

# Поле Августа

Газета для земледельцев Май 2014 №5 (127)

С нами расти легче

## «Август» на грядке – урожай в порядке



### Уважаемый читатель!

Наступивший май, как всегда, богат на праздничные дни, которые большинство россиян по традиции отмечают на своих дачах, а также приусадебных участках, в загородных домах... только бы подальше от городской пыли. И поближе к природе, к своим любимым теплицам и грядкам, клумбам и газонам.

Так претворяется в жизнь на деле первомайский лозунг «Мир, Труд, Май!», потому что нет ничего более мирного, чем сельский труд на своей кусочке земли. Ну а чтобы этот труд еще и принес весомые плоды, их надо защитить. Точно так же, как и в «большом» земледелии, здесь требуются средства защиты растений, удобрения и многое другое.

Именно среди дачников в последние годы быстро растет авторитет компании «Август», которая почти 15 лет назад пришла на помощь «малому» земледелию, организовав отдельное производство ХСЗР в мелкой фасовке и создав для этого специализированный отдел. Пожалуй, впервые в нашей стране к дачникам и прочим «крестьянам в свободное время» отнеслись с таким уважением, предложив не только широкий ассортимент «заводских» препаратов с гарантированным качеством, но и новые способы продвижения товаров.

И дачники ответили взаимностью. Продажи продукции «Августа» с каждым годом растут, ее ассортимент расширяется, причем новые препараты создаются именно по запросам людей, по результатам изучения их потребностей, с учетом спроса. Реклама на телевидении с любимыми актерами («Август» первым на рынке ЛПХ использовал их в своих роликах) сделала препараты компании известными буквально в каждом доме.

В этом номере (стр. 10) выступает руководитель департамента средств защиты растений для ЛПХ Л. М. Люльева. Ей есть что порекомендовать дачникам к сезону. Чтобы малые сотки земли давали больше продукции лучшего качества.

Ваше «Поле Августа»



стр. 2-3

Что такое счастье



стр. 5

Наша олимпиада, третий финал



стр. 6-7

Договор дороже денег



стр. 8

На «Agro Show» в Колумбии



стр. 11

Для высокого качества зерна



## Герой номера

## Счастливым человеком



М. В. Клыков в кабинете

Так называет себя Михаил Васильевич КЛЫКОВ – генеральный директор ОАО «Гарант» Беловского района Курской области. Ровно восемь лет назад он уже был героем нашей газеты (см. «Поле Августа», № 5/2006). Тогда это хозяйство только начинало сотрудничать с компанией «Август» и стало уверенно подниматься в урожаях, расширять площадь пашни, присоединяя соседние поля. И вот новая встреча.

**Михаил Васильевич, я напомню несколько цифр из той нашей беседы в марте 2006 года. Земли у вас тогда было около 3 тыс. га, и вы договорились о присоединении пустующих 1200 га... «Под тяпкой» получали урожай сахарной свеклы до 180 ц/га, а в сотрудничестве с «Августом» стали накапливать по 400 ц/га. Урожаи зерна выросли с 30 - 35 ц/га до 60 ц/га. Выручка в 2005 году составила 106 млн руб., прибыль – 37,8 млн руб...**

Конечно, эти показатели с тех пор заметно изменились. Земли у нас теперь стало 9,7 тыс. га, сельхозпродукции ежегодно реализуем на 600 млн руб., прибыль в 2013 году составила 130 млн руб. (в 2012 году была 160 млн руб.). Работников тогда было всего 260 человек, а сегодня – 400 постоянных, да еще нанимаем временно около 100 человек. В полеводстве постоянно занято около 150 человек, остальные – в животноводстве. Держим 3,2 тыс. голов КРС, в том числе 1 тыс. дойных коров. Если восемь лет назад 500 ц/га свеклы мы получали только на лучших полях, то теперь меньше этого не бывает, а в среднем накапливаем 600 ц/га. Осимой пшеницы собираем в среднем по 60 ц/га, а отдельные поля дают и до 100 ц/га.

Что осталось неизменным – партнерство с «Августом». Как и восемь лет назад, работаем вместе с Александром Вениаминовичем Агибаловым и всей его командой. Но теперь уже доросли до точного земледелия, перешли на электронные карты полей, системы GPS и ГЛОНАСС, дифференцированное внесение удобрений по данным почвенных анализов...

**Насколько за это время выросла производительность труда?**

Давайте подсчитаем... Возьмем земледелие. Так вот, в 2005 году мы производили сельхозпродукции на одного работника примерно на 0,5 - 1 млн руб. А в прошлом году, если разделить около 600 млн руб. на 150 среднегодовых работников, получится по 4 млн руб.

**Это показатель хорошего фермерского хозяйства на Западе...**

На самом деле он намного выше, потому что у нас довольно много людей занято в обслуживании основного производства. В принципе, в растениеводстве мы могли бы обойтись всего 30 работниками. И если нам потребуется вести дело предельно жестко и рационально, то каждый наш механизатор-полевод может производить продукции на 10 - 20 млн руб. в год. Но... мы – социально направленное предприятие. Кроме как у нас, жителям окружающих сел больше негде работать. И нам приходится создавать новые рабочие места там, где без них можно обойтись, – чтобы занять всех людей, обеспечить им сносную зарплату вместо социальной пособия, снять возможную социальную напряженность. У нас, например, есть бригады для уборки территории села, обустройства кладбищ, лесополос и т. д. Да, приходится их содержать, и все это ложится на себестоимость. Но если этого не делать, мы получим куда более серьезные социальные проблемы.

**Восемь лет назад Вы рассказывали, как всем миром взялись против пьянства...**

Оно уже перестало быть проблемой, на работе давно никто не пьет. И мы ничего особенно не выдумывали, просто предложили людям работу и достойную заработную плату. И люди стали другими, у них изменились и отношение к работе, и смысл жизни. Ведь пьют обычно от безысходности, отсутствия перспективы, от того, что некуда пойти, нечем заняться. А когда у человека появляется мечта, например, построить дом, вырастить детей, сделать интересной жизнь, съездить за границу отдохнуть и т. д., – он уже начинает и думать и работать по-другому. Вот мы и стараемся предложить людям много чего «другого». Вообще, тратим много денег на помощь школам и детсадам, больницам и Домам культуры, православным храмам. Если есть за счет

чего помогать – почему же не помочь? Вот так и преодолели пьянство и теперь взялись за другую страшную напасть – курение. У нас сегодня ни один специалист не курит, да и со всеми другими ведем работу.

**Поделитесь опытом...**

Все очень просто – бьем рублем. Вернее, доплачиваем тем, кто не курит. Несколько лет назад ввели правило: специалистам, которые бросают курить, в течение года доплачиваем 100 % премии, всем остальным – 20 %. И вот год прошел, многие, кто хотел, действительно бросили курить, мы им для этого дали неплохой толчок и стимул. Одновременно ввели полный запрет на курение на любом рабочем месте, потому что у нас в большинстве случаев рядом находятся топливо, ГСМ, легковоспламеняемые вещи, дорогая техника. А теперь мы делаем второй шаг – запрет на курение вообще. Все курящие должны искать себе другую работу. Пусть это жестоко, неправильно, но от этого мы не откажемся. Люди нас поддерживают...

**Ну а в личном плане у Вас с тех пор что-нибудь изменилось? Наград, поди, прибавилось?**

Главные мои награды – внуки и внучки, их за это время появилось четверо. Сначала Данила, потом Алексей, Татьяна и совсем недавно – Меланья. Люблю их... не могу сказать как. Беззаветно. Сейчас у меня как бы еще один смысл жизни появился – в придачу к любимой работе, к стремлению сделать свою малую родину процветающей. Какие еще награды нужны? Я люблю свою работу, радуюсь ей каждый день. Мне приятно быть на своем рабочем месте – в кабинете, на поле, с людьми. Вообще, я прихожу к выводу, что мне очень повезло во всем. Повезло родиться в этом месте, стать сельхозником (хотя по образованию я инженер-электрик). Повезло, что много лет назад встретил такого человека, как А. В. Агибалов. Я тогда только только возглавил хозяйство, многого не знал, поэтому и не спорил с ним, а только выполнял все, что он говорил. И результаты пошли, как на дрожжах. А несколько лет назад он нам заявил: надо переходить на точное земледелие, создавать электронные карты полей, работать на земле «по спутнику»

и так далее... И мы стали всем этим заниматься.

Александр Вениаминович отучил нас жаловаться на погоду и приучил делать все, чтобы реально управлять посевом, ростом урожая. Сколько лет уже работаем с ним, а «потолок» урожая все поднимается и поднимается, и всегда есть куда расти.

**Можно провокационный вопрос: а если бы не было Агибалова?**

Думаю, в нищете бы мы не сидели, все равно бы двигались вперед, но не так быстро... Можно посмотреть на соседние хозяйства, у них такие же условия, как у нас, и руководители толковые, но... до наших результатов им далеко. К тому же Агибалов не только консультирует, учит, подсказывает, но еще и по-отцовски нас подталкивает к новым сортам, препаратам, технологиям. За годы сотрудничества он буквально вымуштровал всех наших агрономов и механизаторов, приучил их всегда думать о том, что мы делаем на поле и во имя чего делаем. Рядом с «Витаминычем» они все быстро растут как профессионалы... В общем, повезло мне во всем, я могу назвать себя счастливым человеком. И с селом моим Вишнево – я так люблю сюда возвращаться после дальних поездок!

**А что в селе изменилось за это время?**

Мы ведем его реконструкцию, все-таки основные строения были возведены в 60-е годы, они, понятно, устарели, обветшали. За прошедшие годы провели во все дома газ и воду, сделали канализацию. Так что уровень жизни изменился на глазах. Стало намного чище. Еще одна перемена, не знаю, хорошо это или плохо, – люди перестают заниматься домашним хозяйством, даже картошку не выращивают, потому что приобрести ее дешевле. Другими стали интересы у людей. Село не хочет отставать от города по потреблению материальных, культурных и прочих ценностей. И это правильно. Происходит перелом в сознании, люди не хотят работать круглые сутки, как наши родители, – весь день в колхозе, а что осталось от суток, то отдай домашнему хозяйству и чуть-чуть – на сон. Новое поколение хочет жить полноценно и имеет на это право. Это только горожане говорят: вот хорошо бы купить «домик в деревне», с садом, с коровкой – но сами почему-то в деревню не переселяются! Вот у нас уже нет коров в подворьях, и меня

это радует. Ведь держать корову дома – это значит отказаться от многого другого. И люди это давно поняли. В конце концов, мы в хозяйстве держим тысячу дойных коров со средним надоением 6 тыс. кг в год, они сыты и ухожены, молока вдосталь – зачем еще и дома этим заниматься?

Так что жизнь в нашем селе меняется стремительно, и мы помогаем этим добрым переменам. Еще недавно у нас не было газа, грязь была непролазная и т. д., а сегодня мы живем не хуже, а лучше, чем в городе!

**Людей прибавилось?**

Нет, к сожалению. Несмотря на все, что мы делаем, отток населения продолжается. У нас сейчас причудливо сочетаются разные проблемы – с одной стороны, уменьшается население, а с другой, приходят молодые местные специалисты, которым трудно найти достойную работу. Мы и так стараемся сохранить людей и уже дошли до того, что в хозяйстве примерно в 10 - 15 раз больше работников, чем реально нужно. Если сегодня уволить половину работающих или даже три четверти, – производство не пострадает. Какой-нибудь выпускник гарвардской школы бизнеса на моем месте так бы и сделал. И мне коллеги говорят: ты же бизнесмен, у вас частное АО, вот и занимайся бизнесом так, как от того требует! И что я могу ответить? Если я уволью людей – куда они пойдут? Вопрос без ответа... Так что я для себя решил: насколько хватит сил – буду продолжать это дело.

**Какова средняя зарплата у вас в «Гаранте»?**

Около 24 тыс. руб. в месяц, это намного выше среднеобластной. Ну а механизаторы, которые «тянут» производство, в среднем получают раза в два больше. Лучшие из них – еще в два раза больше. То есть на уровне хорошего заработка в городе. Это справедливо. И эту зарплату мы можем себе позволить платить людям. Мы не «продаем» все на зарплату, оставляем из своих доходов достаточно много средств на строительство, обновление техники, внедрение новых технологий и все остальное. Продолжаем много строить – например, склады для зерна недавно ввели, в этом году начинаем строить новые силосы-башни, планируем оборудовать склады всем необходимым для подработки. Поставим небольшой собственный элеватор на 20 тыс. т. Строим со-



М. Клыков, А. Агибалов и А. Беломестный на поле озимого рапса



временную мойку для техники... Все комбайны и трактора у нас под крышей, техника дорогая, она требует должного к себе отношения. Тракторы у нас самые современные, фирмы «Джон Дир», два гусеничных и пять колесных. Комбайны – тоже «Джон Дир», восемь машин разных модификаций. А прицепной инвентарь – в основном «Лемкен» (оборотные плуги, культиваторы) и «Амазоне» (разбрасыватели, опрыскиватели). Ну а в свеклоуборочной технике мы отдали предпочтение самым мощным комбайнам «Роба». Думаем приобрести сеялку для прямого посева, чтобы без обработки почвы засеять эрозионно-опасные склоновые участки полей. Раньше о таких «мелочах» не задумывались, старались, главное, получить высокий урожай, а он, дескать, все недостатки спишет. Сейчас пришло время, и появились возможности подумать о сохранении плодородия почвы. Мы каждый год заказываем обследование своих почв Рыльской агрохимлаборатории... И результаты анализов, кстати, показывают, что, несмотря на интенсивное использование земли, ее плодородие каждый год растет! Потому что мы используем для его пополнения все возможности – и органику вносим, и сидерацию применяем, все пожнивные остатки заделываем в почву, во время уборки зерновых большую часть соломы измельчаем и оставляем на полях, применяем под все культуры полные нормы минеральных удобрений... Так что своим потомкам мы оставим землю облагороженную, с повышенным плодородием. Как и полагается настоящим хозяевам.

#### Расскажите о системе использования техники с применением систем GPS и ГЛОНАСС.

Второй год мы работаем по системе «Агроконтроля». На каждой машине установлена навигационная аппаратура, и мы можем отслеживать маршрут и скорость движения, просто, объемы выполняемых работ и многие другие параметры. Диспетчер, который ведет этот контроль, продумывает логистику перемещения техники и др. И я, как руководитель хозяйства, каждый день получаю анализ о работе техники, причем по каждой машине в хозяйстве. Более того, диспетчер и мы, специалисты, на своих планшетных компьютерах можем проследить работу каждого агрегата, каждой машины в любой момент. И если какой-то агрегат в поле надолго остановился или движется с недопустимо повышенной скоростью (скажем, на посеве свеклы) и т. д. – все это диспетчер видит и сразу сообщает нам. Конечно, механизаторам было непросто привыкнуть к тому, что спутник следит за каждым шагом, некоторые даже уволились – не захотели работать открыто, по-честному. Ну а остальные постепенно привыкли, поняли, что это все на пользу урожая, заработка... С каждым годом мы находим в этой системе все больше возможностей для улучшения работы техники на полях, экономии топлива и многого другого.

#### А могли бы обойтись без нее?

Конечно, ведь многие хозяйства обходятся! Но я бы сказал, что GPS-ГЛОНАСС это не прихоть, а инструмент для повышения прибыльности земледелия. Мне понравилось, как выразился один специалист по No-till: если вы можете и дальше повышать свою прибыльность

без No-till – так и работайте без него! То же самое у нас произошло с GPS – в какой-то момент, года три-четыре назад, мы в своем росте уперлись в невидимую стену и поняли, что без этой системы не сможем расти дальше. Вот потому и перешли на нее.

И дело касается не только чисто инженерных моментов использования техники. Вот, например, такой вопрос, как пестрота плодородия наших полей. Когда мы составили электронные карты полей и вели уборку урожая, то на мониторах комбайнов впервые увидели, как при одинаковой агротехнике и затратах «прыгает» урожайность, скажем, озимой пшеницы, по участкам поля: в центре его компьютер показывает 100 ц/га, на склоне – 30, а в лошине – 20 ц/га! Так что теперь мы лучше видим, что и где нас сдерживает, что надо изменить, у нас на многое открылись глаза. Мы теперь способны точнее оценивать средства производства, те же сорта, системы защиты и т. д. Работать становится интереснее, мы начинаем реально управлять урожаем. Вернее, пока учимся этому.

#### Вот вы уже почти 15 лет работаете с «Августом». Стали настоящими партнерами, друзьями, ставите вместе большие цели и добиваетесь их достижения. А есть ли подобное содружество у других фирм?

Возможно, и есть, я не слежу за такими вещами. Но главное то, что в грамотном применении ХСЗР, говоря шире – в современном ведении земледелия, первопроходчиком, по-моему, был именно «Август», а в нашей области – А. В. Агибалов. Который первый стал не просто продавать качественные средства защиты, а учить людей, как их грамотно применять, добиваться от них максимального эффекта. Так сейчас начинают работать многие фирмы – вслед за «Августом». И второе – сейчас на рынке много хороших препаратов, просто глаза разбегаются. Но все дело в цене, вернее, в соотношении цены и качества. И здесь, по моим наблюдениям, у «Августа» лучшие позиции. Еще один показатель – надежность. С другими фирмами нередко бывает так: заплатишь за одно, а получаешь под той же вывеской другое. С «Августом» так не бывает. Нам легко работать с компанией, и агрономам, и механизаторам, каждый из нас понимает свой маневр, что и для чего он делает...

#### Теперь я прошу подключиться к беседе Андрея Васильевича БЕЛОМЕСТНОГО, главного агронома ОАО «Гарант». Назовите основные моменты, «изюминки» в выращивании основных культур, которыми Вы бы могли поделиться с читателями «Поля Августа».

Сначала напомним основные показатели в своей отрасли. У нас 9,7 тыс. га пашни, сахарной свеклы сеем 2 тыс. га, озимых (в основном озимой пшеницы) – 3 тыс. га, зернобобовых – около 1,5 тыс. га, кормовых культур – 1 тыс. га, кукуруза на силос и люцерна в чистом виде. На корм также используем около 5 - 6 тыс. т зерна, а это урожай с 1 тыс. га. Так что около 2 тыс. га у нас фактически не дают дохода, их просто вычеркиваем из баланса. Корма вырастили, затраты понесли, но они «ушли» в молоко, а оно не дает прибыли... Чистого пара у нас никогда не было. Лучшие предшественники для озимых – зернобобовые: го-



Проверка: правильно ли посеяна свекла?

рох, люпин, соя, нут. Ставим задачу каждый год готовить под посев озимых не менее 2 - 2,5 тыс. га полей после зернобобовых.

Главная наша «изюминка» в земледелии, я считаю, в том, что мы многое делаем для выравнивания плодородия. Уже три года применяем для этого электронные карты полей, дифференцированное внесение удобрений, дифференцированный посев с помощью GPS, ГЛОНАСС и другие элементы точного земледелия. Конечно, мы здесь еще в самом начале пути, выравнивание плодородия – дело долгое. Мы каждый год выполняем обследование полей, оно показывает, что пестрота элементов плодородия пока остается значительной. Эти точные данные по каждому квадрату каждого поля позволяют нам работать не вслепую, да и экономить значительное количество удобрений и семян. По данным электронных карт полей разбрасыватель автоматически вносит на запланированный урожай на одном участке, скажем, 50 кг/га д. в., а на другом – 300 кг/га. Одна только экономия удобрений окупает все затраты на точное земледелие!

На озимой пшенице постоянно испытываем много сортов, но непревзойденным уже 14 лет остается сорт Ермак зерноградской селекции. Внесение удобрений рассчитываем на формирование урожая 80 ц/га, в 2013 году получили в среднем со всей площади 67 ц/га. Могли взять больше, но подкачали другие сорта, которые дали намного меньше. Если бы возделывали один Ермак, так бы 80 ц/га и получилось. После уборки предшественника обычно выполняем двукратное дискование, внесение удобрений (отдельно калий и фосфор), затем культивацию и посев озимых. Под кукурузу и сахарную свеклу ведем вспашку, под зерновые проводим глубокое рыхление, так что почва у нас «дышит», плужная подошва не образуется.

Подкормку озимых ведем трижды: самую первую – аммиачной селитрой, потом через неделю – сульфатом аммония (в наших почвах дефицит серы), затем, по выходу флагового листа, – снова аммиачной селитрой. Самая первая защитная обработка озимых – смесью фунгицида Бенорад, гербицида Балерина, добавляем в смесь еще регулятор роста, микроэлементы, а в последние два года стали добавлять также инсектицид Борей. Он обеспечивает защиту растений до фазы начала колошения, тогда

мы его применяем снова, и третий раз вносим Борей уже по колосу, против жука-кузьки.

Конечно, защита озимой пшеницы начинается с составления протравливающей смеси. У нас она такая: Виал ТрaсТ, 0,3 л/т + Витарос, 1,5 л/т + Табу, 0,7 л/т + Аквамикс, 0,1 кг/т + Лигногумат, 0,1 кг/т. Постоянно испытываем различные схемы и дозировки протравителей. Табу в этой смеси необходим против хлебной жужелицы, зерновой совки и некоторых других вредителей всходов. Они были у нас серьезной проблемой и заметно снижали урожай. Как стали применять Табу, мы о них забыли. Еще один наш «пунктик» – десикация, применяем ее на всей площади озимой пшеницы, начиная с 29 % влажности зерна, используем Торнадо 500 в дозировке 1 - 2 л/га. Этот прием намного облегчает и ускоряет уборку, снижает потери, упрощает маневр техникой, да и зерно идет ровное, сухое, солома идеально измельчается... Мы уже давно оставляем на поле при уборке почти всю солому, за исключением небольшой площади, где заготавливаем ее на подстилку. Добавляем азот для ускорения ее разложения. И эта мера дает эффект – почва заметно пружинит, чувствуется, что в ней есть свежая органика.

Из гербицидов на пшенице применяем Балерину и попозже – Ластик 100, на отдельных полях – Деметру. Выполняем две обработки фунгицидами, сначала весной идет Бенорад, по колосу – Колосаль Про. В этом сезоне испытываем двухкомпонентный препарат Спирит. Несколько слов об агротехнике пропашных, это у нас сахарная свекла и кукуруза. Начинаем заниматься и озимым рапсом, как возможной заменой сахарной свекле, но здесь пока опыта немного. Итак, сахарная свекла. После уборки предшественника, это озимая пшеница, сразу вносим азот в виде мочевины для ускоренного разложения соломы и через неделю – две выполняем дискование. Потом отдельно вносим калий и фосфор по результатам диагностики на планируемый урожай. Затем – вспашка. По мере отрастания сорняков – культивация. Весной – «прибивка» зяби, внесение аммиачной селитры, культивация и посев. Потом сразу начинаем химпрополки, их обычно три-четыре за сезон. С ними совмещаем две фунгицидные обработки и до трех-четырех инсектицидных – против долгоносика (у нас это бич).

Препараты для защиты свеклы – все «августовские». Первую обработку обычно до появления всходов свеклы проводим Торнадо 500, 1 - 1,5 л/га (уничтожаем зимующие и однолетние «высочки»), по всходам начинаем работать гербицидом Бицепс 22 в небольшой пониженной норме по самой ранней фазе развития сорняков, «по семядольке». Всего Бицепса 22 используем 3 л на 1 га, это либо три раза по 1 л/га, либо два раза по 1,5 л/га. Другие гербициды добавляем в баковые смеси в зависимости от состояния засоренности – Трицепс, Пилот, Лонтрел-300 (вместо него теперь используем Хакер), Квикстеп.

Свекла у нас давно стала центром севооборота и хорошим предшественником для всех других культур, потому что после нее земля остается окультуренная, рыхлая, чистая, хорошо заправленная удобрениями. Поэтому часто после свеклы размещаем кукурузу на зерно, тогда чередование принимает такой вид: озимая пшеница – сахарная свекла – кукуруза на зерно – горох – озимая пшеница и т. д. Нередко после сахарной свеклы успеваем подготовить поле сразу под озимую пшеницу, и получается отлично – по 70 ц/га классного зерна.

Кукуруза. На ней все проблемы в защите от сорняков снимает Дублон голд. Так же, как и на свекле, вносим под нее с осени калий и фосфор отдельно по электронным картам, а весной добавляем азот, по 3 ц/га. Испытываем и применяем разные гибриды от многих производителей. Сею переоборудованными свекловичными сеялками. Стабильно получаем урожай сухого зерна около 90 ц/га, один раз было около 102 - 105 ц/га. Но пока мы за кукурузу по-серьезному еще не взяли, главными культурами-кормильцами остаются озимая пшеница и сахарная свекла. Но если потребуются – сможем быстро перестроить земледелие, нарастить объемы производства...

**Спасибо за беседу! Желаю «Гаранту» дальнейшего процветания, хорошей прибыли каждый год!**

Беседу вел  
Виктор ПИНЕГИН  
Фото автора

#### Контактная информация

Михаил Васильевич КЛЫКОВ  
Тел. приемной: (47149) 2-11-66



## Из первых рук

## В НОВЫЙ сезон – С ОПТИМИЗМОМ!



И. В. Горбачев

**В последние годы Курская область набрала неплохую динамику развития и уверенно выдвигается в число ведущих аграрных регионов России. Что стоит за этими переменами, с чего они начинались? Об этом рассказывает председатель Комитета агропромышленного комплекса Курской области Иван Васильевич ГОРБАЧЕВ.**

«Мотором» нашего подъема стала, конечно, сахарная свекла. Два года назад мы вышли на уровень ее посевных площадей 118 тыс. га, а по валовому сбору корнеплодов – на 4,7 млн т. Такого «вала» не было даже в лучшие советские времена, когда свеклы сеяли до 180 тыс. га. Но главное – мы смогли резко повысить ее урожайность. Если в середине 80-х годов в хозяйствах работали урожаю в 200 - 250 ц/га, то в 2013 году мы накопили в среднем по области 413 ц/га и еще пережили, что могли собрать намного больше.

Лет 10 назад у нас было заметное падение по сахарной свекле, но мы постепенно преодолели его и стали наращивать обороты. Приняли областную трехлетнюю программу по свекле, и она дала хороший толчок подъему как этой отрасли, так и всего сельского хозяйства. Именно тогда, в начале 2000-х годов мы обратились к поставщикам семян, удобрений, техники и ХСЗР с призывом не только добросовестно и своевременно выполнять свои обязательства перед сельхозпредприятиями, но и вести консультационно-технологическое сопровождение своей продукции, обучение хозяйств новейшим технологиям. И я благодарен компании «Август» и руководителю ее представительства в области, Александру Вениаминовичу Агибалову, за то, что именно «августовцы» первыми откликнулись на наш призыв и наладили действительно продуманное сопровождение своих продуктов, предметную работу с хозяйствами. Именно тогда началась дорога к тем результатам, которых мы сегодня достигли.

Мы сегодня знаем: там, где работает «Август», за урожаи сахарной свеклы можно не беспокоиться – там получают урожаи по 600 - 700 и до 800 ц/га и даже более.

Именно на базе этих хозяйств мы, как правило, проводим Дни поля и семинары и приглашаем на них самый широкий земледельческий актив – от глав районов и руководителей инвестиционных компаний до фермеров и даже владельцев ЛПХ. Потому что на таких семинарах каждый может многому научиться. Пример «Августа» вдохновил другие компании, они начинают работать так же – не просто реализуют свою продукцию селянам, но и ведут ее сопровождение, учат, как получить от нее наивысшую отдачу.

Прошлый сезон для нас сложился непросто, но мы удержали завоеванные позиции – накопили около 4 млн т сахарной свеклы при средней урожайности чуть более 400 ц/га. Могли, и должны были, получить намного больше, но по чисто экономическим причинам хозяйства нескольких крупных компаний заметно снизили общие показатели. И, тем не менее, мы смогли обеспечить бесперебойную работу всех девяти сахарных заводов на территории области, выработали свыше 400 тыс. т белого сахара. То есть сегодня мы можем заявить, что каждая десятая тонна российского сахара выработана в Курске.

В последние годы мы вместе с Союзом сахаропроизводителей России, «Августом» и другими организациями трижды провели на территории области Международный сахарный форум, приняли много гостей из всех уголков России, а также из-за рубежа. Мероприятия форума имели большой эффект, оказали заметное влияние на дальнейший подъем свеклосахарного производства в области и явились своеобразным признанием достигнутого у нас уровня ведения отрасли. Мы лишней раз показали всем и убедились сами в том, что умеем выращивать и перерабатывать сахарную свеклу.

А в прошлом году у нас было проведено правительственное совещание по уборке зерновых в главе с Председателем правительства РФ Д. А. Медведевым. Все высокие гости были приятно удивлены, когда мы им показали опытные участки, на которых испытываем новые сорта, гибриды, схемы удобрения, системы защиты и др. Далеко не в каждом регионе есть что-то подобное.

Мы в руководстве области приняли решение сделать достигнутые показатели нормой – то есть отводить под сахарную свеклу ежегодно не менее 100 тыс. га и производить 4 - 4,5 млн т корнеплодов. Ведь при любых колебаниях погоды, рынка, экономики эта культура остается наиболее рентабельной в большинстве наших хозяйств, основой севооборота и всей системы земледелия. Если средняя прибыльность зерновых в наших условиях – 22 %, то сахарной свеклы – 27 %, ну а в хороших хозяйствах, где свеклой умеют заниматься, уровень рентабельности доходит до 60 - 70 % и выше.

Сейчас одна из главных проблем, которая сдерживает развитие свекловодства, – нехватка мощностей ее переработки. Заводов вроде много, но они маломощные и несовременные, надо строить новые. Производство корнеплодов мы наладили на хорошем уровне, и оно, я бы сказал, на добрый десяток лет опережает развитие переработки. Это особенно вышло на показ сезон 2012 года, когда в области было выращено 4,7 млн т корнеплодов, и нам с большим трудом удалось их переработать. Однако рост у нас идет по всем направлениям, и в других отраслях те же проблемы. Стремительно растут объемы производства масличных культур, в прошлом году произвели их без малого полмиллиона тонн, в том числе семян подсолнечника 360 тыс. т, а предприятия переработки к такому урожаю оказались не готовы. Приходится значительную часть урожая вывозить за пределы области.

Еще один вектор роста – кукуруза на зерно. В прошлом году произвели его 900 тыс. т, чего прежде никогда не бывало. В этом сезоне ставим задачу получить 1 млн т зерна этой культуры. И опять – хороший урожай застал врасплох, переработать его на месте полностью мы не сможем, вагонами отправляем за пределы области...

А ведь еще 15 - 20 лет назад перед нами стояла задача, прежде всего, повысить отдачу полей. И я очень рад, что в области нашлись такие люди, как И. И. Гуреев и А. В. Агибалов, которые взвалили на себя тяжелейшую ношу не только отработать современную технологию возделывания свеклы, но и научить свекловодов ее правильно применять. Вспоминаю середину 80-х годов, я работал тогда председателем колхоза в Хомутовском районе, и мы сеяли 500 га сахарной и 100 га кормовой свеклы (для большого дойного стада). Иван Иванович и Александр Вениаминович тогда учили нас, производственников, буквально всему заново – как переоборудовать сеялки выталькивателями для того,

чтобы вести точный высев на конечную густоту, как применять одноростковые гибриды, вносить гербициды – и переходить на выращивание без затрат ручного труда...

Тогда нам, людям на земле, все это касалось диким и надуманным, тогда 99,9 % посевов сахарной свеклы в области выращивалось с применением ручного труда, причем труда очень тяжелого, отупляющего. И когда сегодня я рассказываю 20-летним студентам, что у нас практически на 100 % площадей свекла выращивается без затрат ручного труда – молодым трудно представить, что совсем недавно все было наоборот. На российских полях произошла невидимая, тихая революция – переход к новейшей технологии, и в нашей области у ее истоков стояли такие люди, как И. И. Гуреев и А. В. Агибалов.

Им пришлось непросто, на всех агрономических совещаниях их обязательно «вызывали на ковер», задавали много вопросов, спрашивали и переспрашивали, уточняли, сомневались, спорили и т. д. Многие азы земледелия тогда приходилось пересматривать на ходу. Вот, например, сроки сева ранних зерновых, тогда все земледельцы у нас ориентировались на дату 25 апреля – до этого срока, дескать, надо отсеяться. Агибалов с Гуреевым утверждали, что это слишком поздно, это ведет к большим потерям влаги и недобору урожая. Сеять ранние яровые надо исходя из простого правила: долгота дня должна быть не больше 13 ч. То есть, по нынешнему году, отсеяться нам надо было до 2 апреля. Так мы нынче и рекомендовали агрономам, так в большинстве хозяйств и отсеялись. Теперь это стало истиной, но утверждалась она трудно. То же самое и с ранним, то есть нормальным, севом сахарной свеклы (вместе с ранними яровыми) – здесь новаторам пришлось преодолеть сильное сопротивление пожилых свекловодов.

В то же время ранний сев сахарной свеклы позволяет многим хозяйствам начинать копку и отгрузку корнеплодов на завод, скажем, не 20 сентября, а 20 августа и получать за счет этого хорошую прибавку к цене. И зерновые у нас стали созревать раньше привычных сроков, а это дает возможность больше поработать с землей и лучше подготовить поля под посев последующих культур.

Ранний сев – только один из многих приемов, позволяющих полнее использовать биоклиматический потенциал нашей местности. С подачи новаторов мы в последние годы стали шире испытывать разные сорта и гибриды наших сельхозкультур, отбирать те из них, которые позволяют полнее использовать теплое время года, стали более вдумчиво работать с удобрениями, средствами защиты растений, новейшими сельхозмашинами и другими ресурсами земледелия. Все это, вместе взятое, и привело к тому, что я называю революцией в земледелии, постоянному росту его продуктивности.

Именно поэтому, несмотря на все трудности, большинство наших хозяйств живет совсем не плохо. Это самое главное. Приведу толь-

ко один пример: если пять лет назад средняя заработная плата на селе у нас составляла около 10 - 11 тыс. руб., то сегодня – 18,4 тыс. руб. По этому показателю мы занимаем второе место в Центральном Федеральном округе (после белгородцев). И это средняя зарплата, причем во многих хозяйствах она гораздо выше, а комбайнеры, шоферы в момент страды зарабатывают так, что и горожане позавидуют. Если вы проедете по нашим селам, то увидите много новых больших домов на два и три уровня – и это не «олигархи», а механизаторы отстраиваются. Практически в каждом сельском дворе – автомашина, и часто не одна. Наши селяне стали активнее заниматься личным подсобным хозяйством, благо для этого им выдается от хозяйства при хорошей работе по несколько тонн зерна за сезон, другие корма, молотняк...

И меня это только радует. Потому что земля не пустует, дает большую отдачу, а всем людям на ней находится достойное дело. Все, кто хотят, работают и хорошо зарабатывают, область с избытком обеспечивает себя по большинству сельхозпродуктов и поставляет много продукции за пределы «на экспорт», с большим прибытком для себя.

Планов на перспективу у нас много. Например, сократить до минимума паровые площади, ускорить возврат заброшенных участков в активный оборот. Если учесть все резервы, то получается, что мы в Курской области можем реально получать ежегодно 5 млн т зерна (пока вышли на 4 млн т) и войти в пятерку крупнейших зерновых житниц России. Мы реально можем производить у себя и 5 млн т корнеплодов сахарной свеклы... Надо только соответственно подтянуть инфраструктуру.

Планируем наводить экологический порядок на пахотных угодьях. Например, сейчас Курское представительство «Августа» активно пропагандирует расширение посевов зернобобовых (гороха, сои, нута, люпина), и это очень важно для осуществления наших планов. Ведь это реальная экономия на удобрениях, улучшение состава предшественников для озимой пшеницы, производство высокобелкового зерна для животноводства – плюсов очень много. С подачи «августовцев» наши хозяйства из года в год выращивают все больше сои и гороха, в этом сезоне впервые посеют около 10 тыс. га белого люпина.

Вслед за добрыми переменами в земледелии у нас постепенно подтягивается животноводство. Поголовье свиней в области достигло 1,2 млн – никогда такого не было! Мы резко увеличили производство куриного мяса, есть положительные сдвиги и в выращивании КРС... Словом, мы работаем с большим заданием и оптимизмом, ставим и выполняем большие планы. Чего, как говорится, и вам от души желаю.

Посевная идет успешно, на 4 апреля мы засеяли уже более 200 тыс. га ранними зерновыми и сахарной свеклой. Поздравляю всех коллег-аграриев с началом нового сезона! Пусть он будет удачным, обильным! До новых встреч на поле!

Записал Виктор ПИНЕГИН  
Фото автора



Событие

# Третья агроолимпиада: финальный аккорд



Пятёрка победителей

26 февраля состоялся финал 3-й Международной агрономической олимпиады компании «Август». На этот раз агрономы из Российской Федерации, Украины, Казахстана и Беларуси, которые вышли победителями на областном и республиканском уровнях, собрались на базе самого молодого предприятия компании – ЗАО «Август-Бел» в Республике Беларусь. Такие олимпиады проводятся с 2010 года.

Участникам третьего финала были предложены 78 вопросов разного уровня сложности, и для ответа на каждый отводилось от 40 до 60 секунд. Компания «Август» объявила достойные призы победителям, которые займут три первых места: соответственно автомобиль «Рено Дастер», недельная поездка на двоих в Арабские Эмираты и поездка в Турцию. Как и положено на подобных форумах, за ходом творческого состязания следила авторитетная квалификационная комиссия, в состав которой вошли известные в области защиты растений представители стран-участниц олимпиады.

Места распределились следующим образом. Третье место заняли **Валерий Александрович ЖУКОВ** из ОАО Агрофирма «Птицефабрика «Сеймовская» (Россия, Нижегородская область), **Сергей Сергеевич ГУДКОВ** из ООО «Малинищи» (Россия, Рязанская область) и **Петр Михайлович МАРЫЧУК** – из холдинга «Мироновский хлебопродукт», филиал «Ридный край» (Украина, Винницкая область), которые набрали по 55 баллов из 78 возможных. На втором месте – **Александр Иванович РОДИОНОВ** из Южно-Алексеевского филиала ЗАО «Востокзернопродукт» (Россия, Республика Татарстан) – 58 баллов. А первое место, набрав 59 баллов, завоевал **Роман Дмитриевич СТЕЦУН** из ЧАО НПФ «Урожай» того же холдинга «МХП» (Украина, Черкасская область).

Третья агроолимпиада «Августа», как и предыдущие, вызвала большой эмоциональный подъем среди агрономов, оставила после себя множество мнений, оценок и впечатлений. Предлагаем несколько интервью.

Говорит **Иван Филиппович РЫБАК**, консультант ТО «Железное» (Казахстан): «В подобных олимпиадах в своей стране я участвовал дважды, а сейчас вот соревновался и на международном уровне. У меня большой стаж агронома-практика: начинал работать в 1964 году, и уже на второй год работы совхозе «Беловский» принимал первый в области семи-

нар по применению гербицидов. С тех «хрущевских» времен много воды утекло, а к применению «химии» на полях до сих пор отношусь с особым вниманием и интересом, хотя и очень избирательно и осторожно – с позиции «не навреди». С учетом большого опыта работы меня пригласили работать консультантом в ТО «Железное». Это частная фирма, которая занимается поставками хозяйствам ХСЗР производства различных мировых компаний. Конечно, на этом рынке сложилась жесткая конкуренция, и ее участники активно ищут новые формы и методы работы с аграриями. И хорошо, что компания «Август» старается налаживать и расширять контакты с технологами растениеводческой отрасли, прежде всего, посредством их обучения, консультирования, технологического сопровождения своих препаратов. И агроолимпиада занимает в этом деле далеко не последнее место».

**Сергей Владимирович СОРОКА**, директор Института защиты растений: «На олимпиаду меня пригласили в качестве члена квалификационной комиссии от Республики Беларусь... Считаю, что мы провели очень интересное и весьма нужное мероприятие. Ведь для работающего агронома очень важно учиться всю жизнь, а олимпиада – одна из наиболее эффективных форм обучения. Вопросы для финала были представлены специалистами стран-участниц и касались, в основном, защиты растений. Они в большинстве своем теоретические, кроме того, некоторые из них предполагали неоднозначные ответы. И если на итогах финального тестирования посмотреть шире академических рамок, то они гораздо выше официальных, что говорит о высоком профессионализме участников олимпиады. Очень важно, что здесь собрались специалисты из самых разных мест, они с удовольствием знакомились, обменивались опытом. Интересной и полезной была экскурсия по заводу «Август-Бел» и общение со специалистами предприятия, что дало возмож-

ность агрономам найти ответы на многие вопросы, касающиеся качества препаратов, взаимоотношений производителя и потребителей, обезвреживания отходов и т.д.

В свое время нам приходилось приезжать сюда, чтобы убедить местное население в безопасности будущего завода, где производство будет основано на формуляции препаратов, при которой температура выше 70 °C не поднимается. И компания «Август» успешно осуществила свою идею – построила здесь современное перспективное производство, которое в короткие сроки заняло в республике ведущее место среди производителей СЗР. И, кстати, остается пока единственным в республике, где решена проблема термического обезвреживания отходов. К нему был особый интерес».

**Александр Иванович РОДИОНОВ**, заместитель директора филиала: «Работаю агрономом в агрофирме, которая занимается земледелием на достаточно высоком уровне. Во всяком случае, что касается средств защиты растений, то на своих культурах мы перепробовали практически все препараты компании «Август», а так-

же ведущих мировых фирм-производителей. Считаю важным участвовать во всех мероприятиях, которые они проводят, ведь сегодня мало того, что ты пришел и работаешь, – надо постоянно учиться, овладевать новыми приемами, технологиями, препаратами и т.д. Как специалист, могу сказать, что препараты «Августа» свое заявленное качество оправдывают, и в моей практике не было случая нареканий или претензий ни по одному из них. И с удовольствием принимаю участие в «августовской» олимпиаде, которая является хорошим стимулом для совершенствования и обновления знаний по агрономии. Это повод лишний раз полистать справочную литературу, посидеть в Интернете, найти ответы на многие вопросы, до которых прежде, как говорится, руки не доходили. А главное – это способствует повышению престижа нашей профессии... Олимпиада проведена на «отлично», побольше бы таких встреч! Было честью дойти до финала, а уж попасть в число призеров... У меня голова пошла кругом от радости, что не подвел свою команду и победил в соперничестве с крепкими профессионалами. Теперь мы на целую неделю съездим с женой в Арабские Эмираты, хотя домашнее хозяйство пока оставить не на кого...».

**Роман Дмитриевич СТЕЦУН**, агроном по защите растений: «Наше сотрудничество с компанией «Август» продолжается уже четыре года. Начинали с применения одного - двух препаратов и пришли к более тесному партнерству: в прошлом году мы приобрели «августовской» продукции уже на сумму около 800 тыс. долл. США. Широко применяем, например, такие гербициды, как Торнадо, Миура, фунгицид Колосаль...»

Что сказать об этой олимпиаде? Во-первых, молодцы ребята, которые составляли вопросы олимпиады. Они подобраны так, чтобы реально выявить, что агроном знает и что умеет. Вопросы настолько разные, что нужно быть теоретиком с хорошей практикой: ни молодой специалист без практического опыта работы, ни практик, не желающий учиться, с сегодняшними вопросами не справились бы. И вопросы «заковыристые»: 50 % из них касались того, что человек может почувствовать только в поле, а остальные – чисто теоретические из студенческого периода. Во-вторых, молодцы участники, которые по-

казали лучшие результаты, чем на прежних олимпиадах, и проявили себя настоящими профессионалами. Результаты большинства из них – выше среднего уровня, то есть здесь собрались серьезные люди и опытные агрономы.

Что касается моей победы на олимпиаде, то у меня эмоций – море. В Беларуси я второй раз, а в «августовской» олимпиаде принимаю участие уже третий раз. Прежде не удавалось подниматься до призовых мест, останавливался где-то на пятом - седьмом местах. Представляете: два раза проиграл, два раза жил в гостинице с победителями, сидел рядом с ними и по-доброму завидовал им. Думаю, нынешние мои коллеги-участники испытывают ту же чисто спортивную злость, ведь это лучшие агрономы Украины, России, Беларуси, Казахстана, которые прошли через жернова региональных соревнований и ехали сюда с надеждой победить! Я уверен, что все они заслуживали победы... Одним словом, адреналина в кровь олимпиада прибавила всем участникам.

Безусловно, я рад победе и выигранному автомобилю, ведь дома у меня старенький шестой «Жигуленок» – к сожалению, на зарплату агронома приобрести машину классом повыше непросто. Конечно, обрадуются жена и дочка: моя Наталья – бухгалтер, а Анастасия еще учится в техникуме на экономиста. Никаких амбиций «выше крыши» у меня нет. Результат олимпиады для меня – прежде всего, повод еще раз посидеть над литературой, разобраться и найти правильные ответы на те 19 вопросов из 78, которые «не взял». На проверку, казалось, вроде простой вопрос, а начинаешь анализировать, оказывается у него такая «патология», что найти правильный ответ, который может быть и не один, не так просто. Во всяком случае, олимпиада – отличная форма обучения агрономов, которую надо продолжать, развивать и совершенствовать...».

Назовем также нескольких участников финала олимпиады, набравших более 50 баллов. Они остановились буквально на шаге от пьедестала почета. Это руководитель отдела ЧАО НПФ «Урожай» в г. Катеринополь (Украина, Черкасская область) **Александр Владимирович КОВАЛЕНКО**, главный агроном СХПК «Активист» (Республика Татарстан) **Иван Васильевич КОНСТАНТИНОВ**, агроном-семеновод СХОАО «Белореченское» Иркутской области **Сергей Васильевич МИРВОДА**, главный агроном ООО «Дон Агро» Ростовской области **Иван Иванович КАЛАЙТАНОВ**, агроном ООО «Хлебороб» Ставропольского края **Людмила Владимировна БРАЖИНИНА**, агроном по защите растений ООО «Агро-Союз Юг Руси» **Алексей Алексеевич ТКАЧЕНКО**, главный агроном ЗАО «Железнодорожник» Иркутской области **Сергей Геннадьевич СИНЬКОВ**, главный агроном СПК имени Ленина Рязанской области **Андрей Петрович ПОЛЕВОВ**, заместитель директора ООО Агрофирма «Искра» Нижегородской области **Анатолий Алексеевич ИЛЬИН**...

Пожелаем всем участникам олимпиады удачи в работе и счастья в жизни.

**Анна ТРУБЧИК**, собственный корреспондент ЗАО «Август-Бел»



Главный приз победителю вручает глава ООО «Август-Украина» М.Ф. Халиуллин (слева)



Анализ практики

# Разговор о договоре Все дело – в тонкостях

Приведу типичный разговор руководителя овощеводческого хозяйства с учредителем компании, в которую оно входит:  
– Иван Иванович, тут консервный завод отказывается принимать огурец. А у меня каждый день 50 тонн убирается. Если остановлю уборку – потеряем урожай. Что делать?  
– Что делать? Открывайте договор, который вы с заводом заключили, и посмотрите, что там на этот случай написано?..



Автоматическая сортировка огурца по размеру нередко снимает разногласия в вопросах оценки качества продукции

**Сначала заключи договор, а потом – выращивай...** Все мы, уважаемые читатели, в первую очередь – агрономы. И занимаемся именно выращиванием зерна, технических, овощных или плодовых культур. Но в условиях рыночной экономики и конкуренции, если хозяйство умеет хорошо выращивать, но плохо продавать, то бизнес очень скоро может стать убыточным, и реализовывать свои таланты и знания нам придется разве что на приусадебном участке.

В производстве зерна и технических культур все как-то немного проще. Биржевой товар, множество операторов – трейдеров... Очень редко вопрос стоит так, что «невозможно продать», чаще всего проблема в конкурентоспособной цене реализации. Но в случае невыгодной цены всегда можно повременить с продажей и дождаться ее повышения или не спеша поискать более выгодного покупателя. А вот с овощами сложнее...

Ибо овощи в большинстве своем – продукт скоропортящийся. И беда часто даже не в том, что они могут быстро испортиться после уборки, а в том, что они столь же быстро могут испортиться и в ожидании задержавшейся уборки. И потому лучше всего не «продавать то, что выросло», а «выращивать то, что продано». Иными словами – стараться максимально контрактировать выращиваемую продукцию по договорам с розничными сетями, экспортерами, переработчиками. А для этого нужно не только иметь юриста, способного составить грамотный договор, но и самому руководителю хозяйства знать множество «подводных камней» этой столь сложной, но столь увлекательной стороны бизнеса.

Свой первый договор поставки овощей на переработку я подписал ровно через две недели после того, как зарегистрировал свое первое предприятие. Это было в 1999 году, и с тех пор каждый новый сезон мы начинали не с подготовки почвы и покупки семян, а со встреч с потенциальными покупателями нашей продукции и заключения с ними договоров.

За прошедшие 15 лет собрана немалая коллекция опыта, находок и ошибок (и собственных, и чужих),

и наиболее важными из них я хочу поделиться в этой статье. И вначале – несколько слов о самом главном.

**Что обязательно должно быть в договоре контрактации продукции?** Договоры могут быть разными. Все решения о том, какие пункты в них должны входить, а какие нет, принимают только сами договаривающиеся стороны. Но есть несколько пунктов, наличие которых стоит проверить в первую очередь:

1. Цена товара
2. Количество товара
3. Срок поставки
4. Срок оплаты
5. Четко сформулированные требования по качеству товара

Конечно, кроме этого в договоре будет еще много всего (от санкций за недопоставку до форс-мажора...). Но без одного из этих пяти пунктов ваш договор не будет стоить бумаги, на которой он написан. В первую очередь, конечно, это касается договора поставки овощей на переработку или по экспортным контрактам (там, где цену реализации можно согласовать за несколько месяцев до поставки). Ведь, выращивая на переработку, мы производим большие партии продукции, которые не предполагаем продать через иные каналы и, если вдруг переработчик откажется от приемки товара, вряд ли сможем вывезти его на рынок, не обрушив цены до демпинговых. И поэтому договор с переработчиками должен быть наиболее строгим, жестким, без малейших двусмысленностей, и именно о таких договорах мы будем говорить сегодня.

Приведу пример из своего личного «горького опыта». Много, много лет назад я выращивал огурцы для одной крупной компании и, составив договор, не забыл четко расписать все существенные его пункты. Пока не дошел до пункта «нестандартные огурцы». В этом пункте нужно было указать цену нестандарт (огурцы немного крупнее, чем корнишоны, они используются переработчиками ограниченно в других видах консервации) и его количество. Цену-то я написал... а вот количество решил не упоминать. Подумал: «А вдруг нестандарт будет немножко больше, чем я ого-

по договору. Так, может быть, такие «рамочные договоры» вообще не нужны?»

Я думаю, что все-таки нужны. Если мы будем правильно понимать их ограниченную ценность. Заключая такой контракт, мы должны осознавать, что он никоим образом не гарантирует нам, что наш товар купят. Решение о том, сколько чего выращивать под такой контракт, мы принимаем на свой страх и риск. Но все же, в случае если конъюнктура сложится благоприятно, наличие такого контракта нам сильно поможет в сезон. Ведь к моменту созревания урожая Стороны почти все согласовали: условия поставки, порядок оплаты, требования по качеству, упаковке и условиям транспортировки... Осталось только согласовать цену очередной партии и начинать отгрузку.

Это не только экономит ваше время в горячую пору сезона уборки, но и даст вам преимущество перед вашим конкурентом, который в эту минуту только начнет составлять или согласовывать все эти вопросы. Именно по таким контрактам мы и работаем с розничными сетями последние десять лет. А в принятии решения о том, какие овощи и в каком количестве выращивать под такие контракты, мы ориентируемся на свои собственные маркетинговые «изыскания».

Но вернемся все же к полноценным договорам контрактации овощей на переработку. Следующий важный момент – сроки поставки.

**«График поставки».** Очень часто переработчики (да и розничные сети) требуют от поставщиков вписывать в договор график поставки. И очень часто производитель этого делать не хочет, поскольку «откуда ж я знаю, какая будет погода, и как оно будет созревать». А зря... Ибо если мы не обязываем себя «поставить в понедельник утром 20 т огурцов», то мы не обяжем и контрагента принять этот товар в этот день в этом количестве. И было немало случаев на моей памяти, когда консервный завод оставлял машины с овощной продукцией ночевать у проходной по причине «вчера никого не было, а сегодня навезли в два раза больше возможностей завода». А это – простой транспорта, потеря веса и качества продукции. Наши прямые убытки. Так что составление такого графика – в наших интересах.

Как их составлять? Для этого нужно не лениться собирать статистику по каждой выращиваемой культуре и сорту. Собирать ее можно на семинарах и демонстрационных полях, запрашивать у семеноводческих компаний, закладывать у себя на поле небольшие испытательные участки (только не забывать аккуратно и достовер-

но проводить учеты)... Ну и просто организация на вашем же основном поле учета убираемой продукции с указанием участка и сорта по дням уборки даст вам возможность подготовить такой график на следующий год.

А как же погода? Она ведь каждый год разная? Это правда. И потому в договоре стоит предусмотреть пункт, в котором будет написано, что Поставщик за 10 дней до начала поставки имеет право произвести уточнение графика поставки в связи с реально сложившимися погодными условиями. Только не забудьте и уточнение это оформить письменно, и подать таким образом, чтобы факт подачи документа был зафиксирован.

**Качество.** Не только данной статьи, но и целой книги не хватит, чтобы подробно обсудить все вопросы требований по качеству овощной продукции. Поэтому остановимся на главном: требования по качеству должны быть максимально конкретными и по возможности выражены в цифрах. Помните, что брак не оплачивается, и какую бы привлекательную цену вы ни выторговали на свою продукцию, один маленький человек – приемщик по качеству – может ее сильно откорректировать, злоупотребляя расплывчатыми формулировками требований по качеству.

Хорошо, когда на ваш товар есть четко сформулированные отраслевые стандарты. Тогда в договоре на них ссылаются, ими же и руководствуются при спорных ситуациях. Но не всегда это возможно (прошли те времена, когда баклажаны были фиолетовыми и продолговатыми, сегодня они уже и белые, и полосатые, и круглые, и квадратные).

И не все выражается в цифрах. Месяц назад мы работали над очень крупным договором поставки брокколи на заморозку. В требованиях по качеству написано: «окраска головок – зеленая». Я не первый год выращиваю брокколи на заморозку. И хорошо знаю, что «зеленая» она только на первый взгляд. Мало того, что цвет у нее скорее сине-зеленый, но и розеточки, из которых состоит головка, окрашены так только стороной, обращенной к свету. А в пазухах они имеют цвет от бледно-зеленого до желтого. Однако заставить заморозчика подписать договор на «желтую окраску брокколи» тоже невозможно. Поэтому в данном случае мы поступили просто. Показали контрагенту фотографии головок брокколи, сделанные нами в прошлые годы, получили от них согласие на то, что данные головки безупречны, и приложили эти фото к договору (заверив их печатями) со ссылкой в тексте, что головки, имеющие такую же окраску, как изображенные на данных фото, признаются сторонами

ворю...», захотелось оставить себе «запас прочности».

На этом и попался! Пришло время сдавать огурцы, и очень скоро мой покупатель отказался принимать нестандартную фракцию вообще. А в ответ на мое возмущение: «Мы же договорились, что нестандарт вы принимаете по 75 копеек?» он резонно ответил: «Так мы и принимали... вот уже 40 т приняли. Ведь в договоре не написано, сколько мы его должны принять. Вот мы и решили, что 40 т вполне достаточно». Как ни обидно, а тот мой покупатель был прав. Это был очень дорогостоящий урок, и я запомнил его на всю жизнь. И теперь в моих договорах всегда будут четко расписаны все детали.

**«Рамочные договоры».** Но нет правил без исключений. Все перечисленные выше пункты великолепно вписываются в договор поставки овощей заморозки, консервному заводу, государственным учреждениям по выигранному тендеру... Но вот розничные сети с такими договорами работать не будут. Ибо ни один сотрудник розничной сети не знает, по какой цене он будет продавать ваши огурцы-помидоры в наступающем сезоне. И договор, в котором не указана цена, автоматически превращается в бумажку, которая никого ни к чему не обязывает. В какой-то мере это правда. Ведь если я как поставщик не захочу поставлять оговоренные объемы, я просто могу назначить за них непомерно высокую цену, и покупатель, естественно, откажется от такого предложения. Сходным образом может поступить и покупатель, если у него пропадет желание исполнять свои обязательства

<p>Партией считается любое количество сырья одного <b>ботанического сорта</b>, упакованное в тару одного вида и типоразмера, поступившее в одном транспортном средстве и оформленное одним документом о качестве.</p>	<p><b>Примечание [A3]:</b> Ботаника сорта не звучит. И позиция «ботанический сорт» не существует в природе. Правильно будет записать: «Биологического вида».</p>
<p>1. При поступлении сырья на склад товаровед проверяет наличие документов, сопровождающих сырье: удостоверение о качестве, гигиеническое заключение, заключение об отсутствии ГМО, протокол испытания с микробиологическими показателями, данными о содержании тяжелых металлов, токсических элементов, нитратов и пестицидов, справка об обработке поля.</p>	<p><b>Примечание [A4]:</b> Данная формулировка исключает возможность начала проверки партии товара, так как до начала приема документ о качестве еще не создан, а согласно этого пункта товар не может быть признан партией, если такого документа нет. Нужно удалить.</p>
<p>2. Товаровед измеряет температуру в сырье и записывает в лист приема свежего сырья.</p>	<p><b>Примечание [A5]:</b> Действия ватно-сотрудников должны регламентироваться ватными внутренними приказами. Они не имеют отношения к договору между заводом и поставщиком. Перечень предоставленных Поставщиком документов уже утвержден соответствующими разделами договора. Эту часть пункта надо удалить.</p>
<p>3. Проводит осмотр поступившего сырья на соответствие показателям качества.</p>	
<p>Из разных мест партии (сверху, из середины, снизу) отбирают ящики с сырьем:</p>	

Примерно так начинается работа над «типовым» договором



«зелеными» и полностью соответствующими требованиям по качеству.

**Сроки оплаты.** Этот вопрос каждый будет решать сам. Все будет зависеть от того, насколько важна ваша продукция заказчику, каковы его финансовые возможности, а иной раз (как в случае с розничными сетями) – каковы стандарты этой процедуры в отрасли вообще. Но хочу обратить ваше внимание на то, что как раз у переработчиков время поступления основной части денег не совпадает со временем закупки сырья. Мы поставляем им овощи с июля по ноябрь, а они отгружают большую часть своей консервации и заморозки с ноября по июнь. Как раз когда фермеру деньги нужнее всего (на покупку материально-технических ресурсов).

И это можно использовать. При наличии хорошей истории сотрудничества многим удавалось договориться о том, что существенная часть стоимости законтрактованного товара выплачивалась предоплатой (а на соответствующую часть фермер нередко давал «зеркальную» отсрочку платежа), что «оздоравливало» кеш-фло (поток наличных денег, англ. – *prim. ред.*) и переработчиков, и фермерского хозяйства, избавляя их от необходимости привлекать лишние кредитные средства.

**«Ничто так не укрепляет доверие, как стопроцентная предоплата».** Эта шуточная поговорка однажды сильно подвела одного из херсонских фермеров. Был год очень дорогой цветной капусты, и у заморозчиков были затруднения в контрактации. И заключил наш фермер договор поставки со стопроцентной предоплатой (такое бывает, можете мне поверить, а кто не поверит – я договоры покажу). Пришло время убирать цветную капусту, но рыночные цены в этом году оказались гораздо ниже, и заморозкикам выгоднее было закупать товар просто на рынке. И позвал их фермер: «придите и заберите ваш товар» (законтрактованный на условиях EXW, то есть «покупатель забирает товар с поля»). Но ответили ему заморозкички: «у нас линия в ремонте, погоды дней пять – шесть». Фермер не беспокоился (ведь товар стопроцентно оплачен еще несколько месяцев назад), и прошло шесть дней... Потом еще три дня, пока фермер вновь дозвонился... Потом еще три дня, пока искал машину... А потом еще два дня, пока машина искала дорогу... И в итоге цветная капуста перезрела. Головки стали рыхлыми и желтоватыми.

И вот тогда приехали представители переработчика и поспешили над фермером: «Что же ты нам такой некачественный товар предлагаешь?», составили акт с участием Торгово-промышленной палаты. И подали в суд (на котором категорически отказывались признавать факт задержки со своей стороны), и вернул фермер свою предоплату до копеечки (не добровольно, конечно, а по решению суда). И запомнил он на всю жизнь – предоплата еще ничего не гарантирует.

В договоре обязательно должны быть прописаны сроки и условия поставки, а все переговоры по поводу задержек нужно вести письменно, чтобы в случае проблем было что предъявить суду. А наилучшим вариантом недопущения подобных проблем будет включение

в договор пункта «бери или плати».

А уж если попали в ситуацию, как упомянутый выше фермер, не ждите, пока продукция перезреет, вызывайте представителей торгово-промышленной палаты и составляйте акт о том, что Товар выращен, полностью соответствует параметрам качества договора, но Покупателем не забирается в нарушение договора. А еще лучше – изначально пропишите эту процедуру в договоре.

**«Типовые договоры».** Ах, как любят переработчики это слово! Я работал с десятками компаний-переработчиков, и фразу «у нас типовой договор для всех поставщиков, и мы не можем его менять» я слышал от 99 % собеседников. Правда, все до одного после теплых переговоров все же соглашались внести изменения.

Не соглашайтесь подписывать «типовые договоры»! Для начала вежливо возразите собеседнику, что «у меня в фермерском хозяйстве тоже утвержден типовой договор для переработчиков, и я тоже его не могу менять». Это обычно помогает заставить собеседника понять, что обе стороны переговоров должны в равной степени уважать друг друга.

Но все это получится только в том случае, если вы внимательно изучите этот самый «типовой договор» и возражать будете строго по тем пунктам, которые объективно неприемлемы (тщательно разясняя собеседнику, почему вы не можете выполнить этот пункт). Стоит найти один - два таких невыполнимых или противоречивых пункта, и, как правило, собеседники соглашаются согласовать с вами индивидуальный договор. Это не просто, но это окупается. Чем больше сил, времени и нервов вы потратите, работая над договором, тем больше денег, времени и нервов вы сэкономите при его исполнении.

Хочу сказать переработчикам: не бойтесь тех, кто придирается к вашему «типовому договору». Чем тщательнее человек обсуждает договор, тем больше шансов, что он его соберется выполнять. Бойтесь тех, кто в договоре ищет только «а сколько вы мне предоплаты дадите», а все остальное не читает. И самое главное для обеих сторон – никогда не верить разговорам: «ну пусть это в договоре останется, а мы на самом деле будем руководствоваться нашей сегодняшней договоренностью». Не искушайте своих будущих партнеров. Им будет трудно удержаться от искушения.

**«Хочешь мира – готовься к войне».** Каждый раз, подписывая договор, мы абсолютно уверены, что мы все вырастим и доставим, а наш контрагент все заберет и оплатит. Не были бы уверены – не подписывали бы договор. Но как ни совершенствуем мы наши технологии, а случается всякое. И ранние морозы, и град, и прочие неприятности, внезапно сокращающие наши урожаи и лишующие нас возможности добросовестно выполнить заключенный договор. Ну и у заказчика тоже могут случиться свои непредвиденные неприятности.

Чтобы отдельные проблемы не испортили ваши отношения навсегда, лучше изначально расписать в договоре все возможные беды и санкции за них. Ведь четко написать, какие штрафы вы готовы заплатить в случае своей провинности – это означает «ограничить свою ответственность определен-

**Обязательно пропишите в договоре пункт «Бери или плати». Это единственная гарантия благополучной сдачи товара на условиях EXW. Например, так:**

«В случае если Покупатель не предоставил транспорт под загрузку Товара в сроки, обозначенные в Графике поставки, он обязан в течение одного дня согласовать с Производителем уточненный срок отгрузки (но не более чем на три дня позже срока, согласованного в Графике поставки). Если же транспорт не будет предоставлен Покупателем и в уточненный срок, то Производитель имеет право вызвать

ними суммами». А значит, избежать ситуации, когда вторая сторона предъявит вам необоснованно завышенные суммы претензий (хотя ей эти суммы вовсе не будут казаться необоснованно завышенными).

А если ответственность сторон исчерпывающе описана в договоре, то каждый имеет возможность оценить приемлемость этой ответственности перед тем, как ставить подпись. И в случае возникновения проблем останется возможность выплатить все штрафы по санкциям и сохранить репутацию добросовестного партнера.

**Не засоряйте договор бессмысленными пунктами.** Речь не об экономии бумаги. Просто чем больше в договоре будет хлама, тем легче будет при его чтении пропустить что-то важное. За что впоследствии придется дорого заплатить. И потому недогнувшей рукой удаляйте из договора лишние, бессодержательные пункты.

Пример такого пункта: «Покупатель имеет право требовать от поставщика...». Зачем это писать в договоре? Каждый из нас имеет право требовать от кого угодно чего угодно. А тот, от кого это требуется, имеет право отказать. Все, что поставщик обязан по договору, будет изложено в пунктах «поставщик обязан...», а все, что за пределами этих обязательств, не станет обязательным, сколь ни предоставляя Покупателю право «требовать».

Подобный пункт – просто словесный мусор, но поднимите архивы договоров, присылаемых вам вашими контрагентами за последние пару лет, и в половине их легко найдете подобное.

**«Честное купеческое» или «всетаки договор»?** В крупной компании, конечно, к договорам относятся серьезно. Но руководители небольших фермерских хозяйств нередко любят поговорить о том, что, мол, «зачем нам эти бумажки, мы серьезные люди, которые дорожат своим словом. Как мы тут за столом договоримся – так все и будет, а что в договоре написано – дело десятое».

Это очень опасное заблуждение. Такая «романтика» нередко заканчивается конфликтами и потерей хороших партнеров. Даже не потому, что кто-то повел себя нечестно. А потому, что в устном разговоре люди, как правило, что-то упускают, и каждый сам себе додумывает свою версию недостаточно четко оговоренных пунктов.

Был у меня в жизни очень характерный пример. Двое из моих постоянных контрагентов (поставщик семян и поставщик оборудования для капельного ороше-

ния) очень любили убеждать меня в том, что «честному человеку договор ни к чему, ему и слова достаточно». И вот однажды я случайно оказался свидетелем того, как они обсуждали сделку между собой. В какой-то момент я заметил, что «семеновод» отвлекся и упустил часть объяснений «ирригатора». Но как человек воспитанный и вполне доверяющий своему старому знакомому, на финальный вопрос: «Договорились?» – ответил утвердительно, и они пожали руки.

**Не допускайте в договоре наличия пунктов, которые вы не можете выполнить.**

Например, если в проекте договора есть пункт: «При пос-

тавке Товара Производитель обязан представить заключение об отсутствии в продукции ГМО, выданное уполномоченными органами», его следует удалить. Это объясняется следующим: ничто из поставляемого Производителем не входит в перечень продуктов, по которым такая проверка проводится, что подтверждает Приказ Министерства здравоохранения № 971 от 09.11.2010 г. «Об утверждении Перечня пищевых продуктов, относительно которых осуществляется контроль содержания генетически модифицированных организмов».

ли, и проблем не было». Но в 2002 году проблемы возникли. По ряду объективных причин контрагент не смог выполнить все свои обязательства по закупке.

И когда в разгар уборки всех поставщиков собрали на совещание, чтобы сообщить им это неприятное известие, то прозвучала фраза: «А у «Варианта» мы вынуждены принять всю продукцию, потому что у них в договоре жесткие санкции за отказ от поставки, остальным объемы будут урезаны». (Правда, надо отдать контрагентам должное – в типовых договорах также не было и жестких санкций этим прочим поставщикам за недопоставку).

Вот так наши усилия в работе над договором превращаются в реально заработанные нами деньги.

**Паритетность договора.** Договор должен быть паритетным. Если с них – штраф за отказ от приемки, то с нас – штраф за отказ от поставки... Важно помнить, что при подготовке договора нельзя ставить перед собой задачу вписать в договор «для нас – одни права, а для них – одни обязанности». Наши заказчики тоже неглупые люди и никогда не согласятся на несправедливые условия. Как определить – какие условия будут справедливыми? Нужно просто поставить себя на место второй стороны. Представьте себя директором консервного завода и прочтите составленный вами договор. И если у вас будет искренняя уверенность, что вы бы его подписали – значит, у вас есть все шансы убедить в этом своего контрагента.

Я очень надеюсь, что, прочитав изложенное, многие из вас найдут здесь что-то, что смогут применить в своем бизнесе. Только не нужно ограничиваться моим скромным обзором. Дело это столь же сложное, сколь и увлекательное, и оно стоит того, чтобы изучить его глубоко и тщательно.

**Вадим ДУДКА,**  
генеральный директор  
компании «АгроАнализ»,  
г. Каховка, Украина

#### Контактная информация

**Вадим Владимирович ДУДКА**  
Тел.: (10380) 503-15-66-36  
[www.agroanaliz.ru](http://www.agroanaliz.ru)  
ООО «Агроанализ-Дон», г. Азов  
Тел.: (86342) 6-55-04  
[agroanaliz-don@yandex.ru](mailto:agroanaliz-don@yandex.ru)  
ЗАО «Агродоктор», г. Новосибирск  
Тел.: (3833) 99-00-82,  
Моб. тел.: (913) 951-18-09  
ООО «Агроанализ-Казахстан»,  
Алматы  
Тел.: (7777) 32-76-54



# «АВГУСТ» на «Agro show»

Дочерняя компания «Августа» в Колумбии «August Colombia» за два года активной работы стала надежным партнером для многих земледельцев страны. Это, несмотря на большую конкуренцию, стало возможным благодаря стабильному качеству препаратов и, конечно, профессионализму сотрудников. Их консультации, а также советы технологов официального дистрибьютора «Августа» – «AgroProductiva» – можно было получить 14-15 февраля на совместной стенде компаний на ежегодной выставке «Agro show». Она проходила в районе Амбалема на базе фермерского хозяйства «Пахоналес».



Альваро Гонсалес

На выставке собрались мировые компании-производители семян, удобрений, сельхозтехники и средств защиты растений. Ежедневно форум посещали не менее 1 тыс. человек, и каждый из них побывал на стенде «Августа». Гостей встречали с латиноамериканской улыбкой, российским гостеприимством и обоюдным профессионализмом. Представляем несколько коротких интервью, взятых на стенде «Августа».

**Альваро Гонсалес**, генеральный директор «August Colombia»: «Я родился в небогатой семье, в городе Кали, недалеко от столицы Колумбии – Боготы. Родители всегда говорили мне и моим четырём братьям, что самое главное богатство – это знания. Поэтому я все время учусь. А в начале своей карьеры закончил агрономический факультет в городе Пальмира. Сначала работал на госслужбе, а затем – в крупных компаниях, в том числе в «Байер». В то время закончил MBA, часто ездил на учебу в Германию, где обучался маркетингу и продажам. Потом организовал свой бизнес, не связанный с сельским хозяйством, но познакомился с руководителем направления стран Латинской Америки «Августа» Павлом Кавериним и вернулся в агрономию. Мы обсудили наши возможности, планы, стратегию и вот уже год успешно работаем вместе. Особенность работы «Августа» в том, что его препараты выполнены в очень качественных, часто уникальных формуляциях с оригинальными сочетаниями действующих веществ. А мы стараемся правильно позиционировать их на нашем рынке.

Например, если говорить о Номаде (Колосаль Про), то его ориентировали, прежде всего, для борьбы с болезнями на рисе. В момент его вывода на рынок в 2013 году распространения болезней в посевах не наблюдалось и фермеры не сразу «распробовали» этот фунгицид. Но теперь Номад завоевывает все новые позиции.

В рисоводческой зоне главными направлениями нашей деятельности являются обеспечение технологического сопровождения применения препаратов и непосредственная работа с фермерами. И, ко-

нечно, очень важна грамотная ценовая политика. В прошлом году был неудачный для всех аграриев дождливый сезон, и мультинациональные компании резко снизили цены на ХСЗР – на 20-25%. Я не одобряю таких мер, поэтому наши цены на качественные продукты оставались на прежнем уровне. Конечно, в первый год продаж я тоже мог их снизить, но это опасно для развития в дальнейшем, для честной конкурентной борьбы. У нас есть масса преимуществ: «портфель» эффективных препаратов, всесторонняя технологическая поддержка, мы проводим совещания, обучающие семинары, участвуем в выставках. С успехом доказываем аграриям, что даже без скидки наша продукция не менее эффективна и гораздо более экономична, чем у крупных конкурентов. Дождливый сезон – явление временное, а наша цена постоянна, мы не преподносим «сюрпризов» агроному.

Перспективы у «Августа» в Колумбии большие. Например, только в одном из регионов страны – Льяносе – выращивают 200 тыс. га риса. И на этих посевах много фитосанитарных проблем. Мы хотим постепенно с каждым годом расширять применение «августовских» препаратов.

У наших клиентов в основном небольшие хозяйства. Крупных предприятий в Колумбии в целом не очень много, и, чтобы заинтересовать их попробовать применить новый препарат, нужно постараться. Мы предоставляем им образцы пестицидов для проведения испытаний, и специалисты сами могут оценить их действие. Например, во многих крупных хозяйствах применили Борей и остались очень довольны результатом. Препарат, по отзывам, превзошел эффективность инсектицида мультинациональной компании, применяемого ранее. И цена у Борей при этом выгоднее.

С нами стали работать такие крупные предприятия, как «Nacienda Voluga» (регион Толима), где выращивают 2 тыс. га риса, и др. В «Болуге» наша доля в обработках уже занимает почти 50%, здесь также применяют Байкал (биспирибак натрия) и другие препараты. Это очень неплохо для первого года продаж. Повышен-

ный интерес крупных клиентов к нашим препаратам заставил конкурентов резко снизить цены. Но и здесь мы с коллегами из «AgroProductiva» не сдались, составили пакет продуктов для полной защиты риса, включающий «августовские» и другие препараты, которые реализует наш дистрибьютор, и клиенты его с удовольствием приобрели.

У нас много надежд и планов, связанных и с новинками ассортимента в Колумбии. Например, сей-

«AgroProductiva»: «Мы много лет знакомы с Альваро Гонсалесом, а в 2013 году я познакомился с Павлом Кавериним. С того момента наша фирма стала в Колумбии эксклюзивным дистрибьютором «Августа», у которого много интересных продуктов. Фермеры, один раз применив их на своих полях, остаются очень довольны, продолжают использовать эти препараты и интересуются новинками компании. Из продуктов-флагманов можно выделить, в первую очередь, Номад, а во вторую – Борей. У Номада фермеров особенно впечатляет его уникальная препаративная форма с наноразмером частиц действующих веществ. Колумбийские аграрии очень восприимчивы к современным технологиям.

В первый же год активных продаж в Колумбии препараты «Августа» показали впечатляющие результаты. Объемы отгрузок внутри страны составили около 1 млн долл. США. А в 2014 году мы планируем реализовать продукции на 3,5 млн долл. Это возможно за счет усиления активности продаж уже присутствующих на нашем рынке препаратов, а также за счет перспективных новинок: гербицида Дублон голд, инсектицидов Сиртак, Танрек, фунгицида Монако (на основе азоксистробина)».

**Абсалон Сабогаль**, главный агроном и директор по сырью компании «Уньон де Арросерос Ибаге» (Объединение рисоводов г. Ибаге, Толима): «Когда компания «AgroProductiva» начала реализацию препаратов «Августа», мы практически сразу же стали их приобретать и продавать другим фермерам,

Моя репутация зависит от того, насколько эффективными окажутся консультации и препараты, которые я рекомендую. Часто это продукты из ассортимента «Августа». Мне, как и моим клиентам, очень нравятся гербицид Байкал и фунгицид Номад. Но для фермера важна еще и стоимость, и «августовские» продукты отвечают комплексу требований «цена - качество». Я слежу за новинками компании и, когда они появляются в продаже, испытываю их лично и рекомендую клиентам. Сейчас жду выхода гербицида Дублон голд, это очень перспективный препарат. Планирую рекомендовать и инсектицид Борей, который показал отличную, практически 100%-ную эффективность против переносчиков вирусных заболеваний риса».

**Альваро Сьерра**, агроном, начальник отдела кредитования клиентов компании КО «Агро уила»: «Я был в России – в Москве – более 20 лет назад по программе студенческого культурного обмена. В середине октября там было очень холодно... В том числе и из-за приятных воспоминаний молодости, очень обрадовался, когда услышал о том, что на наш рынок пришла русская компания. К тому же «Август» – пионер России на колумбийском рынке, было интересно, как он будет здесь работать. Уверен, перспективы у компании большие».

По образованию я агроинженер, моя сфера – рисоводство. В нашем хозяйстве, в котором я работаю очень давно, около 300 га риса, немного кукурузы. Когда я увидел презентацию продуктов «Августа», меня,



На совместной стенде «Августа» и «AgroProductiva»

час многие фермеры-рисоводы планируют заняться обычной кукурузой, так как со временем гибриды утратили устойчивость к вредителям, и аграрии не хотят тратить лишние средства на дорогие трансгенные семена. Поэтому инсектициды их очень интересуют. То же происходит и с гибридами, устойчивыми к глифосату. Сорные растения приобретают к нему резистентность, и Дублон голд, который мы будем предлагать к новому сезону, может спасти положение. Номад и Борей также будут востребованы на кукурузе...

Я был в России, познакомился со многими сотрудниками «Августа». Мне нравится, что они очень уважительно относятся к чужому мнению. Я рад работать вместе с такой компанией и думаю, что у нас с «Августом» большое будущее».

**Джейсон Веласкес Гонсалес**, коммерческий директор компании

получая взамен эквивалентное количество риса. И наши объемы реализации значительно выросли. Этому в большой степени способствуют технологи «AgroProductiva». Они оказывают нашим клиентам консультационные услуги, выезжая на поля, выявляя проблемы и предлагая пути их решения. Такие компании, как «Август», способствуют установлению адекватных цен на нашем рынке. Для производителей сельхозпродукции это отличная новость!».

**Луис Артуро Гонсалес Родригес**, независимый консультант: «Я оказываю консалтинговые услуги фермерам-рисоводам, помогаю выстроить грамотную технологию выращивания риса, сбалансировать все ее элементы, в том числе защиту растений. Площадь хозяйств моих клиентов варьируется от 65 га до 1,5 тыс. га, урожайность риса в них в пределах 70 ц/га.

прежде всего, заинтересовали их формуляции. Я слежу за новыми современными технологиями, и эти препараты – то, что нам нужно. Например, Номад прекрасно справляется с комплексом фитопатологических проблем на рисе – мучнистой росой, ризоктониозом, гельминтоспориозом и др. Поэтому у нас не наблюдается пустоколосицы, в которой приводят заболевания. В очень сложных погодных и фитосанитарных условиях две обработки Номадом дали отличные результаты. Здорово, что «Август» использует нанотехнологии. Меня привлекают в его ассортименте именно такие, инновационные препараты. Как и многие, мы хотим перейти на традиционные сорта кукурузы. Думаю, что новинки «Августа» пригодятся нам и здесь».

Записала Ольга РУБЧИЦ  
Фото автора



Встречи

# Проверка знаний перед выходом в поле



Участники олимпиады в Талдыкоргане

**Запоминающимися событиями, буквально всколыхнувшими агрономическую общественность Казахстана, стали традиционные агроолимпиады, организованные сотрудниками ТОО «Август-Казахстан» во второй половине февраля в трех областях. Они были посвящены особенностям технологии выращивания зерновых и сои в местных условиях. В ходе этих встреч земледельцы смогли не только испытать свои силы, но и пообщаться с коллегами, освежить знания, узнать о новинках в агрономии. И лучше подготовиться к работе в новом сезоне.**

17 февраля олимпиада состоялась в городе **Талдыкорган Алматинской области**, она собрала 35 агрономов из хозяйств многих районов области.

В квалификационную комиссию вошли заведующий отделом по внедрению инноваций при Казахском НИИ защиты и карантина растений А. В. Агеев, главный агроном департамента сельского хозяйства Ескельдинского района Ж. Б. Агибаев и глава КХ «НАМ» Г. Н. Нам. Победителем этой олимпиады стал глава крестьянского хозяйства Косан Садыкович Досанов. На втором месте – его коллега, глава КХ «Нива» Александр Иванович Авдеев, на третьем – также фермеры Еркинбек Батырханович Слямов и Нуркасым Кенжебаевич Тунуспеков.

В ходе встречи перед земледельцами выступили менеджер-технолог ТОО «Август-Казахстан» В. М. Гребенюк с подробным сообщением о современной технологии выращивания сои и начальник технологического отдела Е. Г. Борисенко, который рассказал о ком-

плексных системах защиты зерновых, масличных и картофеля.

Высокую оценку проведенному соревнованию земледельцев дал в своем выступлении А. В. Агеев. Он поблагодарил всех участников за волю к победе и стремление к совершенствованию, а организаторов – за творческий подход в подборе тестовых вопросов и профессионально проведенную «работу над ошибками», ставшую своеобразным обучающим семинаром, дополненным выступлениями сотрудников компании «Август».

19 февраля агроолимпиада пришла в **Петропавловск**, где она была проведена под руководством генерального директора ТОО «Август-Казахстан» Р. Р. Закирова, с участием квалификационной комиссии в составе и. о. начальника областной территориальной инспекции КГИ в АПК МСХ РК В. В. Отрадных, руководителя отдела инспекции по карантину растений и фитосанитарных постов Северо-Казахстанской области К. И. Баукунова и руководи-

теля отдела государственной инспекции по защите растений Н. Д. Мурзабаева. Здесь собралось 36 человек, в основном агрономы хозяйств Северо-Казахстанской области. Первое место занял главный агроном ТОО «АЗКО» Сергей Сергеевич Попов (год назад, в январе 2013 года, на предыдущей агроолимпиаде он был вторым). На этот раз второе место разделили двое участников, набравших одинаковое количество баллов, – директор ТОО «Крахмал Агро» Павел Александрович Бондарь и главный агроном ТОО «Крафт» Александр Александрович Шкловский. На третьем месте – директор ТОО «Атамекен-Агро Тамирязево» Карертар Аипович Сапулатов.

Пока шло подведение итогов, перед земледельцами выступили менеджер-технолог ТОО «Август-Казахстан» С. Н. Парунов и Е. Г. Борисенко с сообщениями о защите зерновых и масличных культур.

20 февраля агроолимпиада была проведена в **Кокшетау**, где членом комиссии была начальник отдела госинспекции по защите растений Акмолинской области территориальной инспекции КГИ в АПК МСХ РК Ж. Т. Жуманова, а в творческом состязании приняли участие 47 человек. Победителем стал заместитель директора ТОО «Айыртау Грейн компани» Манат Амантаевич Габдулин. На втором месте двое участников – глава КФХ «Дарын Саулет» Оралбек Токтарович Кайсанов и главный агроном ТОО «Большой Изюм» Александр Григорьевич Бобух, и на третьем месте – директор ТОО «Интер Терра» Олег Николаевич Сергиенко.

Все участники олимпиад получили памятные сертификаты, а призеры – почетные дипломы и ценные подарки. В своих выступлениях после завершения соревнований земледельцы дали высокую оценку их организации, высказали глубокую благодар-

ность компании «Август». Предлагаем их краткие интервью.

**А. И. Авдеев:** «В моем хозяйстве 170 га земли, я выращиваю только сою уже в течение 18 лет. Она дает неплохие урожаи на наших каменистых суглинках. Давно сотрудничаю с фирмой «Август», применяю ее препараты, а также многие рекомендации ее технологов. Использую и практический опыт соеводства, о котором много рассказывает газета «Поле Августа», а также сайт компании в Интернете. Конечно, надо делать поправки на наши природно-климатические условия, что-то из чужого опыта может у нас пригодиться, а что-то и нет. Но в любом случае знать чужой опыт надо, он подсказывает много полезных идей. Я, например, в прошлом году испытал технологию выращивания сои с защитой препаратами «Августа», которую применяют на Дальнем Востоке, и получил урожай семян 29,7 ц/га!

Олимпиаду считаю очень полезным мероприятием. Мы с коллегами можем многого не знать из новейшей информации. Конечно, нас выручают многолетний опыт, интуиция, но обновлять знания нужно постоянно, и теоретические в том числе. Без знания теории и практика будет как дерево без корней и листьев. Перед олимпиадой я почитал учебники, освежил знания, и это помогло. Но вообще-то это делать нужно и чаще, и полнее. Хочу пожелать «Августу» почаще вот так собирать нас на семинары, Дни поля и дру-

**С. С. Попов:** «Я работаю в крупном холдинге, в котором более 50 тыс. га земли, руководит им Владислав Николаевич Азраткин. Помимо растениеводства, у нас развито животноводство, разводим КРС, лошадей, овец, свиней. Под полевыми севооборотами занято около 36 тыс. га, сею до 3 тыс. га подсолнечника, 2,5 тыс. га льна масличного, 1,5 тыс. га рапса, а остальную площадь занимают яровые зерновые – мягкая и твердая пшеница, ячмень, овес, а также горох, который у нас является лучшим предшественником для зерновых».

С «Августом» работаем второй год, в прошлом сезоне на части площадей применили гербициды Ластик 100, Миура, инсектицид Борей, и все препараты сработали хорошо. Отдельно я испытал гербицид Балерина, и он тоже не подвел. В этом году планируем испытать гербициды Хакер и Гербитокс в баковой смеси, приобрели контактный инсектицид Шарпей. Попробуем инсектицидный протравитель Табу, о котором много говорят. Я убедился, что «августовским» препаратам можно доверять... Олимпиада мне очень понравилась, все проведено на высшем уровне. Хорошо подобраны вопросы, были очень каверзные, на них даже опытный специалист не сразу ответит. Такие состязания очень полезны».

**М. А. Габдуллин:** «У нас 15 тыс. га пашни, сею пшеницу, рапс, лен, овес, ячмень... Я работаю по специальности более 30 лет, но в та-



Кокшетау: М. А. Габдулин (с дипломом) с сотрудниками «Августа» В. В. Залаяскалсом и Н. А. Канитаевым

кие полезные встречи, побольше показывать и рассказывать...».

**А. В. Агеев:** «Мы, представители науки, участвуем в подобных мероприятиях «Августа» не в первый раз. Потому что здесь происходит не просто передача информации, но и налаживается обратная связь, обмен мнениями между сельхозпроизводителями. И очень хорошо, что наука может подключиться к этому процессу. Я думаю, что только при таком многостороннем обмене данными, при активном общении заинтересованных людей можно обеспечить успешное внедрение новаций в сельском хозяйстве. Выбранный формат олимпиады удачен, он позволяет агрономам четко определить свои слабые места, где надо «подтянуться», а также – найти быстрые ответы на свои вопросы без перелопачивания гор литературы и Интернета... Желаю сотрудникам «Августа» активнее продолжать в том же духе, подтягивать своих клиентов, развиваться самим и развивать других».

кой олимпиаде участвовал впервые, и мне было очень интересно. С «Августом» мы только начинаем сотрудничать, но я применял препараты фирмы на прежней работе и не раз убеждался в их высоком качестве. В прошлом году мы широко использовали Торнадо, Ластик 100 и Миуру, сработали они отлично. В этом сезоне у нас большие планы сотрудничества».

Большое спасибо «Августу» за олимпиаду! Мы, агрономы, получили возможность, так сказать, включить в работу серое вещество мозга. Вопросы очень разнообразные, было на самом деле интересно. Мне понравилось, насколько серьезно и основательно «Август» «подтягивает» профессиональный уровень своих клиентов, учит получать наибольшую отдачу от своих препаратов. Это нам очень помогает, это можно только приветствовать».

«Поле Августа»  
Фото А. Такеновой,  
С. Парунова, В. Гребенюка



Петропавловск: С. С. Попов (слева) с Р. Р. Закировым и региональным представителем В. В. Чижиковым



Встречи

# Новинки «Августа» к дачному сезону

С 13 по 17 марта 2014 года в павильоне № 57 ВВЦ прошла 18-я специализированная выставка-ярмарка «Дача. Сад. Ландшафт. Малая механизация-2014».

Она состоялась при поддержке Минсельхоза России, Союза садоводов России, Московского союза садоводов.



Л. М. Люльева

На стендах участников выставки можно было найти самые последние новинки в области ведения приусадебного хозяйства: садово-огородный инструмент, посадочный материал, малую сельхозтехнику, удобрения и средства защиты растений, а также многое другое. Организаторы провели много тематических встреч и мероприятий.

Прямо напротив входа в павильон был традиционно расположен большой стенд компании «Август». И поток его посетителей не иссякал ни на минуту. Всем хотелось приобрести современные эффективные средства защиты растений к открытию нового сезона. Как всегда, «Августу» было что предложить владельцам приусадебных хозяйств и фермерам.

О новостях департамента средств защиты растений для ЛПХ рассказывает его руководитель – Людмила Михайловна Люльева: «Наш сезон начинается с октября, когда стартуют отгрузки препаратов оптовым покупателям. По первым оценкам, все идет хорошо – на сегодняшний день (13 марта – прим. ред.), в сравнении с предыдущим годом, прирост продаж существенный. В этом году, и на выставке это видно, мы делаем упор на препараты Про-

филактин и Бордоская жидкость. Их буквально сметают с прилавка. И это говорит о том, что создание ниши «препараты для ранневесенней обработки», о необходимости которой мы всегда говорили, состоялось.

Прекрасно продаются и наши «старые» препараты – фунгицид Ордан, гербициды Лазурит, Торнадо и др. Для нас важно не только каждый год выпускать новинки, но и не обмануть ожидания наших постоянных покупателей. Ведь недаром мы на этой выставке получили награду (и не впервые) «Народное признание» за качество продукции. Положение лидера обязывает!

В этом сезоне мы делаем акцент на препарате Табу – протравителе для обработки клубней картофеля от комплекса вредителей. Интерес к нему большой – уже к середине марта мы реализовали 20 % от запланированного объема. Хотя препараты, похожие по назначению на Табу, на рынке появились раньше, у нашего протравителя есть одно неоспоримое преимущество – оптимальное сочетание «цена - качество». Свою роль играет и реклама Табу, в которой задействовали любимых всеми актеров – Бориса Клюева и Анну Фроловцеву. Этот ролик

и другие интересные видеоматериалы можно посмотреть на нашем канале на [youtube.com](http://youtube.com) (ссылка есть на странице «Дача. Сад. Огород» на сайте [www.avgust.com](http://www.avgust.com)).

В этом году закончилась регистрация у нескольких популярных фосфорорганических инсектицидов. Пока эту нишу у нас будет занимать препарат широкого спектра действия Алиот для обработки от комплекса вредителей.

Также мы выводим на рынок универсальный инсектицид против почвенных вредителей Террадокс, препараты серии «Двойная защита сада» и «Двойная защита цветов», где мы предлагаем варианты использования инсектицида и фунгицида в различных комбинациях. Все это, как и расширенная «линейка» готовых к употреблению препаратов серии БАУ, для так называемых «новых дачников» молодого возраста, тех, кто хочет получить максимальный результат с минимальными усилиями. Эти дачники уже требуют современного подхода, «уходят от тяпки» к применению специальных средств ухода за растениями. Это радует и открывает новые горизонты в нашей работе. Растут продажи серии «Августина», для нее мы даже создали отдельный сайт [avgustina.com](http://avgustina.com). И, несмотря на

то, что, например, из ОБИ из-за окончания регистрации ушло 11 позиций товаров, мы добавили 30 новых. Это новые продукты, новые фасовки, виды упаковок.

Регистрация препаратов для ЛПХ – непростой процесс... Но, тем не менее, мы собираемся в ближайшие годы вывести на рынок абсолютно уникальные продукты, которые создаем в тесном сотрудничестве с департаментом маркетинга и ведущими специалистами-практиками «Августа». Например, нам активно помогают руководитель департамента С. В. Косырев и начальник отдела развития продуктов Д. А. Белов, очень продуктивно сотрудничество с менеджером по продажам в республике Молдова Л. И. Атановским, его знания и опыт просто уникальны. В конце концов, кто, если не мы, «августовцы», создаст что-то по-настоящему новое и полезное для рынка ЛПХ?

Кроме расширения ассортимента продукции, мы ведем работу по улучшению и оптимизации нашего сайта на [avgust.com](http://avgust.com), делаем его более удобным для потребителя, размещаем рекламу в Интернете, активно используем социальные сети и YouTube. Также клиенты с удовольствием пользуются нашей горячей линией по тел. 8-800-700-03-57, получают профессиональные консультации.

Мы укрепляем сотрудничество с крупными сетевыми и интернет-магазинами. В этом году в пять раз увеличили объемы закупок сеть розничных магазинов «Магнит». Это, кроме всего прочего, стало возможным благодаря хорошей работе нашего склада и налаженной логистике.

Постепенно расширяем поле



деятельности и в странах СНГ, надемся стать лидером на рынке СЗР Беларуси.

В этом году исполняется 15 лет со дня основания нашего направления. Пройден непростой путь, но главным достижением я считаю наш замечательный коллектив, микроклимат в нем. Показательно, что большинство людей у нас работают практически с момента основания подразделения. Каждый год мы ставим перед собой серьезные цели, стараемся сегодня делать свое дело лучше, чем вчера. Это, с моей точки зрения, единственный путь, при котором возможен личностный рост каждого сотрудника, что, в конечном итоге, и позволяет нам быть лидером рынка».

Записала Ольга РУБЧИЦ  
Фото О. Сейфутдиновой

Контактная информация

Людмила Михайловна  
ЛЮЛЬЕВА  
Тел.: (495) 787-84-99

## Производство препаратов «Августа» в Казахстане

В феврале между компаниями «Август» (Российская Федерация) и «Астана-Нан» (Республика Казахстан) было подписано лицензионное соглашение по производству препаратов «Августа» в Казахстане.

На сегодняшний день это три гербицида – Торнадо 500, Балерина и Ластик Топ, которые будут производиться в Казахстане, на производственных мощностях компании «Астана-Нан».

Рассказывает начальник отдела продаж по странам СНГ компании «Август» А. Ф. Галютдинов: «Подписанное соглашение позволит заметно увеличить поставки казахстанским земледельцам этих популярных и широко востребованных «августовских» препаратов, причем на них будет распространяться государственная субсидия, как на продукты местного производства. Земледельцы Казахстана смогут приобретать эти гербициды с 50%-ной скидкой. Немаловажно и то, что эти препараты с помощью развитых товаропроводящих сетей «Астана-Нан» смогут доходить до производителей быстрее».

Кроме того, эта компания стала эксклюзивным покупателем и дистрибьютором некоторых продуктов «Августа», производство

которых невозможно наладить на месте. Это гербицид на сою Фабиан и дефолиант для хлопчатника Авгурон Экстра. Компания «Астана-Нан» будет покупать у «Августа» эти популярные препараты и продавать их в Казахстане со своей дистрибьюторской скидкой к цене.

При производстве на территории Казахстана препаратов Торнадо 500, Балерина, Ластик Топ будут применяться оригинальная рецептура фирмы «Август», фирменные канистры, коробки и т. д. Производство будет вестись под контролем специалистов «Августа», которые уже выехали в Казахстан».

**Справка «Поля Августа».** Компания «Астана-Нан» является крупнейшим в Республике Казахстан производителем химических средств защиты растений. Она выпускает ряд известных на мировом рынке препаратов по лицензиям их патентообладателей – крупнейших мультинациональных компаний.

«Поле Августа»



На стенде «Августа»



К сезону-2014

# Как получить урожай качественного зерна

Еще относительно недавно главной заботой агронома по защите растений в посевах зерновых была борьба с сорняками и вредителями. Болезням уделялось повышенное внимание разве что на семенных посевах. А сейчас, когда качество зерна значительно влияет на его цену, каждый земледelec знает – без фунгицидов не обойтись. «Август» тоже следит за потребностями своих клиентов и выпускает все более эффективные и современные препараты. Предлагаем вам небольшую информацию о двух фунгицидных новинках компании.

## Ракурс

Новый двухкомпонентный системный фунгицид для защиты зерновых культур от широкого комплекса болезней. Ракурс содержит ципроконазол, 160 г/л и эпоксиконазол, 240 г/л, выпускается в форме суспензионного концентрата. Отличие формуляции в том, что она содержит специфические полимеры, обеспечивающие дополнительное прилипание капли к поверхности листа и быстрое проникновение в него препарата.

Фунгицид обладает исключительной эффективностью против основных болезней пшеницы (виды ржавчины, септориоз) и ячменя (сетчатая пятнистость, карликовая ржавчина).

На пшенице препарат зарегистрирован для борьбы с мучнистой росой, видами ржавчины (бурая, стеблевая, желтая), пиренофорозом, септориозом листьев и колоса, темно-бурой пятнистостью, фузариозом колоса; на ячмене – с мучнистой росой, карликовой и стеблевой ржавчиной, сетчатой и темно-бурой пятнистостями, ринхоспориозом; на ржи – мучнистой росой, бурой и стеблевой ржавчиной, ринхоспориозом. Благодаря уничтожению возбудителей заболеваний препарат значительно снижает уровень микотоксинов в зерне.

Ракурс содержит уникальную комбинацию двух триазолов с различной растворимостью и, соответственно, с разной динамикой проникновения и распределения в растении, что обуславливает как быстрое и сильное профилактическое и лечащее действие, так и пролонгированный защитный период и дождестойкость. Ципроконазол – фунгицид из класса триазолов с защитным, лечащим и эрадикативным (сдерживающим) действием. Является ингибитором биосинтеза стероидов, в том числе эргостерола, в клетках грибов, подавляя C-14-деметилирование взаимодействием с цитохромом P-450.

В отличие от других ингибиторов биосинтеза стероидов, это действующее вещество имеет более широкий спектр действия, обусловленный физико-химическими свойствами, поглощением и перемещением в растениях. Обладает относительно высокой растворимостью в воде и сильными системными свойствами. Очень быстро сорбируется листьями (в течение 30 мин. после опрыскивания) и передвигается по ним. При нанесении на листья распространяется акропетально, базипетально и трансплантарно во все вегетирующие части растений. При попадании на стебли перемещается преимущественно акропетально (от основания к верхушке растения). Исключительно быстрое проникновение уменьшает риск смыва препарата во время дождей и сводит к мини-

муму необходимость повторной обработки. При повышенной влажности (более 90 %), оптимальной для развития заболеваний, ципроконазол высокоэффективен независимо от температуры. Действует против грибов из отделов аскомицеты (мучнистая роса, различные пятнистости), базидиомицеты (различные виды ржавчины) и частично дейтеромицеты (фузариоз и др.). Особенно эффективен против ржавчин зерновых культур.

Эпоксиконазол – системный фунгицид широкого спектра действия из класса триазолов, обладающий профилактическим, искореняющим и длительным остаточным действием. Так же, как и ципроконазол, ингибирует эргостерол и нарушает образование клеточных мембран мицелия грибов. Подавляет образование апрессориев и развитие гиф гриба на листе (профилактическое действие). После произошедшего заражения тормозит рост очагов поражения грибами на листьях и внутри них, а также предотвращает образование спор (искореняющее действие). После обработки активно поглощается листьями и перемещается по растению, сохраняясь в нем в течение длительного времени. Активен и при холодной и влажной погоде. Отличается высокой эффективностью против возбудителей септориоза листьев и колоса, фузариоза колоса зерновых культур.

Препарат проникает в растение в течение 2 ч после проведения обработки и обеспечивает защиту посевов от инфекции в течение периода до 4 недель с момента опрыскивания.

Обработку растений следует проводить в период вегетации профилактически или при появле-

нии первых симптомов заболеваний. На всех культурах разрешена двукратная обработка. Минимальную дозировку Ракурса на зерновых культурах (0,2 л/га) используют только в профилактических целях при первой обработке. Максимальная норма расхода – 0,4 л/га. Возможно авиационное применение фунгицида. При наземном опрыскивании используют 200 л/га рабочей жидкости, при авиационном – 50 л/га.

Фунгицид совместим с другими средствами защиты растений, кроме препаратов, обладающих сильнощелочной или сильнокислой реакцией.

## Спирит

Новый комбинированный системный фунгицид широкого спектра действия для защиты зерновых культур от листостебельных и колосовых инфекций. Спирит содержит уникальную комбинацию двух действующих веществ из различных химических классов с различными механизмами действия: эпоксиконазол, 160 г/л и азоксистробин, 240 г/л.

Препаративная форма – суспензионный концентрат, содержащий специфические полимеры, обеспечивающие дополнительное прилипание капли к поверхности листа.

Спирит обладает исключительной эффективностью в отношении листостебельных инфекций и заболеваний колоса зерновых культур.

Пшеницу препарат защищает от мучнистой росы, бурой и стеблевой ржавчины, септориоза листьев и колоса, пиренофороза, фузариоза колоса; ячмень – от мучнистой росы, карликовой



и стеблевой ржавчины, сетчатой и темно-бурой пятнистостей, ринхоспориоза; рожь – от мучнистой росы, бурой и стеблевой ржавчины, ринхоспориоза, септориоза.

Спирит обеспечивает лечащий эффект благодаря наличию триазола и пролонгированное профилактическое действие за счет аддитивности действия активных ингредиентов.

Эпоксиконазол – фунгицид широкого спектра действия из класса триазолов, обладающий профилактическим, искореняющим и длительным остаточным действием. Нарушает образование клеточных мембран мицелия грибов. После обработки активно поглощается листьями и перемещается по растению. Активен даже при холодной и влажной погоде.

Азоксистробин – действующее вещество из класса стробилуринов. Ингибирует митохондриальное дыхание, блокируя транспорт электронов в цепи цитохромов b и c1. Характеризуется длительным защитным и озеленяющим эффектом. Азоксистробин оказывает положительное физиологическое действие на растения, увеличивает усвоение азота за счет замедления инактивации нитратредуктазы в темноте, снижает потребление воды, регулируя процесс закрытия устьиц и усиливая ассимиляцию углекислого газа, что особенно важно в период засухи. Продлевает период вегетации за счет ингибирования процесса образования этилена (гормона старения) в растении. Это позволяет полностью реализовать потенциал сорта, способствует увеличению урожайности и повышению устойчивости растений к стрессу.

Наличие в составе фунгицида двух действующих веществ, отличающихся по механизму и способу действия на патогены, обеспечивает защитное и антиспоризирующее действие сразу же после контакта с обрабатываемой листовой поверхностью. Спирит защищает посевы от инфекции в течение периода до 4 недель с момента обработки.

Опрыскивание растений в период вегетации проводят профилактически или при появлении первых симптомов заболеваний. На всех культурах разрешена двукратная обработка. На зерновых культурах норма расхода находится в пределах 0,5 - 0,7 л/га. Расход рабочей жидкости – 200 л/га.

Спирит совместим с другими средствами защиты растений, кроме препаратов, обладающих сильнощелочной или сильнокислой реакцией.

Уверены, что Ракурс и Спирит помогут земледельцам получить высокоурожайный урожай качественного зерна.

«Поле Августа»

## Обратите внимание

# «Сингента» предупреждает

На сайте компании «Сингента» [www.syngenta.com](http://www.syngenta.com) опубликован материал, который может представлять интерес для многих наших читателей. Приводим его текст без изменений.

«Сингента» предупреждает о появлении на российском рынке незаконных пестицидов, содержащих тиаметоксам.

Нами получены достоверные сведения о том, что на российском рынке средств защиты растений ведется продажа ряда продуктов на основе тиаметоксама, зарегистрированных в Министерстве сельского хозяйства РФ, но произведенных не на предприятиях «Сингенты» и без ее разрешения.

В связи с этим «Сингента» напоминает, что вещество тиаметоксам защищено патентом RU 2127265 C1, принадлежащим группе компаний «Сингента». В настоящее время данный

патент остается в силе, и его истечение ожидается не ранее 13.07.2018 года.

В соответствии с российским законодательством любое коммерческое использование тиаметоксама третьими сторонами без предварительного согласия «Сингенты» является нарушением ее исключительных прав. К исключительным правам «Сингенты» относятся любые коммерческие действия с тиаметоксамом, включая производство, импорт, маркетинг и дистрибуцию продуктов на его основе.

Напоминаем вам, что тиаметоксам используется компанией «Сингента» для производства,

в том числе, препаратов КРУЙ-ЗЕР®, КС (350 г/л тиаметоксама), КРУЙЗЕР®, КС (600 г/л тиаметоксама), ИНСТИВО®, КС (350 г/л тиаметоксама), АКТАРА®, ВДГ (250 г/кг тиаметоксама), АКТАРА®, КС (240 г/л тиаметоксама) и др.

«Сингента» намерена защищать свои патентные права на тиаметоксам и пресекать незаконную торговлю любых продуктов, их нарушающих, любыми законными способами по мере необходимости.

В связи с вышеизложенным, просим Вас воздерживаться от приобретения незаконных пестицидов на основе тиаметоксама и сообщать о ставших Вам известными случаях их предложения и продажи на электронный адрес [checkproduct.russia@syngenta.com](mailto:checkproduct.russia@syngenta.com).



# Приглашаем в Тимирязевку!



Дорогие выпускники средних школ и гимназий, а также сельскохозяйственных колледжей! Приглашаем вас на учебу в широко известный в нашей стране и за ее пределами вуз – Российский государственный аграрный университет - Московскую сельскохозяйственную академию имени К. А. Тимирязева.

Нашему университету 148 лет, он был открыт повелением российского императора Александра II как высшее учебное заведение, призванное через обучение земледелию удовлетворять широкие потребности российского народонаселения в питании. И до нынешнего времени эта благородная задача сохраняется как одна из главных в развитии страны. В этом году Тимирязевка пополняется двумя присоединяемыми к ней соседними вузами, а в декабре 2015-го года нас ждет большой юбилей – 150-летие со дня основания вуза.

В 2014 году на обучение защите растений университет выделяет в два раза больше мест, чем

в предыдущие годы, – 25 на профиль «защита растений» академического бакалавриата и 25 мест на профиль «защита растений и фитосанитарный контроль» прикладного бакалавриата. Второй профиль открывается впервые, он планируется максимально приближенным к производству. Конкурс на каждый из них отдельный.

Обучение искусству защиты растений от вредных организмов берет начало от первых лет образования нашей академии. Уже тогда это направление было столь интересным и многообещающим, что профессор К. Э. Линдеман, первым в 1867 году начавший читать курс

сельскохозяйственной энтомологии в стране, вскоре оказался первым и по числу опубликованных научных работ среди знаменитых профессоров академии, включая К. А. Тимирязева и Г. Г. Густавсона.

Ныне профессия защитника растений – одна из самых востребованных производством, ведь получать высокие урожаи сельскохозяйственных культур без умной и эффективной защиты растений невозможно. Эта специальность многопрофильна и контрастна. С одной стороны, обучаясь ей, невозможно не увлечься интересной, уходящей на миллионы лет вглубь истории планеты биологией и эволюцией организмов.

С другой стороны, она требует профессиональных навыков организатора, ведь необходимо не только эффективно защитить урожай, но и не допустить нанесения косвенного ущерба природе и людям. Пока в противостоянии профессионального интеллекта человека и вредного организма (вредителя, возбудителя болезни, сорняка) победа первого далеко не окончательная и не такая безоговорочная, как нам хотелось бы. Ее надо добиваться снова и снова на каждом поле. И как достичь лучших результатов – этому учит тимирязевская кафедра защиты растений, где ведут занятия более 15 преподавателей, в том числе шесть профессоров.

Чтобы стать хорошим специалистом, нужно закончить четыре года бакалавриата, а чтобы стать отличным и знающим специалистом – еще два года поработать за профессию в магистратуре. Далее можно стать аспирантом и защитить кандидатскую степень, посвятив свою жизнь благородной исследовательской работе, а можно работать менеджером в агропромышленной компании, на таможне – фитосанитарном щите страны, в декоративном растениеводстве, в подразделении сельхозорганов.

Везде защитники растений в цене, ведь их, прямо скажем, мало, потому что с ходу, без глубоких знаний, этой профессией не овладеть, да и ответственность защитника растений за окружающий мир и здоровье человека велика.

Дорогие выпускники, поступающие по результатам ЕГЭ! Направ-

ляйте в приемную комиссию нашего университета свои документы вместе с заявлением о поступлении с 20 июня по 25 июля. Те, кто не имеет результатов ЕГЭ (например, выпускники прошлых лет, выпускники образовательных учреждений НПО и СПО, иностранные граждане (по желанию), не имевшие возможности сдавать ЕГЭ в период итоговой аттестации), сдают документы с 20 июня по 5 июля.

Для поступающих по результатам вступительных испытаний, проводимых университетом самостоятельно (получившие образование до 01.01.2009 года, имеющие СПО; имеющие ВПО; получившие образование в иностранных государствах), сдают документы с 20 июня по 10 июля.

В предыдущие годы студентами первого курса академического бакалавриата направления «Агрономия» стали ребята с проходным баллом ЕГЭ по сумме трех дисциплин – биологии, русского языка и математики – порядка 160.

Обучение для прошедших по конкурсу бесплатное, общежитие предоставляется с первых дней и, самое главное, – учиться интересно и перспективно. Подробнее – на сайте [www.timacad.ru](http://www.timacad.ru).

Ждем вас на защиту растений!

**Сергей ПОПОВ,**  
профессор, заведующий кафедрой защиты растений РГАУ-МСХА имени К. А. Тимирязева  
*Фото Н. Кузнецова*

#### Контактная информация

**Сергей Яковлевич ПОПОВ**  
Тел.: (495) 976-02-20

## Не стало В. Я. Горина...



На 93-м году ушел из жизни дважды Герой Социалистического Труда, бессмертный в течение более чем полувека председатель колхоза имени Фрунзе Белгородской области Василий Яковлевич ГОРИН.

Его имя для всех аграриев в нашей стране стало символом Земледельца с большой буквы. Своей многолетней успешной работой он повысил престиж крестьянского труда, многократно доказав, что это занятие было, есть и навсегда останется самым нужным, благородным и в конечном счете самым эффективным. Как не-

многие из наших соотечественников он прославил свою малую родину – Белгородчину – и всю Россию.

Небольшое отсталое хозяйство он сумел вывести в число лучших в стране, где не редкость специалисты с ученой степенью, а урожаям и надоям, порядку на полях и фермах завидовали даже американские фермеры. Почетный профессор РГАУ-МСХА, почетный доктор наук ВНИИ экономики, кавалер ряда орденов и медалей, лауреат многих национальных премий, он до последних дней являл собой высокий пример служения земле и людям.

Все, кому посчастливилось работать, беседовать или просто быть рядом с Василием Яковлевичем, получали от него на всю жизнь яркий пример того, как надо жить, трудиться на земле, делать свою Родину сильнее и богаче. Среди таких «счастливых» немало сотрудников «Августа», его учениками могут назвать себя и читатели нашей газеты, на страницах которой он однажды выступил. Уроки Горина мы запомним навсегда.

**Августовцы**

Урожай от всей души!

**С нами расти легче**

Новый комбинированный системный фунгицид широкого спектра действия для защиты зерновых культур.

Содержит уникальную комбинацию двух действующих веществ из различных химических классов с разными механизмами действия.

Оказывает лечающий эффект за счет наличия триазола и пролонгированное профилактическое действие за счет аддитивности действия активных ингредиентов.

Исключительно эффективен против основных заболеваний зерновых колосовых культур.

Благодаря своей физиологической активности способствует увеличению урожайности и повышению устойчивости растений к стрессовым факторам.

**avgust**  
crop protection