости и дальновидности наших руководителей, которые уже тогда, почти 20 лет назад, шли на все, чтобы организовать собственное производство пести-

цидов, делать это качественно, на высоком уровне.

И сегодня надо сказать, что наши производственные площадки, принадлежащие нам на 100 %, дают серьезное конкурентное преимущество на рынке. Несмотря на все сложности развития производства ХСЗР, связанные с экологическими проблемами, многочисленными социальными обязательствами, налоговой нервоотрепкой и кредитованием, непониманием наших проблем со стороны государства и т. д., – все мы теперь понимаем, что это было правильное решение.

Сейчас многое изменилось, мы освоили производственный процесс и спокойны за ту продукцию, которую выпускаем. Начиная с 1999 года, наша компания занимает лидирующие позиции на рынке ХСЗР в России, расширяет свое присутствие в странах ближнего зарубежья и выходит на страны дальнего зарубежья. Понятно, что без предпринимательской смелости, смелости и размаха ничего этого бы не было. Случайностей на нашем рынке не бывает, здесь жесткая конкуренция, действуют сотни очень амбициозных людей и коллективов, тоже желающих быть первыми, и столь долгое время лидировать на этом рынке, конечно, непросто. Скажу так: предприимчивость в решении каждой возникающей проблемы плюс выпуск качественной продукции – вот наши главные козыри.

Тогда, более 20 лет назад мы, конечно же, не заглядывали в своих планах далеко вперед, совсем не предполагали, чего можем достигнуть. Сейчас мы стали умнее и стараемся планировать свое развитие и на ближайшую, и на более отдаленную перспективу, вернулись к советской методике пятилетних планов. Это жизненно необходимо, чтобы не попасть впрок на рынке и планомерно развивать производство. Ведь к заводу в Вурнарах у нас добавился новый завод «Август-Бел» в Беларуси. И всем хватает загрузки, все работают, не покладая рук.

Для того чтобы производство и дальше стабильно развивалось, чтобы не было накладок и выполнялись все заявки, надо вести постоянное планирование продаж пестицидов. В этом мы стараемся учиться на опыте ведущих многонациональных компаний, в которых планирование давно поставлено. Планы у нас большие. Это, прежде всего, укрепление позиций на российском рынке и освоение новых рынков. Здесь нам нельзя даже немного терять темпа. Без предприимчивости нам просто не выжить, тем более не добиться уверенного лидерства.

Повторюсь: не было бы у нас предприимчивости – не было бы нынешнего «Августа». Эта особенность характерна для всех ведущих сотрудников компании, она стала движущей силой нашего развития.

Успех обеспечит только профессионал

Виктор Сергеевич БЫРИХИН, начальник департамента по производству компании «Август».

К середине 90-х годов руководство нашей компании решило создать собственное производство пестицидов, первоначально на трех химических предприятиях: в Самарской области, Подмосковье и Чувашии. Для планирования и обеспечения производственного процесса был создан производственный отдел, позднее ставший дирекцией. В ней сегодня работают специалисты разных направлений, в том числе коллектив из девяти опытных химиков-технологов. Каждый из них в свое время окончил один из лучших химических вузов страны, за плечами у каждого свой опыт работы – в НИИ, на предприятиях, в Академии наук и др.

Эта команда работает в тесном контакте, с одной стороны, с химиками дирекции по НИОКР нашей фирмы, а с другой – с заводскими специалистами, то есть наши технологи являются связующим звеном между наукой и производством, организуют выпуск препаратов в промышленных объемах на основе научных разработок. А это требует от них многих знаний, опыта, ежедневного творчества.

Отличительная черта нашей компании – применение самого передового опыта и новейшего оборудования. Поэтому наши специалисты посещали заводы таких крупнейших мировых компаний, как «Сингента», «Байер» и многих других, перенимали их опыт. Следующим шагом был переход от лицензионных препаратов за-

рубежных компаний к созданию и выпуску собственных, разработку которых вела дирекция по НИОКР. Что это означало для химиков-технологов? Получив от научного подразделения лабораторный регламент для каждого препарата, они должны были разработать регламент технологический. А это не просто формальный документ, это закон для производства, в нем детально описываются все его стадии.

Но на этом работа химика-технолога не заканчивается: ему приходится ежедневно участвовать в решении как многочисленных текущих задач, так и вопросов по запасам сырья и его хранению, профилактике заводского оборудования и пр.

С годами наша производственная жизнь становилась все более динамичной, были поставлены задачи создания новых препаративных форм, а также препаратов на базе новых действующих веществ, расширения объемов производства. Наша компания построила современный завод по производству пестицидов в Беларуси – «Август-Бел», создание которого было бы невозможным без опыта, накопленного за десятилетия работы с Вурнарским заводом.

Теперь работы нашим технологам прибавилось. Но они каждый раз оказываются на высоте благодаря тому, что «Август» никогда не жалел средств на переподготовку и обучение сотрудников. У нас хорошо понимаем, что если мы хотим шагать в ногу со временем, быть лидером отрасли, то нужно не просто шагать, а бежать на

несколько шагов впереди других. Именно поэтому для химиков-технологов обучение не заканчивается никогда: мы участвуем в обмене опытом с коллегами из других фирм, в работе конференций и выставок, посещаем семинары, проводим совместные совещания производственников центрального офиса, Вурнарского и белорусского заводов.

Нисколько не преувеличивая, могу утверждать, что квалификация большинства наших сотрудников находится на самом высоком мировом уровне.

Вот характерный пример. Мы наращиваем выпуск собственных препаратов и сокращаем производство лицензионных, но пока оно есть, его контролирует фирма, которой эта лицензия принадлежит. Поэтому зарубежные компании регулярно проводят технический аудит производства на заводах «Августа» и делают это тщательно и придирчиво. Недавно к нам с аудитом приезжали сотрудники «Дау АгроСаенсес», и нашим специалистам нужно было ответить как минимум на 220 вопросов! Подобным образом наших людей экзаменовали эксперты компаний «Сингента», «Дюпон» и других. И все они подтверждали высокий уровень подготовки наших сотрудников и высокое качество производимых нами лицензионных препаратов. В своих отчетах они подтверждают, что производство компании «Август» по технологическому уровню соответствует стандартам, действующим в Европейском союзе.

По качеству продукции, техническим возможностям, профессиональной квалификации персонала «Август» находится на уровне ведущих мировых компаний-производителей ХСЗР («Сингента», БАСФ, «Байер» и др.). И если рань-



В. С. Бырихин (второй справа) с коллегами, 2005 г.

ше мы учились у западных компаний, то сейчас нередки случаи, когда они учатся у нас.

Наша отрасль динамична и инновационна, поэтому модернизация действующих технологических линий не сходит с повестки дня, и наши технологи ведут ее умело и креативно. Вот еще один пример. В цехе № 182 Филиала «ВЗСП» выпуск препаратов в форме ВДГ ведут двумя методами: окатывания и новым для нас методом экструзии. Готовые схемы получения гранул методом экструзии нам предлагали крупные иностранные инженеринговые компании, однако в их предложениях нас устраивало далеко не все.

И вот три наших молодых технолога – Дмитрий Ильинский, Александр Горятин и Андрей Зайцев – разработали и реализовали подходящую нам схему, состоящую из трех основных частей, и подобрали к ним оборудование. По сути, наши ребята совместно со специалистами Вурнарского филиала выполнили рабо-

ту целой инженеринговой фирмы. Сегодня разработанная ими схема производства ВДГ методом экструзии прекрасно работает. Такими сотрудниками можно только гордиться!

Всего же за прошедшие два десятилетия совместными усилиями всех химиков «Августа» было создано и налажено производство более 50 новых продуктов в разных препаративных формах.

Высокий уровень профессионализма наших сотрудников отмечают их российские и зарубежные коллеги. Они едут к нам знакомиться с нашими разработками и перенимать опыт. А у нас сегодня есть собственные разработки мирового уровня практически по всем вопросам производства ХСЗР. Но мы не останавливаемся на достигнутом.

Расти и двигаться дальше нам позволяет профессионализм наших сотрудников – главное конкурентное преимущество «Августа» на рынке.

Какой он, «Август»

Авторитет науки «Августа» растет



Л. С. Елиневская (третья справа в нижнем ряду) с сотрудниками научно-исследовательского центра

Лариса Степановна ЕЛИНЕВСКАЯ, начальник отдела разработки препаративных форм, кандидат химических наук.

Если говорить об интеллектуальной составляющей компании «Август», то, прежде всего, нужно сказать о нашем научном центре. Он был образован в 2002 году и вырос из созданного двумя годами ранее научно-технологического отдела. В то время была открыта лаборатория в Москве, возрожден научно-производственный центр (НПЦ) на Вурнарском заводе смесевых препаратов (ныне – Филиал «Августа» «ВЗСП»), и они были оснащены самым современным оборудованием.

Наш научный центр укомплектован по-настоящему высокопрофессиональными кадрами. Сейчас его костяк составляют четверо ученых со степенями кандидата химических наук, а также пятеро очень опытных сотрудников, не имеющих ученых степеней, но достигших немалых высот в своей профессии. Несколько наших специалистов учатся в аспирантуре, гото-

вят кандидатские диссертации без отрыва от работы.

Ну и, конечно, вопрос квалификации – это вопрос привлечения молодежи. Всего у нас 27 сотрудников, и все закончили лучшие химические вузы страны – МГУ имени М. В. Ломоносова, РХТУ имени Д. И. Менделеева, МИТХТ имени М. В. Ломоносова. Это люди, знающие органическую химию, иностранные языки и постоянно совершенствующиеся в своей профессии.

Основная наша задача – практическая разработка новых оригинальных препаратов и их внедрение. Но при этом мы, естественно, можем проводить дополнительные исследования, изучать вопросы формирования оптимальной препаративной формы с точки зрения специфических физико-химических свойств.

Теперь, например, как большинство крупных мировых фирм, с помощью специального оборудования мы сможем изучать проницаемость препаратов через кутикулу листьев растений. Помимо

научного значения, это принесет большой практический результат, потому что таким образом мы можем подобрать оптимальный адъювант и оптимальный состав препаративной формы.

Без сомнения, большим подспорьем в нашей работе станет ввод в действие лаборатории искусственного климата, где будут проводить биологические испытания наиболее интересных для нас смесей действующих веществ (д. в.) и формуляций.

За годы существования научного центра его специалисты разработали более 70 новых рецептов для применения в сельском хозяйстве и ЛПХ. О высоком профессионализме наших сотрудников говорит их большой вклад в технологию получения ряда д. в. Четыре года назад, когда для наших рецептов понадобился флорасулам, мы отработали технологию его выпуска. А сейчас стали первой компанией, которая после окончания патента фирмы БАСФ на квинмерак вначале на опытной, а затем и на промышленной уста-

новке запустила процесс его производства. Благодаря этому мы выпускаем гербицид Транш супер, который уже применяется в Беларуси и скоро будет зарегистрирован в России. Да, мы пока не создали собственное действующее вещество, но достаточно быстро внедряем новые, собственные технологии получения уже имеющихся продуктов зарубежных компаний.

Большую часть своих разработок мы патентуем. На наши наиболее интересные препаративные формы у нас есть патенты на территории России, Беларуси, Украины. Сейчас в связи с регистрацией наших препаратов в дальнем зарубежье мы начали осваивать патентование и там. В общей сложности в разных странах нами получены 28 патентов на изобретения – как на новые рецептуры, так и на синтез и технологию получения д. в. Конечно, хорошо было бы все патентовать, но времени на это не хватает. У нас достаточно оригинальны и сами препаративные формы, а сейчас мы имеем возможность патентовать смеси веществ. Например, недавно мы получили патент на оригинальное сочетание трех д. в. в протравителе семян Виал Трио.

У нас есть патенты, которые касаются некоторых добавок в препаративные формы или просто самих формуляций. Так, например, мы запатентовали метод получения концентратов наноэмульсий и концентратов микроэмульсий (популярные препараты Лазурит супер, Колосаль Про, Деметра). Есть еще несколько продуктов, сделанных по этим технологиям, которые скоро пойдут в производство. Наноэмульсия и концентрат микроэмульсии созданы новым, нетрадиционным методом. Это результат подбора компонентов рецептуры, который позволяет получить частицы размером менее 200 нанометров уже в рабочем растворе. Вспомним и то, что «Август»

был первым в России в производстве водно-диспергируемых гранул (ВДГ). Сейчас мы активно занимаемся суспензиями, эмульсиями «масло в воде» и успешно выпускаем эти препаративные формы на наших заводах.

Естественно, мы следим за работой своих коллег в крупных компаниях за рубежом, стараемся чаще общаться, используем, помимо новых д. в., наиболее современные компоненты рецептур. В частности, активно работаем с крупнейшими производителями поверхностно-активных и вспомогательных веществ (сурфактантов). Проверяем целый ряд специальных полимерных добавок, например, для тех же протравителей семян, для фунгицидов специфического действия, ряд новых адъювантов для препаратов на основе глифосата и др.

Высоким признанием достойного уровня наших научных разработок стало участие в 2012 году в международном конкурсе, организованном журналом «Agrow». Его награда считается своеобразным аналогом премии «Оскар» в области защиты растений. Впервые российская компания успешно прошла весьма жесткий предварительный отбор и в числе 39 участников со всего мира была включена в шорт-лист конкурса. Мы принимали участие в двух номинациях и в разделе «наиболее динамично развивающаяся компания» были удостоены специального диплома «Highly Commended» («Высшая оценка»).

Наши сотрудники выступают с докладами и сообщениями на конференциях ВИЗР и ВНИИФ. Как полноправных членов различных сообществ нас приглашают на международные форумы специалистов в области формуляций. Нас уже знают во многих странах мира как производителей ХСЗР, и авторитет «Августа» как научной фирмы постоянно растет.

Мы в постоянном поиске

Людмила Михайловна ЛЮЛЬЕВА, начальник департамента средств защиты растений для личных подсобных хозяйств.

«Август» – первая российская компания-производитель средств защиты растений для сельского хозяйства, которая стала выпускать продукцию для дачников и фермеров. Сейчас многие пытаются идти по нашим следам, посмотрим, что у них получится...

А началось все с того, что в конце 1999 года меня пригласили в «Август», чтобы создать новое направление – выпуск и продажу продукции для личных подсобных хозяйств (ЛПХ). Тогда это был чисто имиджевый, рекламный проект, «декоративное» направление. Планировалось специально выпустить небольшой набор препаратов в мелкой фасовке, чтобы дарить подарки клиентам. В то время даже не предполагали, во что это разрастется. Но, поскольку нас курировал финансовый директор, постепенно направление стало развиваться как второй центр прибыли компании. И все равно, то, что продукция «Августа» будет продаваться практически во всех торговых сетях и магазинах России и Беларуси, никто не предполагал. Тем не менее, в первый же

год работы на выставке «Российский фермер» мы получили золотую медаль за качество продукции. Это был первый успех, который нас окрылил и заставил активно развиваться дальше.

Когда на наш рынок пришли сетевые магазины, я не рассматривала их как серьезную нишу в бизнесе. Но мы сразу стали работать с ними, хотя было достаточно сложно выстроить свою логистику, документооборот, научиться правильно выставлять продукцию на прилавке. Интересным получилось сотрудничество, например, с «ОБИ», причем по их инициативе. Мы тогда создали вариант выкладки товаров, который принял их головной офис, чем мы очень гордились. «Ашан» к нам обратился сам, и долгое время мы были их единственным поставщиком средств защиты растений... Теперь у нас накоплен огромный опыт, и практически во всех крупных сетях есть наша продукция. Но сети – это всего 25 % наших продаж!

Мы первыми стали активно работать с возможностями сети Интернет, социальными сетями, интернет-магазинами, делать ролики на YouTube. Много работаем с упаковкой, которую считаем лучшей на рынке, стараемся



Л. М. Люльева (в центре) с сотрудниками на выставке, 2013 г.

искать пути нестандартного движения продукции. Мы гордимся созданием продуктовых ниш – тот же инсектицид Муравьед занял нишу борьбы с муравьями, Провотокс – с проволочниками, Биотлин – с тлями, Профилактин и бордоская жидкость – препараты для ранневесенней обработки, Лазурит – от сорняков на картофеле и т. д. А наш Танрек стал препаратом № 1 от колорадского жука, судя по опросу, проведенному компанией «Клеффманн». Мы первыми создали «линейку» продуктов, готовых к употреблению, – серию БАУ, а также препаратов в двойных упаковках – «Двойная защита», серию по уходу за цветами «Августина»... Мы в постоянном поиске

новых видов продуктов, ищем новую упаковку и нестандартные решения, стараемся создать ажиотаж при выпуске нового препарата, поэтому в коллективе работают творческие люди. И это, безусловно, наша сильная сторона.

Заниматься бизнесом и не расти – это значит вообще им не заниматься. Довольно быстро мы из «декоративного» подразделения стали сильным, коммерчески успешным направлением деятельности компании. И это важно для нас, значит, мы хорошо работаем. Ведь наш рынок – это рынок быстрого реагирования – мы производим продукцию девять месяцев, а продаем всего три. В этой ситуации нужно обладать своеобраз-

ным даром предвидения, знать, что понадобится покупателю в следующем сезоне, какие новинки будут актуальны.

На продажи сильно влияют и погодные условия, например, ранняя или поздняя весна. Иногда мы планируем рекламную кампанию с одним продуктом, а приходится оперативно менять ее по ходу сезона. Мы работаем в непредсказуемых условиях и должны быстро реагировать на любые изменения рынка.

Наши дистрибьюторы говорят, что продукция фирмы «Август» имеет особую энергетику и поэтому хорошо продается. Наверное, мы просто очень хотим, чтобы то, что мы делаем, действительно было нужно людям, эффективно уничтожало вредителей, болести и сорняки, помогало вырастить урожай и сделать мир вокруг нас цветущим. Этот добрый отклик у потребителей, поддержка коллег и наш дружный коллектив стимулируют нас всегда быть на шаг впереди конкурентов, искать и создавать действительно эффективные препараты, удобную упаковку, искать нестандартные решения проблем рынка.

Направлению продукции для ЛПХ в компании «Август» в этом году всего 15 лет. Какие наши годы! Уверена, мы еще не раз заставим рынок говорить о нашей продукции и об «Августе».

Ответственность на каждом участке

Александр Николаевич БОБИН, заместитель директора по производству Филиала компании «Август» «ВЗСП».

На Вурнарский завод я пришел в первый раз в 1968 году после окончания школы, потом был призван в армию, и после службы пришел во второй раз в 1971 году. Учился в институте, закончил его в 1976 году. И все это время работал на ВЗСП: начинал аппаратчиком, потом был мастером смены, начальником цеха по производству гербицидов. Ну а в 1995 году, когда завод перешел к компании «Август», я стал заместителем директора по производству, и в этой должности работаю по сей день.

Тогда, в 1995 году, было очень тяжелое время. Производства как такового практически не было, зарплату людям не выплачивали, и рабочих в основном цехе № 180 осталось всего 10, остальные уволились, ушли кто куда. Мы тогда продолжали выпускать препараты в форме смачивающихся порошков. Руководители «Августа» сразу же поставили нам задачу перейти на выпуск пестицидов в жидкой препаративной форме. Вот тогда начался наш путь к современному производству. Сначала спроектировали и смонтировали в цехе № 180 две линии для выпуска инсектицидов и гербицидов. Опробовали линии, проверили новую продукцию, ее качество было высоким, сразу пошел сбыт. Это, в частности, были инсектициды Фуфанон и Циткор и некоторые другие. Потом мы сразу взялись за гербициды, и тоже успешно.

Что нам помогло вот так, сходу, освоить фактически незнакомое дело? Конечно, воля руководства, помощь опытных специалистов «Августа», хороший настрой рабочих, изголодавшихся по настоящей работе. И ответственное отношение к каждой «мелочи» со стороны всех работников снизу доверху. Мы все понимали, что в нашем производстве ошибаться нельзя. Разумеется, некоторые не критичные ошибки поначалу были, но мы анализировали каждую партию и тут же все исправляли.

Для нас тогда все было новым – и рабочих мы набирали новых, тут же их учили и учились сами, устанавливали высокие, «августовские» стандарты работы. В этом нам очень помогли опытные сотрудники «Августа» Юрий Геннадьевич Кротов, Виктор Сергеевич Бырихин, Владимир Львович Шарапов, опытный работник нашего завода Геннадий Данилович Куркин и другие. Вместе с ними мы осваивали новые виды производства, учили людей строго выполнять все инструкции, создавали ту рабочую среду и атмосферу четкости, ответственности, без которой не удалось бы наладить выпуск качественных препаратов.

Чтобы требовать от людей результативной работы, надо прежде создать им нормальные условия. И компания «Август» сразу обеспечила им своевременную выплату зарплаты, причем «живыми» деньгами, а не продуктами и вещами, как у нас было до того. Ну а позднее к зарплате прибавился соцпакет, другие социальные блага, и



А. Н. Бобин (в центре) с ветеранами ВЗСП на демонстрации, 9 мая 2008 г.

стимулов для добросовестной работы стало больше.

Люди сразу почувствовали, что «Август» ответственно относится к делу, и стали отвечать ему тем же. Я помню, при освоении новых производств нередко возникали сложные моменты, и наши работники цехов, если надо, оставались после смены, не уходили домой, пока не доводили дело до конца. Так было поначалу с каждым новым препаратом – пока мы не отработаем все нюансы, люди оставались в цехах до поздней ночи. Все горело желанием поскорее наладить производство.

Конечно, так было только в первые месяцы, надо же было с чего-то начинать, а потом «форс-мажорных» периодов становилось все меньше и меньше, коллектив вошел в нормальный ритм труда и отдыха. Неудивительно, что сейчас наши работники очень дорожат налаженным производством, своими рабочими местами, а ответственность вошла в привычку,

передается по наследству новым заводчанам.

Именно в те годы наладилось взаимное доверие между работниками и руководством завода и всей компании «Август». И это основа нашей стабильной работы в течение уже почти 20 лет. Когда у нас пошел выпуск востребованной продукции, оборот денег, обновление ассортимента – мы начали направлять работников на санаторно-курортное лечение, чего до того не было долгое время, стали предоставлять им различные социальные блага, позднее занялись улучшением жилищных условий...

Конечно, это укрепляло взаимное доверие в коллективе. Один маленький штрих: жители Вурнар и окрестных сел тогда завидовали нашим работникам, да и сейчас завидуют. У нас стала расти очередь на работу, появилась возможность отбирать наиболее достойных и отсеивать непригодных. Уже давно у нас практически нет текучести кадров, коллектив сформирова-

ровался, а тогда, в 90-х годах, только шло его создание, возрождались и формировались заново рабочие традиции.

Большинство заводчан работают на своих местах по 10 - 15 лет и более, они постоянно повышают квалификацию и досконально знают свой процесс, у них выработалось чувство локтя, взаимовыручки с товарищами, они всегда могут подменить друг друга. Поэтому каких-то сбоев из-за пресловутого «человеческого фактора» у нас давно нет.

Все рабочие знают: завод, компания «Август» за каждого из них встанет горой: обязательно заметит и оценит хорошую работу, обеспечит улучшение условий работы и жизни, повышение статуса... Вот на Дне химика в мае этого года мы поощрили более 100 работников завода. И каждую кандидатуру тщательно отбирали, так что это лучшие из лучших. И самые ответственные.

В «Августе» любой может достигнуть многого

Ольга Евгеньевна ГАРКУШИНА, главный бухгалтер компании «Август».

Я пришла в «Август» в 17 лет после окончания математического техникума, как специалист по компьютерам и верстке (в то время компания занималась издательской деятельностью). Понемногу стала помогать Светлане Немсачной (сейчас советник финансового директора – прим. ред.) и Сергею Морозову (ныне акционер компании – прим. ред.) вводить данные в простые бухгалтерские программы, стала учиться новому направлению.

Мне было интересно этим заниматься. К тому же в тот момент я продолжала учебу в институте по специальности «Автоматизированные системы управления». А потом получила и второе образование – в МГИМО по экономической специальности.

А все началось с того, что в ходе учебной практики в техникуме я познакомилась с сотрудником «Августа», который и пригласил меня на фирму. В то время я была свободной от семейных обязательств, легкой на подъем и с энтузиазмом согласилась. И с тех пор я здесь, сейчас уже в роли главного бухгалтера и акционера.

Мне кажется, что я остаюсь в «Августе» столь долгое время потому, что мне здесь просто интересно работать. Случается, конеч-

но, и рутинно, но скучно не бывает. Даже в стрессовых ситуациях, таких, как кризис конца 1990-х годов, мы справляемся. Он нас сильно подкосил, пришлось все начинать «с нуля». Но уже через год мы значительно увеличили капитал компании и наращивали его дальше. При этом ни один сотрудник в большинстве отделов не был сокращен. Ведь в тот момент было очень сложно найти работу, да и нам свои специалисты были очень нужны. Решили этот вопрос пропорционально снизить всем оклады, и таким образом сохранили всех сотрудников. А кризис 2008 года мы, можно сказать, прошли легко. В тот момент решение руководства о переходе на предоплату спасло компанию от значительных потерь.

«Август» – социально-ориентированная компания. Человечность – наше основное отличие от других фирм. Ведь здесь каждый сотрудник для руководства, прежде всего, – личность. Людей ценят и с точки зрения вклада в общую работу, и с точки зрения личных качеств. И, может быть, поэтому мало кто работает «спустя рукава», все дружны друг с другом. Наш бухгалтерский коллектив тоже очень сплочен. Каждый год отмечаем День бухгалтера, выезжаем куда-нибудь. И еще есть давняя традиция – отмечать Масленицу. До сих пор каждый сотрудник



О. Е. Гаркушина (слева) с такими же молодыми коллегами, 1994 г.

в этот день приносит какое-нибудь блюдо своего приготовления: блины, начинку и т. д., и мы собираемся веселой компанией.

Отношения между коллегами профессиональные, но в тоже время простые, дружеские. Это относится и к «пантеону» – руководству компании. С самых первых лет, когда у нас было мало людей и все общались просто, «накоротке», ничего в корне не изменилось. Руководители «Августа» так же близки к своим сотрудникам, открыты к диалогу. Никто не заболел «звездной болезнью».

Такая поддержка руководства очень важна. Вот, например, если говорить о генеральном директоре «Августа» – Александре Михайловиче Ускове – то у него есть важное

качество: способность не замечать препятствий. Когда на пути много преград, некоторые останавливаются, опускают руки. А Александр Михайлович просто принимает трудности к сведению и идет дальше. Да и остальные сотрудники, глядя на то, что руководитель всегда находит решение проблемы, чувствуют себя увереннее.

У нас любой может достичь многого, если постарается. Могу дать совет новичкам «Августа»: нужно всегда интересоваться смежными со своей работой областями, выходить за рамки своих обязанностей, пытаться увидеть свое место в общей работе компании. Важно видеть, как твой труд влияет на конечный результат. Тогда будет намного интереснее ра-

ботать, вы будете гораздо быстрее расти как специалисты. Как сказал на заре деятельности компании Сергей Морозов: «Нет такой технической науки, которую, если понял один человек, нельзя было объяснить другому».

Нужно просто стараться во все вникать, развивать себя. У нас немало талантов в разных областях. И в моем коллективе многие интересуются смежными профессиями – юриспруденцией, аудитом и пр. У некоторых есть хобби, в котором они достигли определенных высот. А в своем основном деле они высокие профессионалы.

В нашей компании поощряется такая разносторонность, она способствует общему росту. Деятельность «Августа» охватывает много сфер – от науки до производства и продаж, поэтому у нас всегда интересно. Каждый день и всю жизнь.

Работа бухгалтера – это зеркало всех процессов, происходящих в компании. Поэтому каждому бухгалтеру приходится хоть чуть-чуть, но разбираться в работе того участка, за отражение операций по которому он ответственен. И когда ты составил финансовую отчетность, то отчетливо видишь, как работа отдельных подразделений складывается в единую систему и приносит высокий результат. И радуешься вместе со всеми.

Материалы подготовлены Виктором ПИНЕГИНЫМ, Ольгой РУБИЦ, Людмилой МАКАРОВОЙ

Уникальный эксперимент «Августа»

Подготовка нового поколения управленцев, выявление молодых талантливых сотрудников со здоровыми профессиональными амбициями – проблемы, с которыми рано или поздно сталкивается каждая развивающаяся компания. Недавно руководство «Августа» сделало нетривиальный ход. 12 декабря 2013 года на совещании Правления фирмы было принято решение о проведении «Конкурса на временное замещение должностей руководителей высшего звена компании «Август».



Подведение итогов конкурса на общем собрании

Основная цель этого конкурса – выявление талантливых молодых сотрудников с лидерским потенциалом, а также подготовка резерва на ключевые управленческие должности компании. В этом по-настоящему уникальном эксперименте претендентам было предложено попробовать себя в роли 21 ведущего руководителя ключевых подразделений «Августа», в том числе генерального и финансового директоров, руководителей заводов в Чувашии и Беларуси.

В конкурсе можно было участвовать сотрудникам не старше 45 лет при замещении должностей директоров компании и заводов и не старше 35 лет – при замещении остальных должностей, без ограничений по географическому признаку. Нужно было также предложить руководству «Августа» свое видение, внести конкретные предложения по развитию направления и план работы на замещаемой должности. Всего кандидатами было подано 41 заявление. Они содержали более 130 идей, направленных на повышение эффективности и оптимизацию работы компании.

После рассмотрения заявлений и собеседования с кандидатами действующие руководители приняли решение о выборе исполняющего обязанности и в течение двух месяцев целенаправленно готовили резервиста для предстоящей работы. С 1 июня 2014 года действующие руководители «Августа» ушли в ежегодный оплачиваемый отпуск, а на время их отсутствия были назначены молодые и. о. с установлением им соответствующей доплаты.

Что же в итоге? 17 июля на общем собрании каждый из участников эксперимента представил результаты своей работы за период замещения, обозначил выявленные проблемы, поделился полученным опытом и впечатлениями. Все заместители без исключения оценили свое участие в конкурсе

как реализованную возможность получить колоссальный опыт, лучше оценить свои личные возможности, приобрести более глубокие знания и понимание бизнес-процессов, происходящих в компании.

Действующие руководители также остались довольны итогами конкурса. А генеральный директор компании Александр Михайлович Усков считает этот конкурс одним из лучших управленческих решений за последние годы. Он отметил его хорошие результаты, поблагодарил и своего заместителя – начальника отдела продаж Дмитрия Николаевича Плишкина – за то, что тот сумел за короткое время создать «боевой коллектив», справившийся со стоящими перед ним задачами. Также Александр Михайлович выразил желание продолжить традицию подобных конкурсов в будущем.

Проведенный среди сотрудников «Августа» опрос показал, что почти 80 % работников считают, что нужно и дальше проводить такие конкурсы. Ведь для многих это импульс к профессиональному росту. Компания дает шанс проявить себя абсолютно всем работникам.

Еще предстоит объемный анализ итогов проведенного конкурса, работа над наиболее ценными предложениями в виде отдельных проектов. А мы представляем короткие интервью с двумя участниками.

Дмитрий ПЛИШКИН (замещающий должность генерального директора, начальник отдела продаж, 39 лет): «Работа на месте генерального директора, безусловно, в корне отличается от того, чем я занимаюсь в своей должности. В первую очередь – колоссальной ответственностью, которая ложится на плечи руководителя. Ведь подпись генерального директора на каждом документе – конечная. То есть конечное решение и ответственность ложатся именно на него. Необходимо вникать в каждый вопрос, понимать процессы,

происходящие в разных подразделениях, разбираться в нюансах.

Для стабильной работы и развития компании очень важна связь между подразделениями. Ведь каждый из нас сидит в своем «окопе», часто не до конца понимая, как его работа влияет на функционирование компании в целом и на работу смежных подразделений.

Чтобы не растеряться во множестве задач, я посчитал очень важным для нашей команды молодых заместителей каждую неделю проводить короткие планерки, на которых обсуждать текущие вопросы, вместе думать над разрешением той или иной ситуации. Это помогало каждому понимать не только свою узкую сферу ответственности, но и то, как его решения влияют на других, определять приоритетные задачи и оперативно решать проблемы.

Кроме того, это позволяло более полно раскрыть потенциал и проблемы каждого сотрудника. За небольшой срок нашего замещения опыт с планерками, как мне кажется, показал свою высокую эффективность. Его я перенял у наших заводчан, побывав на планерках на заводах «Август-Бел» и ВЗСП – на производстве без них просто нельзя.

Но и для управленцев это полезно – именно организованно, не в кулуарах, а в рабочем порядке

разговаривать, обсуждать работу друг друга.

«Август» – молодая компания, и этот конкурс важен с точки зрения резерва идей, решений, кадров. Важно иметь свежий взгляд на то, что и как мы делаем, и эксперимент выявил людей с такими взглядами, людей активных, со своими идеями и возможностями их реализовать, принять на себя большую ответственность в период замещения. Могу назвать два важных преимущества конкурса. Первое – это вовлечение молодых сотрудников в действительное оперативное управление. И это не игра – команде заместителей были переданы абсолютно все полномочия по управлению! Второе, и, может быть, самое важное, – это посыл генерального директора, собственника, поддержанный всем руководством, о том, что мы – живая компания, открытая для восприятия новых идей, людей, готовая идти навстречу новому. Ведь в «Августе», и это большая редкость, дистанция между подчиненным и руководителем очень коротка, достаточно иметь хорошую идею и желание ее воплотить.

Александр Михайлович Усков лично рассмотрел абсолютно все заявления, ряд предложений был запущен в разработку, многих сотрудников увидели по-новому. Нужно просто быть активным:

«Под лежачий камень вода не течет».

Уверен, будут еще конкурсы, подобные этому. Но нельзя пренебрегать возможностями, которые есть и без этого, – участвовать в управлении компанией, влиять на принимаемые решения, предлагать свои идеи – в «Августе» это действительно возможно!».

Дмитрий ИЛЬИНСКИЙ (замещающий должность директора по производству, руководитель группы гранулированных форм препаратов технологического отдела, 34 года): «Сразу после вступления в замещаемую должность почувствовал, как давит груз ответственности. Первая неделя далась тяжело – в задачах было много незнакомого, во всем следовало разобраться. А еще много времени отнимала работа по моей основной должности. Хорошо, что у нас, производственников, июнь – достаточно спокойный месяц, и со временем я освоился в круге основных задач. Большое спасибо моим коллегам. Они адекватно отнеслись к моему временному повышению, помогли в работе.

Находясь на руководящем посту, открыл много нового лично для себя, а также в работе компании. Этот огромный опыт обязательно пригодится в будущем. Я расширил свой кругозор, освоил некоторые смежные области работы, лучше понял задачи своей дирекции в отношении взаимодействия с другими подразделениями.

Я рад, что за этот месяц удалось воплотить некоторые мои идеи в жизнь. Например, упорядочить процесс планирования производства. При этом мы базировались на предложениях начальника отдела планирования и статистического учета производства М. В. Васильевой. Я благодарен ей за проработку этой проблемы. Другая идея касалась обмена информацией о технологичности применения наших препаратов с отделом демонстрационных и технологических испытаний. В этом вопросе мы плодотворно сотрудничали с исполняющим обязанности начальника департамента маркетинга Д. А. Беловым и начальником ОДТИ С. В. Бочкаревым.

Из-за установленных в конкурсе возрастных ограничений я не думаю, что все замещающие сотрудники должны рассматриваться как кадровый резерв для руководящих должностей. В частности, управлять производством в такой компании должен человек с огромным опытом. На мой взгляд, конкурс, прежде всего, полезен в плане мотивации молодых сотрудников. Это шанс приобрести управленческий опыт, реализовать свои замыслы, повлиять на работу компании в целом, наконец, просто проверить себя. Кроме того, это своеобразная «ярмарка» идей, многие из которых могут оказаться весьма полезными».



Отчитывается Д. Ильинский