



Поле Августу

Международная газета

Сентябрь 2020 №9 (203)

avgust
30 лет

С нами расти легче.
С нами растёт страна

Уважаемый читатель!

Этот номер у нас необычный, праздничный. 31 августа компания «Август» отмечает 30-летие со дня своего основания.

Ситуация в мире внесла коррективы в празднование юбилея. Оно перенесено на период полного снятия ограничительных мер, связанных с пандемией. Большой праздник «Августа» состоится, но позднее, когда на него смогут собраться сотрудники из всех регионов мира, где работает компания.

В этом номере мы решили рассказать о самых крупных достижениях фирмы «Август» за 30 лет своего существования.

Мы думаем, что читать об этом будет интересно не только многочисленным клиентам и партнерам компании, но и всем сотрудникам «Августа», а их число уже составляет 3300 человек. За последнее время «августовцами» стало много молодых, талантливых и энергичных людей в России и других странах, которые пока мало что знают об очень насыщенной и интересной истории компании, о ее ведущих сотрудниках.

Ну а самые первые наши поздравления – клиентам и партнерам «Августа», руководителям и специалистам многих сельхозпредприятий и агрохолдингов, с которыми компания сотрудничает уже долгие годы. Без них успехи фирмы были бы просто невозможны. Именно в этом многолетнем сотрудничестве родился главный девиз «Августа» – «С нами расти легче!».

И это в самом деле так – сотрудничество взаимобогащает, удваивает силы, раздвигает горизонты возможностей, и мы очень благодарны своим партнерам, которые растут вместе с нами и помогают расти нам.

Ну а в своей компании мы поздравляем прежде всего самых первых сотрудников «Августа», которым пришлось тяжелее всего – они создавали его имя, фундамент будущих успехов.

С 30-летием «Августа», друзья!

Ваше «Поле Августу»

С нами
расти
легче

стр. 2 - 3

С нами
растут
урожаи

стр. 4 - 5

С нами
растет
наука

стр. 7

С нами
растут
заводы

стр. 8 - 9

С нами
растут
инвестиции

стр. 11

С нами расти легче

«Август» уже пережил 29 дней рождения, несколько юбилеев и других знаменательных дат. Казалось бы, не осталось вопросов, которые редакция газеты еще не задавала «первому лицу» компании. Но они есть. В предлагаемом интервью основатель и генеральный директор «Августа» Александр Михайлович УСКОВ рассказывает о развитии компании, становлении коллектива и др. сквозь призму своей жизни, своих взглядов, своей личности.



Что для вас 30-летие «Августа»? Очередной пройденный год, десятилетие? Особая веха? Принципиально новый этап в развитии компании?

Как человек, воспитанный и выросший в Советском Союзе, я привык мыслить пятилетками. До «Августа» у меня было три пятилетки сознательной жизни: две пятилетки учебы (1975 - 1985 годы) на физтехе и в аспирантуре Института химической физики Академии наук СССР и одна пятилетка работы в науке (1985 - 1990 годы). Поэтому для меня 30-летие «Августа» – это завершение шестой пятилетки, время подведения итогов развития компании, осмысления стратегии и корректировки ближайших и долгосрочных планов. Мы живем в быстро изменяющемся мире и то, что мне казалось очевидным и естественным путем дальнейшего развития «Августа» семь - десять лет назад, сегодня практически не реализуемо.

Что Вы имеете в виду?

Из-за событий на Украине, санкционной политики Запада, предвзятого толкования права в международных судах мы во многом пересмотрели наши планы. В частности, на неопределенный срок заморозили начало регистрационных процессов наших продуктов в США и ЕС. Из международных рынков главным для нас остается рынок Латинской Америки, где продажи достигли 50 млн долл. США и продолжают расти.

В чем залог долголетия «Августа»? Назовите несколько наиболее важных событий в работе компании, определивших ее судьбу. И какое событие особо дорого для Вас?

Основопологающим для долголетия любой коммерческой организации является ее успеш-

ность, то есть прибыльность. Прибыльность – индикатор здоровья компании, определяющий возможности ее роста и развития. Без прибыли организация хиреет и умирает.

«Август» за 30 лет своего существования только один раз закончил год с убытком – в 1998 году – из-за огромных отрицательных курсовых разниц. И, наверное, финансовый кризис 1998 года и выход нашей компании из него и является важнейшим событием в истории «Августа».

Вурнарский завод смесевых препаратов, принадлежащий «Августу», специализировался на выпуске пестицидов в форме порошков, и мы, понимая бесперспективность этого направления, в начале августа 1998 года начали реконструкцию одного из цехов для установки оборудования по выпуску жидких препаратов.

И тут грянул дефолт! Резко взлетел курс доллара. В четыре раза увеличилась наша задолженность перед иностранными компаниями, поставлявшими нам действующие вещества в кредит. Многие областные продовольственные корпорации, через которые значительная часть нашей продукции поставлялась сельскохозяйственным потребителям, перестали платить, а позже объявили о банкротстве.

Денег катастрофически не хватало, банки кредитов не давали, стройку надо было продолжать. Было принято решение сократить в два раза зарплату высокооплачиваемым сотрудникам, на 25 % уменьшить ее в московском офисе, но не изменять ее на заводе и в региональных представительствах.

С целью вернуть хоть какую-то часть средств иностранные компании предлагали нам скидки от долга и в 30 %, и в 50 %, и даже в 75 % только за то, чтобы с ними первыми рассчитались. Мы прове-

ли ревизию всех остатков сырья и готовой продукции, показали, что при реализации по предоплате в 1999 году у нас будет достаточно средств, и предложили помесечный график погашения пропорционально задолженности перед каждой компанией со сроком до 1 июля 1999 года без всяких дисконтов. По-видимому, наши доводы были достаточно убедительны, потому что все компании на сезон 1999 года согласились поставлять продукцию в кредит.

Большой поддержкой стало решение Правительства РФ о субсиди-

торым человек стремится, то они с течением времени многократно меняются. Приведу пример. Дипломную практику я проходил в институте химической физики АН СССР в лаборатории Анатолия Павловича Пурмалия, замечательного ученого и человека. И как-то Сергей Травин, сотрудник лаборатории, сказал мне, что на ежегодном майском спортивном празднике института Анатолий Павлович предлагает всем прыгнуть с места назад на 1,5 м и что это ни у кого еще не получилось. Прыжки с места назад на два месяца ста-

А. М. Усков: «Именно изменение психологии людей, работающих в «Августе», я считаю его главным достижением»

ровании части стоимости отечественных пестицидов. В результате казавшаяся тяжелой ситуацией была благополучно пройдена: в феврале мы открыли 180-й цех на Вурнарском заводе, а 1999 год закончили лидером российского рынка средств защиты растений.

Каковы Ваши жизненные приоритеты, и как они отражаются в развитии бизнеса и построении команды единомышленников?

Если понимать под жизненными приоритетами главные цели, к ко-

ли моим главным жизненным приоритетом. Я прыгал до 300 раз в день, технику удачных прыжков записывал. В результате мой личный рекорд достиг 1 м 89 см, а средний прыжок был в районе 1,7 - 1,8 м. Абсолютно готовый к бою, я прибыл на стадион, но спора не состоялось, поскольку Пурмаль «трусливо» уехал то ли в Швецию, то ли в Великобританию читать лекции. А Вы, наверное, имели в виду жизненные принципы, которые мы закладывали, когда создавали «Август». И хотя они сформулирова-

ны всего лишь чуть больше 10 лет назад в ценностях компании: «человечность, честность, ответственность, профессионализм и предприимчивость», по сути мы следовали им с самого начала, вот только профессионализм пришел к нам много позже. В молодом «Августе» отсутствие профессионализма компенсировалось энтузиазмом и огромной трудоспособностью коллектива.

В значительной мере именно благодаря этим ценностям «Август» рос и развивался все 30 лет, и я уверен, что это будет продолжаться и впредь.

А в чем заключается особая значимость этих ценностей?

Человечность позволила нам создать здоровый коллектив, в котором любой сотрудник знает, что в тяжелой жизненной ситуации ему обязательно помогут.

Честность и ответственность обеспечили «Августу» выживание. Мы никогда не брали на себя невыполнимых обязательств, никого не «кидали», платили налоги и благополучно прошли лихие 90-е, не попав ни под бандитские, ни под какие-нибудь иные «крыши».

Предприимчивость обеспечивала рост «Августа», поскольку мы зачастую находили возможности там, где их не видели другие.

Профессионализм – это способность решать все более и более сложные задачи. Кроме того, это признак зрелости «Августа».

Александр Михайлович, приведите какие-нибудь интересные примеры предприимчивости.

Два случая из далекого 1992 года. В «Августе» работает около 10 человек, а офис – переделанная двухкомнатная квартира на первом этаже на улице Шухова. Приезжает ко мне директор Нелидовского завода пластических масс и рассказывает о тяжелой ситуации, в которой оказалось предприятие. Завод является монополистом в производстве прокладок для герметичности самых разных бытовых приборов: холодильников, стиральных машин, кондиционеров и т. п. Предприятие отгрузило продукцию в Армению, Азербайджан, Белоруссию, Узбекистан. Деньги оттуда не пришли, поэтому за сырье заплатить нечем, завод два месяца стоит, зарплата тысячному коллективу не выплачивается. А тогда действительно после распада СССР платежи между странами практически не осуществлялись.

Сотрудники «Августа» летят на предприятия-должники с доверенностями от завода. Там они тоже простаивали, поскольку Нелидовский завод перестал отгружать прокладки, а без них нельзя выпустить продукцию. Зато на каждом предприятии были запасы своей готовой продукции: холодильники «Апшерон», «Чинар», «Минск», армянские кондиционеры и т. д. Буквально через 10 дней большое количество вагонов пошло в Россию. Мы на бирже продавали эти товары, направляли вагоны покупателям, а вырученные деньги за вычетом нашей комиссии шли в Нелидово. Таким простым способом, в течение короткого времени,



Новый завод «Августа» по производству д. в. в Китае

в разных странах было запущено то ли пять, то ли шесть простаивающих заводов.

Второй случай просто смешной. В Москве ввели талоны на бензин. В «Август» приехал заместитель директора какого-то проектного института с просьбой продать нам лишние талоны дороже номинала, потому что им нечем платить зарплату. Заключили договор, выставили на биржу, мгновенно продали.

Я подумал: «А ведь таких организаций в Москве должно быть много!» и дал задание в газете «Из рук в руки» разместить два объявления: «покупаем талоны на бензин» и «продаем талоны на бензин». Объявления вышли на одной странице с одним и тем же номером телефона (он и был у нас всего один), но пошел шквал звонков, а потом был мощный поток посетителей. Пришлось покупать три сейфа, чтобы хранить талоны и деньги. Уже не помню, сколько цистерн бензина мы продали, но очень много.

Александр Михайлович, как пандемия COVID-19 повлияла на работу компании?

Безусловно, она сильно изменила стиль работы. Большая часть офисных сотрудников с конца марта была переведена на «удаленку», однако все наши заводы и региональные представительства работали с определенными ограничениями, связанными с соблюдением санитарных норм. Причем и продукции заводы произвели, и сельскохозяйственным потребителям отгрузили существенно больше, чем в прошлом году. Компания продемонстрировала высокий уровень стрессоустойчивости и адаптивности. Кроме того, в регионах нашего значительного присутствия мы оказывали большую помощь больницам, поликлиникам, муниципалитетам, а в Пуховичском районе Минской области, где работали школы и детские сады, еще и детским учреждениям. Конечно, мы проанализируем работу в новых условиях, но и без всякого анализа понятно, что

в управлении у «Августа» есть огромные резервы для повышения эффективности. Что касается меня, то я в очередной раз убедился, что для оперативной работы, как писал С. Есенин: «Моя поэзия здесь больше не нужна, да и, пожалуй, сам я тоже здесь не нужен». К огромному сожалению, и мы не обошлись без потерь. От коронавируса умер глава нашего Курского представительства Александр Вениаминович Агибалов, прекрасный человек и профессионал высочайшего уровня, который был учителем для многих сотрудников «Августа» и наших партнеров.

Экономический кризис, вызванный пандемией, сильно изменил инвестиционные планы?

Нет, не изменил. Все начатые стройки продолжались. На два месяца был задержан пуск первого цеха в Китае, поскольку завод находится в 100 км от Ухани, считающейся «родиной» COVID-19. Но уже в марте начались пусконаладочные работы, а с апреля завод выпускает продукцию, пошли первые отгрузки действующих веществ на наши заводы в России и Белоруссии.

В Татарстане продолжилось строительство молочного комплекса, и, я надеюсь, осенью он будет запущен. Также шла реконструкция ХПП и других объектов. В августе приступили к строительству школы в Черноголовке. До конца года должно начаться строительство научно-исследовательского центра в Черноголовке и элеватора на 150 тыс. т в Бугульме.

С чем связано движение «Августа» в сельское хозяйство? И почему все инвестиции идут в Республику Татарстан?

Инвестиционный цикл нашего основного бизнеса, производства средств защиты растений, заканчивается через два года. К этому времени будут запущены все восемь цехов завода в Китае, построены научно-исследовательский центр, школа и жилье для сотрудников в Черноголовке, созданные мощ-

ности по производству средств защиты растений позволяют нам пять - семь лет чувствовать себя спокойно. Из огромного количества проектов, которые мы рассматривали, было выбрано сельское хозяйство. Сделано это было по нескольким причинам. Во-первых, в растениеводстве у нас много классных профессионалов, которые на сотнях тысяч и миллионах гектаров ставили технологии выращивания различных культур. Во-вторых, рынок продовольствия несопоставимо больше рынка пестицидов, и, следовательно, практически нет ограничений по росту масштаба бизнеса.

Ну и не все инвестиции шли в Татарстан. Начали мы все-таки с Северного Казахстана в 2017 году, а в Татарстан пришли в 2018 году. Просто условия, которые созданы в республике для ведения сельскохозяйственного бизнеса, очень комфортны, и каждый год нам предлагают новые объекты для инвестиций. Стоит заметить, что сельским хозяйством в Татарстане мы занимаемся только два с половиной года, а решение о создании проекта «Август-Агро» с площадью 250 - 300 тыс. га принято менее года назад. Так что стартовать в других регионах мы просто не успели.

Что, по Вашему мнению, необходимо для того, чтобы бизнес был успешен?

Ну, во-первых, необходимо, чтобы он просто был. А для этого нужен достаточно верный анализ, показывающий, что ожидаемые доходы больше, чем необходимые расходы. Во-вторых, владельцы бизнеса не должны быть жадными. Очень высокий процент компаний разоряются из-за того, что от первых заработанных больших денег у владельцев сносит головы и они начинают безудержно тратить средства на личное потребление, причем зачастую не только уже заработанные, но и ожидаемые в будущем. А следующие сделки могут быть не такими успешными, партнеры могут подвести, может случиться кризис и т. п.

Общих рецептов успеха нет, все очень индивидуально, как в любом творчестве. Но я считаю, что идеальный бизнесмен должен быть фантазером, чтобы мог представить будущее, к которому стремится его компания, аналитиком, чтобы мог проложить путь к этому будущему, и трудолюбом, чтобы смог пройти по этому пути. А поскольку очень тяжело совмещать в одном человеке такие разные качества, то для успешного бизнеса нужна КОМАНДА. И вот умение создать грамотную, мотивированную команду, наверное, и является главным для успешного бизнеса.

Что для Вас значит деньги?

Личные деньги дают ощущение свободы и независимости. В 18 лет я решил, что стал взрослым и не буду брать деньги у родителей. Поэтому каждое лето ездил в стройотряды или на «шабашки» и вместе со стипендией этого хватало на безбедную жизнь.

На пятом курсе я женился и начал работать дворником в Институте химической физики, где проходил практику. Приезжал за 1,5 - 2 ч до открытия лаборатории и вместо зарядки работал на свежем воз-

остаток на личном счете или счетах компании.

Что Вы считаете главным достижением «Августа»?

Везде, куда приходит «Август», он изменяет пространство: появляются новые корпуса, цеха, социальные объекты. Но первое, что мы делаем, – многократно увеличиваем производительность труда и, следовательно, его важность. В двух ключевых компаниях «Августа» – АО Фирма «Август» и «Август-Бел» – работают чуть мень-



Проект новой школы «Августа» в Черноголовке

духе. Очень удобно! Потом родился сын, и я устроился преподавателем физики для абитуриентов в г. Коломне, куда ездил на выходные. На первом году аспирантуры только заведующий лабораторией зарабатывал больше меня.

Большие деньги, которые сейчас зарабатывает «Август», являются важным ресурсом в осуществлении планов развития компании и реализации многих социальных проектов. Мы сами выбираем, куда нам двигаться, кому и как помогать, то есть те же свобода и независимость.

Что для Вас социальная ответственность бизнеса? Часть грамотной бизнес-стратегии, лояльность властей, веление сердца?

У Омара Хайяма есть замечательные стихи о смысле жизни:

Я в этот мир пришёл – богаче стал ли он?

Уйду – великий ли потерпит он урон?

О, если б кто-нибудь мне объяснил, зачем я,

Из праха вызванный, вновь стать им обречен?

Чем старше человек становится, тем чаще задумывается над тем, что он оставит после себя. И в этом смысле построенные детские и спортивные объекты, парки, школы и храмы, оказанная помощь детям, больным и старикам значат несопоставимо больше, чем

ше двух тысяч человек, но ежегодно они перечисляют в бюджеты и внебюджетные фонды около 100 млн долл., то есть по 50 тыс. долл. на каждого работающего. Это подтверждает важность и значимость труда наших сотрудников.

Когда мы начинали реконструкцию Вурнарского завода смешанных препаратов, Геннадий Данилович Куркин, на тот момент главный инженер предприятия, говорил, что если завод будет выпускать 2,5 - 3 тыс. т, то у него не будет никаких финансовых проблем. Сегодня предприятие производит 25 тыс. т и по выпуску промышленной продукции это крупнейшее предприятие Чувашии. Сотрудники понимают, что это на заработанные ими деньги построены стадион, парк, бассейн, фитнес-центр и другие объекты. Им есть чем гордиться! Это кардинальным образом изменяет психологию людей, они становятся свободнее, уверенней и счастливее.

Именно изменение психологии людей, работающих в «Августе», я считаю его главным достижением.

Что Вы бы пожелали компании в день ее 30-летия?

Прежде всего, я хочу поблагодарить всех «августовцев» за их вдумчивую и очень нужную компанию работу. За прошедшие годы «Август» добился больших успехов, но впереди еще более важные и интересные задачи, которые нам вместе предстоит решать для того, чтобы наш «Август» продолжал расти.



Строительство молочной мегафермы в «Август-Муслюм»

С нами растут урожаи

На мировом рынке пестицидов «правят бал» мультинациональные компании. Россия – одна из немногих стран, где уже в течение 20 лет лидирует национальная компания, а именно фирма «Август», которая начиная с 1999 года входит даже не в «тройку», а в «дуэт» лидеров пестицидного бизнеса в нашей стране.



Команда тамбовского представительства «Августа»

ДОСТИЖЕНИЯ

Директор по маркетингу и продажам Михаил Евгеньевич ДАНИЛОВ: «В последние 10 лет пестицидный рынок России по сравнению с мировыми тенденциями рос опережающими темпами, общая сумма продаж в долларах США в среднем за год увеличивалась почти на 11 %, что почти в четыре раза превышало среднмировой рост (см. таблицу). В 2019 году российский сектор ХСЗР стал седьмым по величине в мире (десять лет назад Россия была на 13-м месте). И хотя внимание иностранных компаний к столь большому и динамично развивающемуся рынку было огромным, продажи «Августа» в России ускорялись в процентном выражении двузначными темпами даже чуть быстрее российского рынка, сохраняя лидирующее положение.

При этом «Август» – лидер не только в реализации, но и в производстве пестицидов: продукцию выпускают три формуляционных завода (два в России и один в Беларуси). Фирма первой среди российских производителей начала полноценное производство действующих веществ. Новый завод в провинции Хубэй (КНР) несмотря на сложности, связанные с эпидемией коронавируса, уже начал производство активных ингредиентов, и в сезоне-2021 потребители получат продукцию «Августа», выпущенную из собственных д. в. Таким образом, компания, начавшая свой пестицидный биз-

нес с продажи чужих продуктов в 1992 году, пришла к полному производственному циклу.

В 2020 году площади посевов, защищенные препаратами «Августа» в России, должны преодолеть «рубеж» в 45 млн га в пересчете на однократную обработку. Есть на отечественном рынке и еще неосвоенные «ниши»: по культурам, проблемам и регионам. Так, до сих пор компания уделяла недостаточно внимания интенсивным, но не-

культуры, что позволит нарастить долю на рынке даже в существующих каналах сбыта.

ЧТО ПРИВНЕС «АВГУСТ»

Собственные исследования и данные независимых компаний показывают, что партнеры «Августа» знают на собственном опыте: «августовская» продукция – это интересные препараты отличного качества в высокоэффективной формуляции. А наличие производ-

проявилось в 2020 году, когда из-за эпидемиологических ограничений у ряда поставщиков возникали проблемы.

«Август» одним из первых начал внедрять постпродажное технологическое сопровождение, он относится к числу немногих фирм, располагающих собственными лабораториями комплексного агрономического анализа. Они проводят агрохимические, фитопатологические, бактериологические и

нования для введения ряда антидемпинговых мер, поддерживающих отечественных производителей пестицидов, и принятие этих мер привело к еще большему развитию российской производственной базы.

Иностранные фирмы начали активно переходить от ввоза импорта к производству СЗР внутри РФ на аутсорсинге. Ряд компаний, в том числе «Сингента» и «Байер», приступили к проектированию и строительству собственных формуляционных заводов на территории России. По совокупности этих причин ХСЗР – один из немногих ресурсов сельхозпроизводства, который в последние годы не вырос в цене так, как горючее, минеральные удобрения, сельскохозяйственная техника и семена.

Это позволило ощутимо увеличить технологически и экономически обоснованное применение ХСЗР, что безусловно положительно сказывается на урожаях и рентабельности растениеводства.



М. Е. Данилов: «Многие наши партнеры говорят нам: «С «Августом» работать интересно»

ольшим по площадям культурам (так называемым спекультурам): садам, виноградникам, овощам. Но «Август» расширяет ассортимент продукции, в том числе и на спец-

ственной базы внутри страны позволяет минимизировать логистические риски и поставлять продукцию в срок даже в условиях нестабильности – и это особенно ярко

энтмологические исследования, что позволяет решать проблему на поле, правильно понимая ее причину, а потому находить оптимально возможное решение. Лаборатории, проект «Поле-онлайн», агрономические олимпиады, очень популярная среди агрономов газета «Поле Августа», квалифицированный коллектив специалистов-технологов, а также самая современная научная и производственная база – основа успехов «Августа» и его лидирующих позиций на рынке. Поэтому с «Августом» расти не только легче, но и интереснее!

РАЗВИТИЕ ОТРАСЛИ ХСЗР

«Август» – не единственный производитель на российском рынке. Его усилия, а также старания Российского союза производителей ХСЗР, созданного в первую очередь по инициативе компании, привели к тому, что в последние годы была создана современная отечественная индустрия производства химических средств защиты растений. На смену монополизму мультинациональных компаний середины 90-х годов пришла значительная конкуренция. Государства-члены Евразийского экономического союза (ЕАЭС) имели ос-

Мировой рынок пестицидов в 2010 - 2019 годах, млн \$ без НДС*

Годы/страны	Бразилия	Аргентина	США	Китай	Япония	Индия	Россия	Мировой рынок
2010	6 031	1 194	6 132	3 686	3 650	1 295	828	43 520
2011	6 964	1 514	6 452	4 065	4 043	1 426	962	49 355
2012	7 864	1 619	6 804	4 329	4 138	1 499	1 026	52 220
2013	8 831	1 767	7 800	5 579	3 426	1 855	1 135	57 250
2014	9 742	2 021	8 266	6 059	3 266	2 013	1 093	60 515
2015	7 926	2 140	8 000	6 111	2 607	1 996	1 221	54 575
2016	7 538	2 256	7 838	5 346	2 776	2 114	1 443	53 125
2017	8 628	2 153	7 879	5 183	2 628	2 232	1 709	54 150
2018	8 597	2 111	7 970	5 491	2 675	2 346	1 834	55 250
2019	8 869	2 189	7 648	5 605	2 709	2 450	2 081	55 650
Среднегодовой рост 2010 - 2019 гг., %	4,4	7,0	2,5	4,8	-3,3	7,3	10,8	2,8

* – по данным «Kleffmann Group»

110

наименований препаратов и их комплектов

47

защищаемых ими сельскохозяйственных культур

76

регионов России используют продукцию «Августа»

44 млн га

площадь посевов, защищенных препаратами «Августа» в России в 2019 г. (в пересчете на однократную обработку)

В ДРУГИХ СТРАНАХ

За границами бывшего СССР «Август» связывает развитие бизнеса и с Европой, и с Африкой, и с Ближним Востоком. Но если говорить о сегодняшних продажах и самых ближайших перспективах, то это в первую очередь Латинская Америка. И не только потому, что это большой рынок сам по себе, но и потому, что после горячих споров, сомнений и опасений фирма решила выйти в ряде стран на прямые продажи и расширение портфеля за счет приобретения местных компаний. Этим путем «Август» пошел в Колумбии, Эквадоре и Перу. Сейчас уже понятно, что это было абсолютно правильное решение.

Партнерам в России бывает удивительно это слышать, но на сегодня «августовский» коллектив в Латинской Америке давно и далеко перевалил за сотню сотрудников, и в последние годы компания растет там очень быстро. «Август» надеется на высокие темпы экспансии и в дальнейшем.

При этом приятно сознавать, что специалисты-технологи «Августа» в этих странах пользуются заслуженным авторитетом. Еще приятней удивлять партнеров компании в России, рассказывая, что в Латинской Америке дилерами «Августа» являются крупнейшие мультинациональные компании. Кто бы мог предположить несколько лет назад, что уважаемые компании «Байер» и «Нунфарм» станут дилерами «Августа» в Бразилии, а большую часть хлопчатника в этой стране будут обрабатывать «августовскими» дефолиантами?

С «АВГУСТОМ» ИНТЕРЕСНО

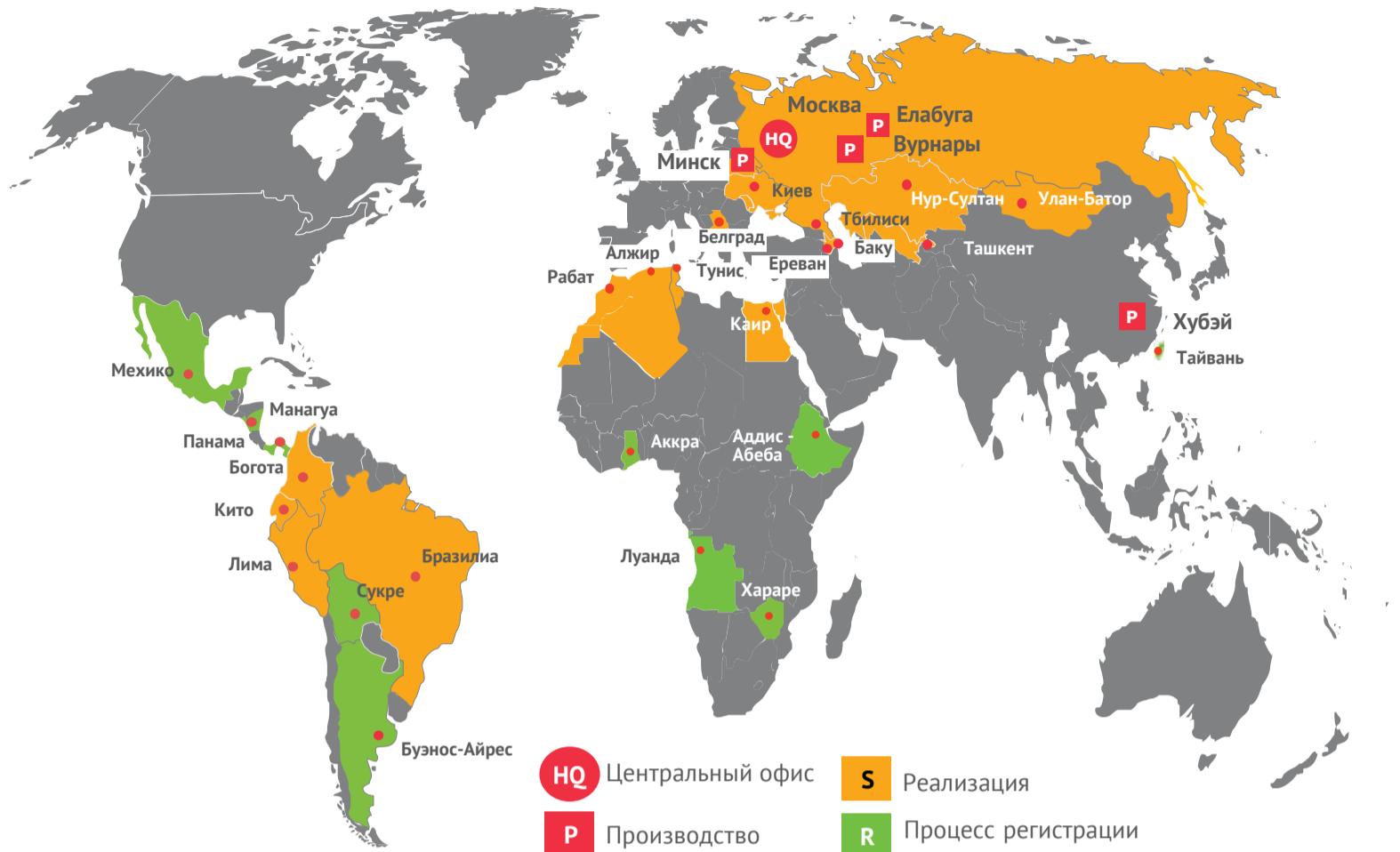
Продажи – основная зона моей ответственности. Но в очередной раз повторять о наших лидирующих позициях в России скучно и нескромно. Приведу слова нашего доброго партнера, который сейчас не только партнер, но и друг: «Я буду всегда работать с «Августом», потому что с ним интересно. Вы показываете и рассказываете не только о пестицидах, но и о многих других, очень полезных в растениеводстве вещах».

Я бы добавил, что «Август» еще и классный «сводник» (в хорошем смысле). Мы сводим вместе умных людей из разных областей и направлений, чтобы за счет их знаний и опыта получать на полях выдающийся синергетический результат. И если это получается, испытываем несказанное удовлетворение.

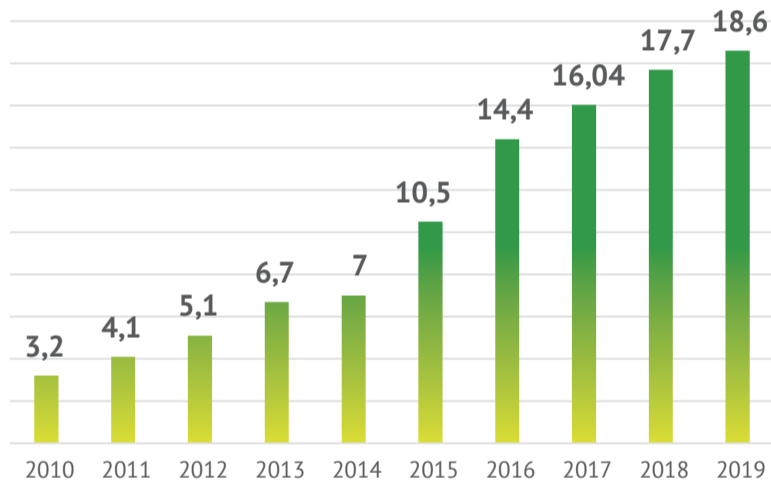
К этому нашему другу-партнеру более десяти лет назад мы («сводники») привезли специалистов из Бразилии и запустили на его полях технологию No-till, а затем смотрели, как он отрабатывает эту технологию, и учились вместе с ним. А сейчас на своих более чем ста тысячах гектаров в России и Казахстане сами ее внедряем, уже имея не только опыт Бразилии, Аргентины, Канады, Украины, но и наш, российский.

Теперь сын партнера (десять лет назад еще подросток) работает в одном из наших хозяйств главным агрономом.

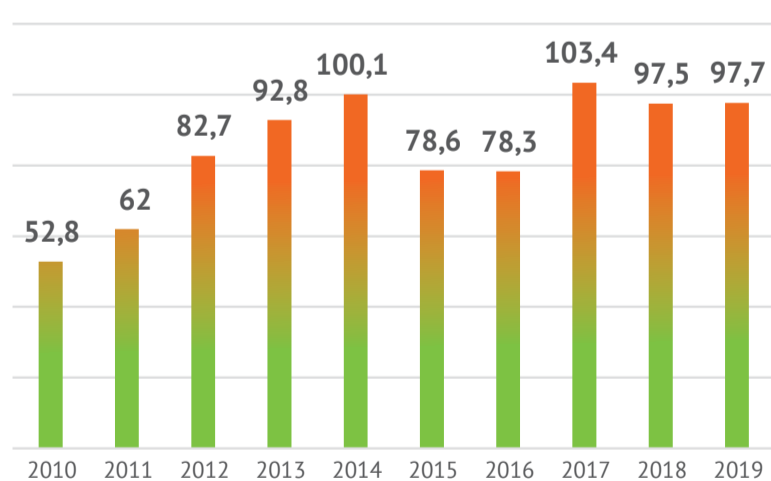
Так что не сказать, что мы изобрели колесо, но помогли колесу «Августа» сделать один оборот. А если оно сделает второй – глядишь, и не только дети, но и внуки будут работать у нас и наших друзей-партнеров, растить хлеб или хотя бы помогать его растить».



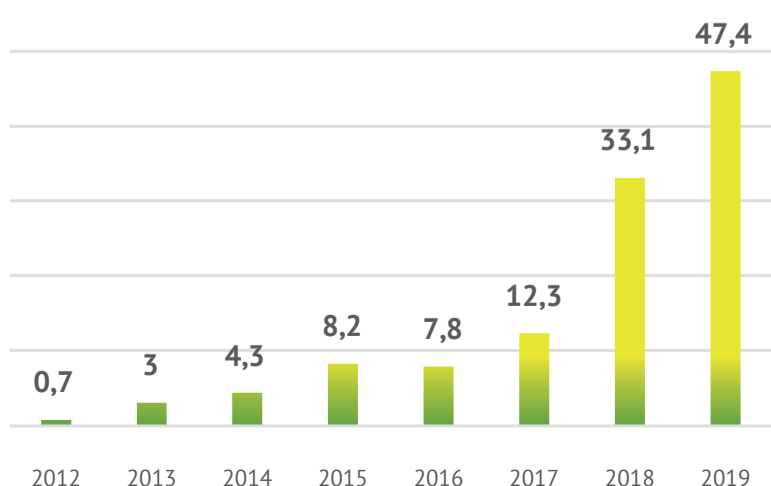
Рост продаж в России (млрд ₽ без НДС)



Рост продаж в странах СНГ (млн \$ без НДС)



Рост продаж в дальнем зарубежье (млн \$ без НДС)



3,1 млрд ₽

продажи в странах дальнего зарубежья в 2019 г.

26 стран

присутствия в мире

Колумбия
Бразилия
Эквадор
Перу
Марокко
Алжир
Египет
Монголия и др.

75

зарегистрированных в этих странах препаратов

Препараты-лидеры в России в 2019 г.

(площадь применения в пересчете на однократную обработку)

Балерина

4,5 млн га

зерновых культур и кукурузы

Торнадо 500, Торнадо 540

4 млн га

Миура, Квикстеп, Граминион

1,8 млн га

Колосаль Про

3 млн га

Борей, Борей Нео, Брейк

8 млн га

Виал ТрасТ, Оплот, Оплот Трио, Табу, Табу Нео, Табу Супер

7,4 млн га

С нами растёт компетентность



Становление «Августа» как одного из лидеров рынка СЗР России и постсоветского пространства – это, по сути, путь развития сервисной составляющей в продажах.

Говорит начальник отдела продаж Дмитрий Николаевич ПЛИШКИН: «В свое время «Август» первым «пошел» в регионы России, создавая собственные склады и представительства, предоставляя возможности для удобной отгрузки сельхозпроизводителям продукции в непосредственной близости от мест ее применения. Быть ближе к потребителям, понимать их и помогать им – это фактически и было первым сервисным шагом. И многое из того, что сейчас кажется очевидным и само собой разумеющимся, впервые на рынке сделано именно сотрудниками «Августа».

Одна из отличительных особенностей компании (и это – мнение подавляющего большинства клиентов) – **технологическое сопровождение**. Причем не только по применению препаратов компании, но и по остальным факторам формирования урожая. И родоначальником такого необходимого для сельхозпроизводителей сервиса был глава Курского представительства А. В. Агибалов. Сейчас у «Августа» огромная армия опытных технологов – в России, Казахстане, Беларуси, на Украине, в дальнем зарубежье, в каждом представительстве и дочерней компании.

Даже в этом сезоне в условиях пандемии они не оставляли без внимания своих партнеров – в сельхозпроизводстве, работая вместе с ними на полях и в выходные, и в праздничные дни – выявляли проблемы, предлагали пути их решения, доставляли вовремя препараты, составляли баковые смеси – вместе работали на урожай. И это нормально. Так должно быть, если речь идет о долгосрочном партнерском сотрудничестве. Так дей-

ствуют уважающие себя поставщики СЗР, семян, удобрений.

Урожай будет, если в нем заинтересованы все, кто работают на селе и для села. И потому «Август» постоянно в поиске новых сервисных решений, которые предлагает своим партнерам. Одно из них – агрономические консультационные центры. Чтобы получить планируемый урожай, агроном должен точно знать, что происходит на конкретном поле и внутри растений. Но не всегда можно визу-

ально определить, из-за чего страдает растение – из-за болезни, или дефицита минерального питания (а может, и его избытка), или из-за бактериозов, которые можно определить только в лабораторных условиях. С такими проблемами сталкивались не только земледельцы, но и «августовские» технологи, выезжая на поля клиентов. А так как у «Августа» был опыт сотрудничества с украинской лабораторией «АгроАнализ», было принято решение перенести накопленный там опыт в Россию, и в 2010 году открылась **лаборатория «Агроанализ-Дон»** в г. Азове Ростовской области.



Д. Н. Плишкин: «Многое из того, что сейчас кажется очевидным и само собой разумеющимся, впервые на рынке СЗР сделано именно сотрудниками «Августа»

Сейчас уже можно сказать, что 10 лет назад был создан абсолютно адекватный консультационный центр, который принимал решения на основе не каких-то предположений о проблемах в поле, а исходя из абсолютно точных измеренных, проверенных, достоверных показателей. Советы, которые давали сотрудники этого центра, были тоже абсолютно грамотными, основательными, а главное – предельно практически направленными. Это позволяло потребите-

лям «августовской» продукции получать больший экономический эффект от своей деятельности на полях.

Когда стало понятно, что пилотный проект на Дону успешно реализован, а объем исследований вырос в разы, возникла необходимость в создании новых комплексных лабораторий, поэтому были открыты **Центры агрономических исследований** в г. Грязи Липецкой области и в г. Ливны Орловской области, а в

двух представительств – Кочубеевском на Ставрополье и Саранском в Мордовии – созданы **региональные лаборатории**. В перспективе – открытие лабораторий и в других регионах России.

Еще один востребованный долгосрочный сервис «Августа» – **интернет-портал «Поле онлайн»**. Его разработали, дали ему путевку в жизнь сотрудники дочерней компании «Август-Украина». Этот проект посвящен сервисному сопровождению применения средств защиты по технологическому сопровождению растений и технологическим аспектам выращивания сельскохозяйственных культур. Впервые в режиме реального времени в течение всего сезона кураторы полей рассказывали о том, какие технологические решения принимают агрономы и как качество этих решений влияет на конечный результат. Главной изюминкой **pole-online** было и остается то, что эффективность такой работы и влияние различных факторов на продуктивность культур можно достоверно оценивать по ходу процесса выращивания. Сейчас на форумах портала зарегистри-

ровано более 7 тыс. пользователей из различных стран. Даже в нынешнем сезоне информация поступает с 34 полей основных сельскохозяйственных культур.

Коллектив «Августа-Украина» предложил еще одну идею, реализованную теперь «августовцами» практически во всех земледельческих регионах, – **агрономические олимпиады**. За 11 лет в них приняли участие тысячи агрономов самых различных возрастов, уровней опыта и знаний.

Первая из них состоялась в январе 2009 года в Киеве. И в первом, и в последующих соревнованиях организаторы стремились достичь одновременно нескольких целей: определить глубину и качество знаний, степень подготовленности по различным аспектам технологии; в процессе личного общения наладить между агрономами обмен передовым опытом выращивания сельхозкультур; обновить «пакет» агрономических знаний, а самое главное – способствовать повышению статуса профессии АГРОНОМ, формированию в обществе и государстве заслуженного уважения к людям, посвятившим свою жизнь работе на земле.

Олимпийское движение «Августа» продолжается, оно носит не только соревновательный характер, но и обучающий, объединяющий. В том числе и людей из разных стран, принимавших участие в трех международных финалах агрономических соревнований.

К обучающим сервисам можно отнести и **Школу агронома**, ко-

буму», третьи неустанно продвигают технологию No-till и т.д., и т.п.

Равнодушных людей среди сотрудников «Августа» нет, положение лидера обязывает быть всегда на высоте, но всегда на равных со своими партнерами.

Заслуживает внимания еще один «помощник агронома» – **мобильный каталог средств защиты растений**, разработанный в 2017 году. Это приложение работает даже при отсутствии доступа в интернет, у него две версии интерфейса – мобильная и планшетная, а также оно работает на **Android** и **iOS**-устройствах.

Это решает не только большинство технических вопросов, но и дает пользователю широкий выбор и удобство в использовании.

В нем есть список препаратов «Августа» для РФ и рекомендации по их применению; системы защиты сельскохозяйственных культур; каталог вредных объектов; калькулятор порядка смешивания препаратов и калькулятор форсунок; свежие номера и архив газеты «Поле Августа», а также контакты представительств и дистрибьюторов компании на территории РФ.

Необходимо сказать еще об одном уникальном сервисе компании: «Август» стал первым российским производителем химических средств защиты растений, внедрившим систему **серийной маркировки продукции**.

С начала 2020 года вся продукция «Августа» для сельхозпроизводства выпускается только с нанесенной на нее маркировкой в

соответствии с мировым стандартом GS1. Маркировка и специальное **мобильное приложение «Август Чекер»**, которое можно загрузить в **App Store** и на **Google Play**, помогают отличить подлинную продукцию от фальсификата и предоставляют «Августу» информацию для борьбы с контрафактом.

В маркировке содержится подтверждение того, что препарат прошел все необходимые процедуры контроля качества. В ней зашифрована дата окончания срока годности и другие базовые и дополнительные сведения, которые можно получить при помощи мобильных приложений «Августа».

Использование маркировки помогает вести отгрузку, приемку и партионный учет товаров в максимально автоматизированном режиме, а также избежать ошибок, вызванных «человеческим фактором». Это позволяет существенно увеличить производительность и качество всех логистических операций. Внедрение индивидуальной маркировки позволяет совершенствовать сервисные возможности «Августа».

С нами растет наука

Компания «Август» выпускает более 110 препаратов и их комплектов, необходимых для работы АПК и помогающих населению в личных подсобных хозяйствах. Все они разработаны в научно-исследовательском центре (НИЦ) компании.

Лаборатория фирмы «Август» была открыта в Москве в 2000 году и сразу стала создавать собственные препараты. Впервые в России здесь была разработана новая препаративная форма – водно-суспензионный концентрат (ВСК) и пестициды на ее основе – протравители семян Витарос, ТМТД и Суми-8. А вскоре в лаборатории фирмы были получены водно-диспергируемые гранулы (ВДГ).

Создание новых для нашей страны препаративных форм пестицидов подтолкнуло компанию к модернизации единственного на тот момент производственного предприятия «Августа» – Вурнарского завода смесевых препаратов. Там появились линии по производству ВСК, цех для производства ВДГ и собственный научно-производственный центр. Отечественные сельхозпроизводители сразу приняли новые пестициды, они быстро стали популярными.

К концу 2017 году номенклатура разработанных научным подразделением «Августа» препаратов для агропромышленного комплекса и личных подсобных хозяйств приблизилась к 120 наименованиям. Хотя к этому времени у компании работали уже два завода, существующих производственных мощностей все-таки не хватало, и началось строительство предприятия в Татарстане. В прошлом году завод заработал и за первый год выпустил более 10 млн л.

Директор по НИОКР Лилия Михайловна НЕСТЕРОВА: «За 30 лет своего существования компания «Август» добилась государственного признания, и это очень важно. Она входит в перечень системообразующих предприятий Российской Федерации и является крупнейшим отечественным налогоплательщиком.

В настоящее время выпускающая обширную номенклатуру пестицидов компания «Август» не производит собственных действующих веществ (д. в.), которые являются основой любой разработки биологически активных препаратов. Но это направление уже открыто: для создания собственных д. в. сотрудники отдела синтетических разработок НИЦ проводят работы по синтезу новых биологически активных веществ, а также совместно с лабораторией искусственного климата изучают их биологическую активность.

Также научный центр разрабатывает технологию получения фунгицида прохлораз (совместно с РХТУ имени Д. И. Менделеева), гербицидов бентазон и этилгексилловый эфир 2,4-Д. Надеемся, что «Август» сможет внедрить эти



технологии производства на отечественных заводах.

Кроме того, НИЦ ведет постоянную разработку формуляций и создает новые формы препаратов для ЛПХ – гели, спреи, приманки, препараты на основе растительных экстрактов.

С 2000 года научно-исследовательский центр фирмы размещается на арендованной площади. Но в конце 2018 года было принято решение о строительстве НИЦ в на-

укограде Черноголовка. В настоящее время закончена предпроектная проработка научно-исследовательского комплекса, материалов и технологий.

Кроме большой административной части комплекса, в НИЦ будут располагаться два кластера – химический и биологический. Первый предназначен для синтеза и отработки технологии получения действующих веществ, разработки препаративных форм, мас-

штабирования процессов, современных аналитических лабораторий. В биологическом кластере специалисты НИЦ будут проводить первичный скрининг разрабатываемых действующих веществ и препаратов на гербицидную, фунгицидную и инсектицидную активность.

Естественно, для осуществления всех этих задач потребуются высококвалифицированные специалисты химического и биологи-

110 препаратов и их комплектов разработано и зарегистрировано для АПК (Россия)

60 препаратов для дачников и ЛПХ

> 40 патентов на изобретения

6 из них выданы Евразийской патентной организацией

> 800 регистраций препаратов в РФ, странах ближнего и дальнего зарубежья



Л. М. Нестерова:
«Наша работа бесконечна – ведь мы занимаемся наукой, которая не имеет границ»

Так будет выглядеть новый НИЦ компании «Август»



ческого профиля. Поэтому в прошлом году НИЦ разработал цикл лекций «Химия пестицидов» для студентов пятого – шестого курсов химического факультета МГУ.

Содобрения деканата он вошел в учебно-методический план обучения, и с января 2020 года сотрудники «Августа» приступили к чтению лекций. В июле студенты сдали первый зачет, причем пятеро из них уже пришли на работу в фирму «Август».

В дальнейших планах – сделать подобный цикл лекций для биологов и выпустить учебные пособия по химии, биохимии и биологии пестицидов.

С нами растут заводы

Китайская Народная Республика, провинция Хубэй

Производственная мощность

7,5 тыс. т

д. в. в год

36

наименований д. в. (без учета полупродуктов)

Общая площадь

14,4 га

Год основания

2015

Количество сотрудников

100

Директор г-н Лу Минжо

«Hubei Avgust Pesticide Co. Ltd»



«Hubei Avgust Pesticide Co. Ltd» – современное предприятие по производству действующих веществ пестицидов. С его запуском «Август» стал первым российским производителем д. в. для выпуска ХСЗР. Это позволяет минимизировать риски по обеспечению и оптимизировать поставки на заводы «Августа» ключевых сырьевых компонентов.

Проект строительства завода реализован совместно с китай-

ским партнером. Инвестиции «Августа» в строительство предприятия составили около 40 млн долл. США. Завод оснащен современным оборудованием, автоматизированными системами контроля и управления производственными процессами.

Предприятие располагает комплексом природоохранных объектов, обеспечивающих соблюдение действующих в КНР жестких экологических норм.

Говорит директор по производству «Августа» С. Г. Алемаскин: «Завод начал выпуск продукции в апреле 2020 года после отмены действия в Китае «коронавирусных» ограничений. Производимые на заводе д. в. прежде всего будут поставляться на предприятия «Августа». В ближайшие дни начнутся отгрузки первых партий этой продукции на наши заводы в России, затем в Беларусь. При полном освоении мощностей пред-

С. Г. Алемаскин: «Предприятие в Хубэе сможет обеспечить заводы «Августа» актуальными действующими веществами»

приятие в Хубэе сможет практически в полной мере обеспечивать заводы «Августа» наиболее актуальными для нашей компании д. в. Также планируется осуществлять коммерческие поставки продукции на китайский и внешние мировые рынки. Что касается ее качества, то на заводе в Китае действуют те же жесткие нормативы и требования к д. в., которые разработаны и применяются на заводах компании «Август».

«Август-Алабуга»



В. Л. Алин: «Гости завода, проходя по цехам, нас спрашивают: «А где же люди, работники?» Мы отвечаем: «Работает автоматика!»

Суперсовременный завод ООО «Август-Алабуга» построен на средства компании «Август» (размер вложений – 4 млрд руб.). Также инвестором выступил Фонд развития промышленности, предоставивший заем в 500 млн руб.

Завод построен по уникальному проекту «все под одной крышей». Производство представляет собой единое огромное здание, в любое место которого сотрудники могут попасть, не выходя на улицу.

Предприятие оснащено передовым оборудованием компаний-производителей из России, Германии, Италии, Чехии, Португалии, Японии. Высокая степень автома-

тизации и расширенное использование робототехники обеспечивают надежность производственных процессов, высокое качество и сохранность продукции, а также соблюдение техники безопасности работников.

Контроль качества на всех этапах производства круглосуточно обеспечивает собственный заводской научный центр. Его лаборатории оснащены новейшим оборудованием, обладающим высокой точностью измерения.

Один из основных стратегических приоритетов руководства предприятия «Август-Алабуга» – охрана окружающей среды. Только

в обеспечение экологической безопасности при строительстве завода было инвестировано 233 млн руб. На предприятии применены различные подходы к снижению воздействия производства на экологию.

Рассказывает генеральный директор В. Л. Алин: «Такого предприятия, как у нас, в мире больше нет. Пока мощности установленного оборудования мы освоили не более чем наполовину, так что нашему заводу еще расти и расти. Все оборудование прекрасно работает, все решения проектировщиков хорошо продуманы, что сказывается и на удобстве рабо-

ты людей, и на высоком качестве продукции.

После открытия завода в июне 2019 года мы отработали первый полный год, выпустили первые 10,2 млн л препаратов, которые сразу же пошли потребителям. В основном это самые востребованные гербициды Балерина, Пилот, Ластик Экстра, Торнадо 500 и Торнадо 540, инсектицид Борей, фунгицид Колосаль Про и другие.

С вводом завода в строй заметно улучшилось обеспечение хозяйств соседних регионов ХСЗР. Только в хозяйства Татарстана «Август» смог увеличить поставки препаратов примерно в четыре раза!»

Российская Федерация, Республика Татарстан, ОЭЗ «Алабуга»

Производственная мощность

50 млн л

препаратов в год

> 10

наименований препаратов

Общая площадь

17,7 га,

> 45 тыс. м²

производственно-складских помещений

Год основания

2016

Количество сотрудников

200

Директор

В. Л. Алин

Российская Федерация, Чувашская Республика, поселок Вурнары

Производственная мощность

30 тыс. т препаратов в год

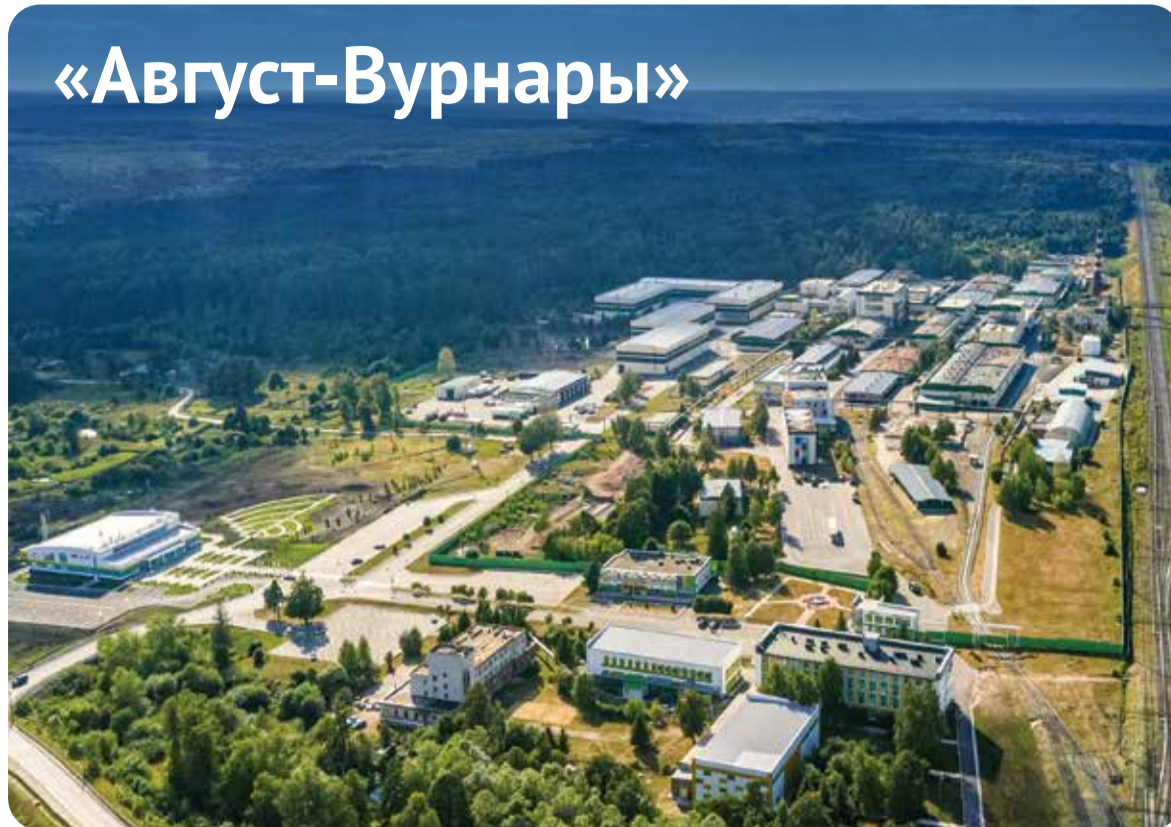
> 100 наименований препаратов (практически во всех существующих препаративных формах)

Общая площадь **30 га**

Год основания **1930,** с **1995 г.** в составе «Августа»

Количество сотрудников **> 700**

Директор **В. В. Свешников**



«Август-Вурнары»

Завод «Августа» в Вурнарах – первая производственная площадка компании «Август». Фирмой проведена полная реконструкция и модернизация предприятия.

Сегодня на заводе выпускают свыше 100 наименований пестицидов и комплектов на их основе, предназначенных для крупных сельхозпроизводителей, а также продукцию для владельцев ЛПХ и дачников.

Подавляющая часть препаратов – собственные научные разработки «Августа». Заводской научно-производственный центр, оснащенный самыми современными приборами и аналитическим обо-

рудованием, помогает внедрять разработки в производство. Сотрудники НПЦ ведут тщательный контроль за качеством продукции на всех этапах от производства до хранения.

Большое внимание на предприятии компании «Август» в Вурнарах уделяется вопросам экологии. Заводская промышленно-санитарная лаборатория является одной из ведущих специализированных аналитических лабораторий в стране.

Компания «Август» выделяет значительные средства на социальные проекты. Завод компании «Август» в Вурнарах динамично

развивается, его продукция успешно конкурирует с препаратами ведущих мировых компаний.

География поставок продукции предприятия включает не только все важнейшие аграрные регионы России и страны СНГ, но и страны дальнего зарубежья: Колумбию, Марокко, Алжир, Словению и другие.

Говорит генеральный директор В. В. Свешников: «Наш завод – старейшее предприятие в отрасли, отмеченное в этом году 90-летие. «Август» вдохнул в него новую жизнь: была проведена масштабная реконструкция и модернизация, построены новые цеха, ком-

плекс складских и логистических корпусов.

В результате завод стал самым современным предприятием по выпуску ХСЗР на территории Восточной Европы.

Наш завод намного старше, чем «Август-Бел» и «Август-Алабуга», у нас самый опытный коллектив, мы стали кузницей кадров для молодых заводов «Августа». Новые технологические решения компании первоначально отрабатываются и внедряются именно у нас, это, например, автоматизированная система управления складом в модуле SAP EWM, маркировка готовой продукции и др.»



В. В. Свешников:
«С нашего завода началась история «Августа» как производителя ХСЗР, а также – создание в РФ современной отрасли производства пестицидов»



Е. В. Плотиннов:
«Август-Бел» – гарантия высокого белорусского качества!»



«Август-Бел»

ЗАО «Август-Бел» – наиболее передовое предприятие по выпуску ХСЗР в Республике Беларусь, одно из самых мощных на территории СНГ.

Завод выпускает около 90 наименований пестицидов для России, Украины, Молдовы, Армении, Казахстана, а также для дальнего зарубежья (Латинская Америка и Южная Африка), в перспективе – расширение географии поставок в другие страны.

Производственный комплекс «Август-Бел» включает лучшие достижения передовых технологий. На предприятии используется высокотехнологичное оборудование ведущих европейских производителей. Заводская лаборатория, аналогов которой в Беларуси нет, оснащена лучшими в своих клас-

сах приборами, позволяющими осуществлять входной контроль сырья и произведенных препаратов и обеспечивающими высокое качество выпускаемой продукции.

В 2017 году завод «Август-Бел» получил новое комплексное природоохранное разрешение, подтверждающее внедрение наилучших доступных технических методов для уменьшения воздействия производства на окружающую среду.

На заводе создан современный учебный центр, в котором за 11 лет прошли обучение несколько тысяч руководителей и специалистов хозяйств республики. Кро-

ме того, стало традиционным ознакомление с предприятием преподавателей и студентов сельскохозяйственных вузов, представителей аграрных ведомств России, Украины, Молдовы, Казахстана и дальнего зарубежья.

Говорит генеральный директор Е. В. Плотиннов: «Мы гордимся тем, что под флагом «Августа» завод был построен и запущен в рекордно короткие сроки. И тем, что он стабильно развивается, постоянно наращивая темпы и объемы. Так, 15 июля 2009 года с линии сошла первая канистра гербицида Торнадо, в 2010 году было выпущено более 2,5 млн л препаратов, а в 2016

году – уже 10 млн л. Таких темпов не достигало ни одно предприятие отрасли в республике! Вскоре мы увеличили мощности до 15 млн л в год.

Всего с момента пуска завода и включая первое полугодие 2020 года отгружено потребителям 81 млн л СЗР на сумму более 900 млн долл. США. Свыше 75 % продукции поставляется на экспорт. В год мы производим импортозамещающей продукции на 84,8 млн долл. США. Ассортимент насчитывает около 90 препаратов разного спектра действия. В бюджет страны заводом за время работы перечислено 153 млн долл.»

Республика Беларусь, Минская область, Пуховичский район

Производственная мощность

15 млн л препаратов в год

90 наименований

Общая площадь **12 га**

Год основания **2007**

Количество сотрудников **360**

Директор **Е. В. Плотиннов**

С нами растёт настроение дачников

«Август» – крупнейший российский производитель продукции для ЛПХ. Компания не только предлагает широчайший ассортимент товаров, включающий в себя препараты от вредителей, болезней и сорняков, регуляторы роста и средства бытовой химии, но и давно «задает тон» на этом рынке.

«ПЕРЕЗАГРУЗКА» РЫНКА

«Август» принял решение о создании направления ЛПХ в ноябре 1999 года. Предполагалось, что продукция станет своего рода рекламой, формируя положительный образ компании в глазах населения. Но уже в 2000 году, когда продажи первого сезона в этом секторе превысили 1 млн долл. США, стало понятно, что в компании появилось еще одно направление бизнеса.

Рынок пестицидов для ЛПХ кардинально отличается от предназначенного для сельского хозяйства и по ассортименту, и по упаковке (в данном случае она имеет огромное значение), и по специфике продвижения товаров. В 2000 году на нем было представлено всего несколько препаратов, сырье для которых практически



ПОСТОЯННОЕ ОБНОВЛЕНИЕ

«Август» создал на рынке пестицидов для ЛПХ новые ниши: препараты, предназначенные для ранневесенней обработки сада (Бордоская жидкость – единственный в своем роде готовый концентрат в жидком виде и Профилатин), против муравьев (Муравьед), тли (Биотлин), растительноядных клещей (Клещевит), гербициды избирательного действия.

Препараты против колорадского жука Танрек, а потом и Жукоед стали сенсациями рынка – сей-

ковок, а ассортимент стал более разнообразным.

«АВГУСТ» – ПЕРВЫЙ

Компания «Август» первой вывела на рынок ЛПХ:

- гербициды избирательного действия на газоны и картофель (**Лонтрел** и **Лазурит**);
- комбинацию нескольких препаратов в одной упаковке **«Двойная защита»**;
- трехкомпонентные инсектициды против колорадского жука и основных вредителей сада и огорода (**Жукоед** и **Батрайдер**);

Кроме того, «Август» произвел революцию в упаковке препаратов для ЛПХ, впервые предложив продукцию в водорастворимой пленке и козских флаконах. Компания первой вывела на рынок ЛПХ упаковки БАУ (готовые к применению препараты во флаконах-опрыскивателях) и создала тренд на разные фасовки одного препарата, от 1 мл до 1 л.

Чтобы повысить интерес к своим товарам, «Август» первым придумал «говорящие» названия: Кромотет, Слизнеед, Комароед, Клещевит, Муравьед, Биотлин и дру-

Начальник департамента СЗР для ЛПХ Л. М. Люльева: *«Мы открыты всему новому, а наша продукция пользуется огромным спросом у потребителей. Лояльность дистрибьюторов по отношению к «Августу» беспрецедентна. Так что сдавать свои позиции на рынке ЛПХ мы не собираемся!»*

все брали на фасовку у иностранных производителей, и огромное количество контрафакта. Но с приходом «Августа» – российского производителя с заводскими технологиями, а не просто фасовщика, рынок кардинально поменялся. Его сделала другим «августовская» продукция с ее высоким качеством исходного сырья, упаковкой, которая сразу произвела впечатление на потребителя, и уникальным, инновационным ассортиментом, часть из которого сделана компанией специально для нужд ЛПХ.

час они есть в прайсе каждого продавца продукции для ЛПХ. Лазурит и Деймос, Табу и Ордан, Ракурс и Слизнеед, Кромотет и многие другие препараты стали визитными карточками «Августа».

Подход компании «Август» – каждый год обязательно создавать что-то новое в ассортименте, упаковке и продвижении товара.

Это навсегда изменило рынок: с него ушли мелкие компании, не имеющие препаратов собственной регистрации, все производители взялись за улучшение упа-

- фунгицид от болезней хвойных (**Ракурс**);
- препарат от личинок майского жука (**Валлар**);
- не имеющий аналогов по составу инсектицид от яблонной плодовой и боярышницы (**Герольд**).

Чтобы расширить сбыт, несколько лет назад «Август» создал линейку бытовой химии.

Сейчас Клопоед, Комароед, Осоед, Кукарача и, конечно, Муравьед Супер завоевывают нового покупателя.

гие, создал сайт и стал продвигать продукцию в интернете. Компания стала пионером в обучении дистрибьюторов и раньше всех стала это делать онлайн.

«Август» первым начал активно работать с сетевыми магазинами: ОБИ, «Леруа Мерлен», «Ашан», «Касторама» и другими (как говорят наши конкуренты: «Август» везде). При этом компания первой создала систему выкладки продукции в сетевых магазинах и собственный мерчбук (документ со стандартами мерчандайзинга).



О перспективах дальнейшего развития рынка пестицидов для ЛПХ судить трудно. В отличие от рынка АПК, который еще не достиг уровня развитых стран, рынок ЛПХ перенасыщен. Однако «Август» продолжает ежегодный рост!

Объем продаж
> 1,8 млрд ₽

Ассортимент
> 130
препаратов

Страны продаж
**Россия,
Беларусь,
Казахстан**

В 2019 г. приобретено покупателями
> 45 млн
единиц продукции

В 2019 г. флакон, пакет или ампулу с логотипом компании купил
каждый третий россиянин

Самые успешные препараты
**Торнадо,
Лазурит,
Танрек,
Жукоед,
Табу**

В 2017 г. – лауреат премии
«Марка №1 в России»

Препараты-дипломанты конкурса
«100 лучших товаров России»
в 2019 г.
**Жукоед,
Табу**

С нами растут инвестиции

С начала 2000-х годов компания «Август» развивает собственный Агропроект, который до недавнего времени был представлен двумя хозяйствами в Краснодарском крае и Чувашии. В последние три года развитие этого направления бизнеса резко ускорилось, были приобретены крупные хозяйства в России (Татарстан) и Казахстане. Недавно Агропроект был преобразован в Управляющую компанию «Август-Агро». На базе собственных предприятий, на широком наборе сельхозкультур специалисты «Августа» отработывают современные агротехнологии, комплексные системы защиты растений, испытывают новые препараты, чтобы предлагать своим партнерам лучшие профессиональные решения и демонстрировать способы достижения высокой рентабельности агробизнеса.

Посевные площади Агропроекта, 2020 г.

75 тыс. га
в Татарстане

14 тыс. га
в Казахстане

5 тыс. га
в Краснодаре

1,5 тыс. га
в Чувашии

Основным направлением для развития сельхозпроизводства в компании «Август» выбрана Республика Татарстан. В 2018 году ООО «Август-Муслим» принесло 41 % выручки Агропроекта, в 2019 году – 51, а в 2020 году принесет, по расчетам, 73 %.

Площади обрабатываемых земель компании «Август» в Республике Татарстан с 49,5 тыс. га в 2018 году выросли до 62,5 в 2019 году и до 95 тыс. га в 2020 году. На 2024 год поставлена задача довести их до **250 - 300 тыс. га**.

Валовое производство коммерческих культур на землях компании «Август» в Татарстане в 2018 году составило 66,4 тыс. т, в 2019 году – 147,8 тыс. т, в 2020 году по плану достигнет 235 тыс. т.

На 2024 год поставлена задача довести общее производство сельскохозяйственной продукции в хозяйствах «Август-Агро» до 1 млн т.

Для достижения намеченных рубежей у хозяйств «Августа» есть все необходимое, и насыщение хозяйств современной полеводческой техникой продолжается. Например, если в 2018 году количество тяжелых тракторов в хозяйствах компании составляло 21 единицу, то в 2020 году – 36, посевных комплексов – соответственно 20 и 35, самоходных опрыскивателей – 7 и 27, комбайнов – 34 и 80.

Для ведения земледелия выбрана эффективная ресурсосберегающая система **No-till**, ранее широко отработанная в других хозяйствах «Августа» (как собственных, так и партнерских).

В последние два - три года ускорилось внедрение в практику самых современных технологий управления производством. Это, в частности, система спутни-



Уборка в «Август-Муслиме»

кового мониторинга сельскохозяйственных угодий **«Cropio»**. Она позволяет контролировать состояние посевов в режиме реального времени, следит за вегетацией культур, выявляет проблемные участки на полях, отображает прогноз погоды и метеоинформацию, отслеживает движение техники, предоставляет большие возможности для анализа.

Внедрена и используется в хозяйствах **программа 1С** – инструмент эффективной автоматизации работы управляющих компаний

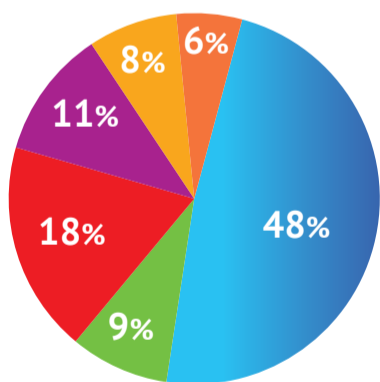
и дирование расходов на приобретение новой сельхозтехники) – это огромное содействие, поддержка на покупку минерального питания растений и т.д.

Мы все проекты считаем с пятилетней окупаемостью. Технологией No-till как раз и позволяет за этот срок окупить все затраты. Потому что инвестиций нужно делать чуть меньше, чем в классической технологии... Но дело еще в том, что в будущем в сельхозпроизводстве будет задействовано все меньше и меньше людей.

Например, настройка оборудования происходит не на самой сеялке, а на планшете в кабине трактора. Соответствующие программы позволяют выбирать различные конфигурации настроек (нормы высева, виды удобрений, их количество и проч.). У механизатора в кабине по три - четыре дисплея, с помощью которых он контролирует работу агрегата, это уже высокоинтеллектуальный труд требует высокая квалификация.

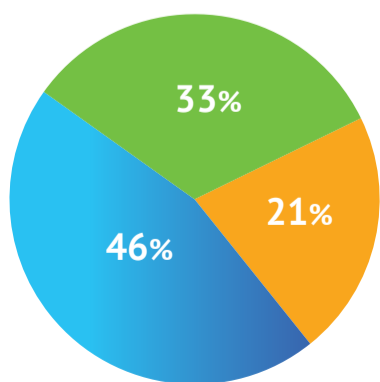
Мы полностью оцифровали все наши поля. Работаем с истори-

Структура посевных площадей в хозяйствах «Августа» в 2020 году



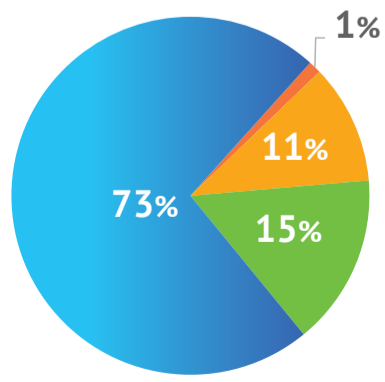
- Зерновые, 45,8 тыс. га
- Бобовые, 8,2 тыс. га
- Рапс, 17,5 тыс. га
- Подсолнечник, 10,7 тыс. га
- Кормовые, 7,4 тыс. га
- Залежь, 5,4 тыс. га

Право пользования с/х землями



- В собственности – 20,4 тыс. га
- Долгосрочная аренда – 43,4 тыс. га
- Краткосрочная – 31,2 тыс. га

Ожидаемый валовый сбор коммерческих культур по хозяйствам в 2020 г.



- АФ «Санары», 3 тыс. т
- «Заря», 27 тыс. т
- «Ак Жер», 39 тыс. т
- «Август-Муслим», 182 тыс. т



А. Ф. Галютдинов:
«Целевые показатели для участников Агропроекта – выручка на одного работника 10 млн ₺ в год»

и финансовых служб бизнес-единиц агрохолдинга.

«Август» вкладывает значительные средства в улучшение условий хранения сельхозпродукции, расширение емкости хранения. В 2018 году приобретено ХПП «Август-Муслим» за 50 млн руб., в его реконструкцию в течение последующих трех лет вложено 280 млн руб. К 2024 году планируется построить три элеватора по 100 тыс. т хранения каждый. Инвестиции в это составят 3 млрд руб.

В четырех районах будут созданы четыре кластера примерно по 60 тыс. га земли с общим банком сельхозугодий 240 тыс. га. Их общая годовая выручка составит 14 млрд руб.

Говорит генеральный директор УК «Август-Агро» Айдар Фоатович ГАЛЮТДИНОВ:

«Почему выбрали Татарстан?.. Я точно могу сказать, что это один из самых привлекательных регионов с точки зрения инвестиций. Мы, наверное, номер один в этом плане: очень хорошая отдача инвестиций, у нас высокая поддержка министерства сельского хозяйства и продовольствия РТ. Например, программа «60 на 40» (субси-

Нужно уже сейчас думать, как мы будем работать спустя пять лет и далее. Поэтому сразу решили, что берем технику широкозахватную, мощные тяжелые тракторы и стараемся решать одной операцией сразу несколько задач. Посмотрели, что есть в мире, и поняли, что для No-till лучше всего подходят канадские посевные комплексы «Борго» (Bourgault)... Механизаторы довольно быстро научились на них работать, хотя там много электроники.

ей поля, с фотографиями со спутников. Кроме того, агрономы сами ездят на поля и фотографируют посевы, в том числе, конечно, мы используем дроны... Все управление нашими полями и нашей агрофирмой у каждого сотрудника – в смартфоне, в том числе и у меня. Здесь все наши площади – это Казахстан, Краснодар, Чувашия, Муслимово, Лениногорск...»

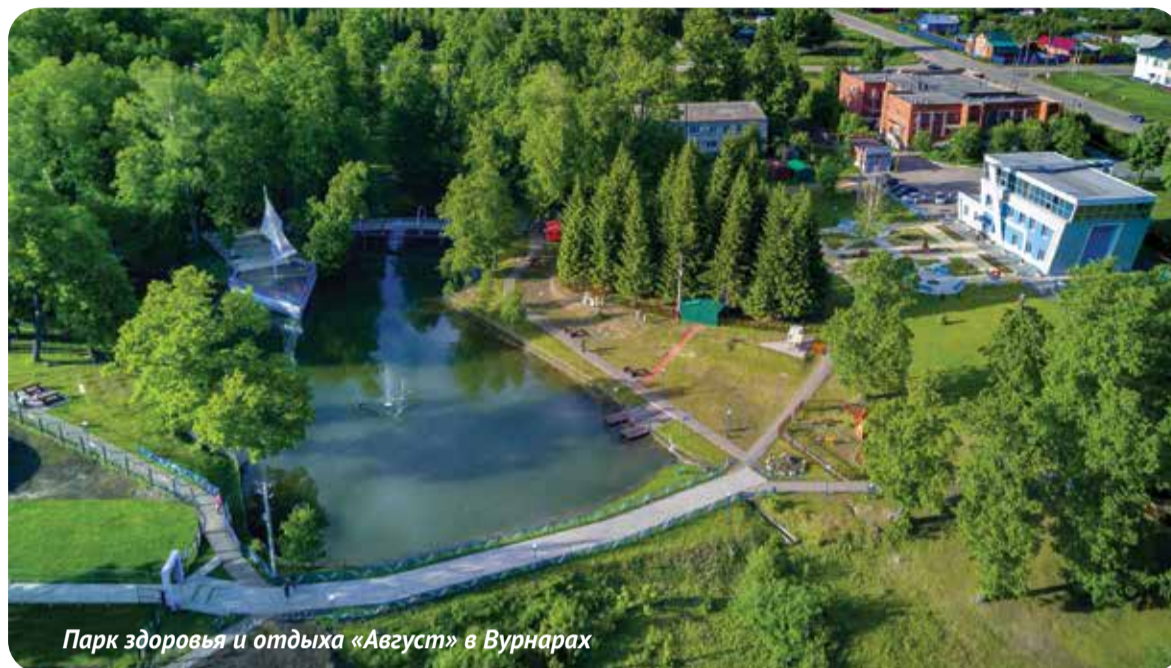
(Из интервью «Бизнес онлайн», Казань)



Строящийся зерносушильный комплекс в «Август-Муслим»

С нами растут добрые дела

«Август» – социально ответственная компания, для которой важно повышение качества жизни сотрудников, их семей и населения в регионах ее присутствия. Фирма инвестирует большие средства в реализацию социальных программ, способствует развитию спорта, вовлекает людей в благотворительную и волонтерскую деятельность. За 2016 - 2019 годы на эти цели компания потратила более 530 млн руб.



Парк здоровья и отдыха «Август» в Вурнарах



Директор по персоналу Р. М. Сухорукова: «Август» – это гораздо больше, чем бизнес!»

РАЗВИТИЕ ПОСЕЛКА ВУРНАРЫ

Завод «Августа» в Чувашии – это градообразующее предприятие для Вурнар, в которых проживает около 10 тыс. человек. Вскоре после основной реконструкции производственных мощностей компания взялась за улучшение социальной инфраструктуры завода и поселка. И первым таким объектом стал 80-квартирный жилой дом, построенный в 2002 году для переселения жителей из санитарно-защитной зоны и улучшения жилищных условий работников предприятия.

Содействие здоровому образу жизни, создание условий для заня-

той физической культурой и спортом – в приоритете «Августа» уже многие годы. В 2004 году в Вурнарах был создан спортклуб «Химик», а уже в мае 2005 года состоялось торжественное открытие спорткомплекса, построенного на средства компании. Сейчас различными видами спорта здесь занимаются около 400 взрослых и детей.

Гордость вурнарцев – разновозрастные футбольные команды. Основная из них – «Химик-АВГУСТ» – многократный чемпион Чувашии, многократный обладатель Кубка и Суперкубка республики. В 2018 году впервые в истории чувашского футбола вурнар-

цы заняли первое место в первенстве России среди любительских команд. В 2019 году «Химик-АВГУСТ» вновь выиграл Кубок МФС «Приволжье» и первенство России в зоне «Приволжье».

Ежегодно на развитие спортивного клуба «Химик» компания «Август» выделяет около 80 млн руб. В 2015 - 2017 годах стадион был реконструирован: сооружены новое футбольное поле с искусственным покрытием, беговые тартановые дорожки, хоккейная коробка, баскетбольная площадка, трибуны. «Август» вложил в это 35 млн руб.

В 2014 году за восемь месяцев и 19 млн руб. был построен

фитнес-центр с современным тренажерным оборудованием, а через год рядом с ним – детский городок «Сказочная поляна».

Следующим крупным социальным проектом «Августа» стало строительство большого парка здоровья и отдыха на месте заброшенного лесопаркового массива. Он был открыт в День химика 30 мая 2016 года, и с тех пор парк стал любимым местом отдыха вурнарцев.

В августе 2018 года состоялось торжественное открытие 25-метрового плавательного бассейна общей площадью более 3 тыс. м², в строительство которого компания «Август» вложила 235 млн руб.

КОВАЛЕВСКИЙ ДЕТСКИЙ ДОМ

Уже 15 лет компания «Август» оказывает помощь Ковалевскому детскому дому Нерехтского района Костромской области. За это время здесь были построены три коттеджа для проживания шести семей, воспитывающих приемных детей, оборудован современный спортивный зал со скалодромом, появился футбольный стадион, строится бассейн. Благодаря поддержке «Августа» дети принимают участие в международных соревнованиях по скалолазанию. «Август» выделяет ежегодно материальную помощь на поддержку детского дома, помогает в улучшении бытовых условий.

ПРОЕКТ О ПОДВИГЕ НАРОДА

«Август» – один из главных партнеров проекта «История, рассказанная народом» Центра экономического развития и сертификации и Русского биографического института. В одноименном издании представлены биографические материалы об участниках Великой Отечественной войны и тружениках тыла из семейных архивов. Компания стала спонсором со второго по одиннадцатый тома, выделив на этот проект 9 млн руб.



Плавательный бассейн в Вурнарах



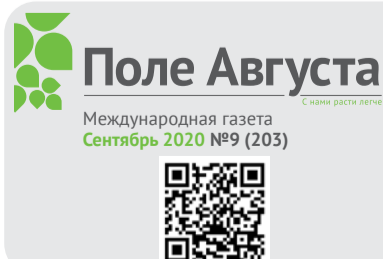
Детская площадка в Вурнарах



Стадион «Химик» в Вурнарах



Футбольная команда «Химик-АВГУСТ»



© АО Фирма «Август»
Учредитель
АО Фирма «Август»

Свидетельство регистрации
ПИ №77-14459

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

Руководитель проекта: А. Демидова
Главный редактор: В. Пинегин
Редакторы: Л. Макарова, О. Рубчиц, Е. Поллева

Дизайнер: О. Сейфутдинова
Перепечатка материалов только с письменного разрешения редакции.

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

Заказ № 697
Тираж 17 000 экз.

www.avgust.com

avgust crop protection