



ПОЛЕ

Августа

ГАЗЕТА ДЛЯ ЗЕМЛЕДЕЛЬЦЕВ

МЫ – СОЗИДАТЕЛИ

ЧИТАЙТЕ В ЭТОМ НОМЕРЕ:

1, 4 - 9 стр. «МЫ БЫЛИ ПЕРВЫМИ...»



Сотрудники
фирмы
«Август»
вспоминают
о том, как они
создавали
производство

современных средств защиты растений, развивали сбытовую сеть, укрепляли связи с хозяйствами. Приходилось идти непроторенными путями...

2 - 3 стр. «ЗАСУХА НЕ СТРАШНА!»



Так утверждает
герой номера,
главный агроном
одного
из крупнейших
хозяйств
Восточной Сибири.
Он применяет
широкий арсенал

современных агроприемов и новейших средств. Среди них – пестициды фирмы «Август»...

7 стр. ЧЕМУ НАУЧИЛИ ДНИ ПОЛЯ



Сезон этого
года оказался
как никогда
«урожайным»
на Дни поля,
проведенные
фирмой

«Август», на общение земледельцев, обмен новейшим опытом, неожиданные открытия. Читайте сообщения из Сибири, Средней России, Татарстана, Башкирии...

10 стр. ОДНИМ МАХОМ – СЕМЕРЫХ УБИВАХОМ!



Как правильно
использовать
пестициды в баковых
смесях, чтобы
каждый препарат
сработал
с максимальным
эффектом?

И за один проход опрыскивателя снять сразу несколько проблем на поле? Объясняем...

11 стр. ЧТОБЫ УРОЖАЙ ОЗИМЫХ 2004 ГОДА БЫЛ ВЕСОМЫМ...



... его надо защитить
от комплекса
корневых гнилей уже
этой осенью. Лучший
препарат – фундазол.
Рассказываем
об опыте кубанских
ученых.



УВАЖАЕМЫЙ ЧИТАТЕЛЬ!

31 августа наша фирма отметила очередной день рождения – тринадцатый. День рождения – всегда хороший повод подвести промежуточные итоги задуманного и сделанного, а также вспомнить историю нашей фирмы – пусть недолгую, но насыщенную событиями, напряженной работой, успехами и неудачами.

Сегодняшняя история «Августа» началась в 1994 году, когда мы приняли стратегическое решение, определившее всю нашу дальнейшую жизнь. Тогда практически все заработанные до этого средства мы направили на покупку акций трех крупных химических предприятий – Вурнарского, Чапаевского и Щелковского. Купили на бирже ваучеры и приняли участие в чековых аукционах.

К этому времени у нас уже было четкое понимание, что на рынке химических средств защиты растений рано или поздно будут работать много отечественных компаний, и чтобы на нем не потеряться (а тем более – стать лидером), необходимо иметь конкурентные преимущества, прежде всего – собственное производство.

Для меня толчком к этому решению стал разговор с отцом, ныне, увы, покойным. Он как-то с горечью сказал мне: «Ведь ты же занимался наукой, изучал и исследовал новое, а сейчас перепродаешь то, что произвели другие. Сынок, все вокруг только и делают, что торгуют импортным. Страна не встанет с колен, если мы сами не начнем производить». И у меня исчезли последние сомнения.

Конечно, мы тогда не представляли себе, за что взялись, что нас ждет впереди. Став акционерами предприятий, войдя в Советы директоров, мы начали знакомиться с тем, что же мы приобрели. И увидели полную разруху. Впоследствии, реально оценив свои силы, мы поняли, что три завода нам не потянуть, и решили довести «до ума» хотя бы один. Тем более что, если разобраться, даже одного завода – производителя пестицидов для всей страны может хватить с лихвой. Если сделать его на мировом уровне.

И сегодня я могу с твердостью сказать, что этого мы достигли. За последние годы Вурнарский завод смесевых препаратов посетили десятки делегаций специалистов из крупнейших мировых концернов-производителей ХСЗР –

и ото всех мы получили самую высокую оценку технического уровня нашего предприятия. Более того, от некоторых компаний поступили предложения производить их продукцию для зарубежных рынков на нашем заводе.

Ну а тогда, в 1995 году, многим наша покупка акций заводов показалась авантюрой. Мы очень многим, практически всем, рисковали. Когда мы пришли к управлению ВЗСП, на нем висели огромные долги, практически стояло производство, в него надо было долго и много вкладывать,

прежде чем рассчитывать на какую-то отдачу.

Вурнарский завод мы создали фактически заново. Причем до того, как вкладывать средства в его развитие, объехали множество лучших подобных предприятий по всему миру, перенимали опыт. Ну а, проведя реконструкцию завода, начали выпускать на нем собственные продукты, внедрять свои разработки. Некоторые из них оказались исключительно удачными. Например, виал, который в этом году имеет все шансы стать на российском рынке протравителем номер один. Но жизнь не стоит на месте, и мы уже готовим сильного конкурента виалу, возможно, начнем его выпускать уже в следующем сезоне.

Если у нас и есть какие-либо проблемы с препаратами, то мы их видим раньше кого бы то ни было, и сразу же начинаем работать над их устранением. Вот почему мы уверены в том, что средства защиты растений, которые предлагаем на рынке – действительно классные, мирового уровня. За ними – интеллект, собственные научные разработки, самое современное производство.

И, конечно, люди, с них мне бы надо было начать рассказ. С первых дней существования фирмы, когда все мы размещались в арендованной трехкомнатной «хрущевке» на Рязанском проспекте, мы мечтали создать такую компанию, в которую захотели бы прийти работать наши дети. Мы не авантюристы, не гоняемся за легкими деньгами, мы хотим хорошо работать сейчас и еще лучше – завтра.

Те, с кого начинался «Август», работают у нас до сих пор, выросли в класных специалистов. Я могу гордиться тем, что со мной с самого начала работают такие люди, как Борис

Тарасов, Владимир Шарапов, Светлана Несмачная, Сергей Морозов, Ольга Гаркушина, Андрей Лаврухин, Михаил Данилов, Ауэс Шебзухов, позже пришли Лилия Нестерова, Виктор Бырихин, Сергей Алемаскин, Михаил Боровой, Юрий Трофимов, Маргарита Лазурина, Алла Демидова и многие другие. Эти люди стали лицом фирмы, ее гордостью и главным богатством, основой ее успехов.

Сотрудники – это то, что нас отличает от всех других подобных фирм. Вспоминается показательный случай. Несколько лет назад мы разговорились с руководителем родственной компании, выпускающей ХСЗР. Он спросил меня: «Почему у тебя дела идут успешно, а у меня никак не получается?». Я сказал, что все дело в людях, у меня люди – другие, они не воруют, работают на компанию как на самих себя. Мой коллега рассмеялся: «Да брось ты! Люди везде одни и те же, все тянут прежде всего на себя... Вот и у тебя есть сотрудник, который недавно помог мне совершить одну сделку, и я ему хорошо за это заплатил». Я ответил: «Да, я знаю об этой сделке, и знаю, сколько ты ему заплатил. Потому что этот сотрудник внес всю сумму в кассу фирмы. Он посчитал, что эти деньги он смог заработать только благодаря связям и авторитету «Августа», а значит, деньги принадлежат фирме». Мой коллега был в шоке...

Мы всегда помним о тех, для кого работаем, и от кого напрямую зависит благосостояние нашей фирмы – о сельскохозяйственных предприятиях. Хочу выразить всем хозяйствам – нашим партнерам огромную благодарность за их порядочность, добросовестность, за доверие к нам.

Вспомню еще одну дату. Осень 1998 года, время финансового кризиса, когда мне в какой-то момент стало страшно за судьбу своего дела и коллектива. У нас тогда было развернуто большое строительство, на нас висели огромные долларовые долги, нам были должны многие потребители. В конце того тяжелого года, когда мы подвели итоги, выяснилась интересная картина. Властные структуры выполнили свои обязательства перед нами на 10%, наши дистрибьюторы – на 30%, а забытые и ограбленные «колхозники» – на 80%! Тогда я понял простую истину: чем ближе человек к земле и дальше от власти, тем он честнее и надежнее как партнер. Если бы тогда крестьяне рассчитались с нами так же, как властные структуры – это был бы страшный удар для фирмы...

С тех пор мы постоянно укрепляем связи с хозяйствами, это стало главным приоритетом «Августа». Сегодня наши препараты успешно применяются в сельскохозяйственных предприятиях более чем в 75 регионах России. Мы хотим, чтобы, используя наши препараты, партнеры с каждым годом повышали урожаи и культуру земледелия, зарабатывали больше, вставали с колен и распрямляли плечи. Они могут и впредь быть уверены в том, что «Август» – их надежный партнер.

Александр УСКОВ,
Генеральный
директор
ЗАО «Фирма «Август»



Офис-фирма
«Август» в Москве,
2003 год

История успеха

ПОЧЕМУ ПТИЦЕВОДЫ ПРИШЛИ НА ЗЕМЛЮ

СХ ОАО «Белореченское» – одно из крупнейших и самых эффективных хозяйств не только в Восточной Сибири, но и во всей России. Основу его прибыльности составляет современное производство яиц. В «Белореченском» содержится полтора миллиона кур-несушек, от которых ежедневно получают до 1,4 млн яиц. Общая выручка от реализации превышает миллиард рублей в год, прибыль измеряется сотнями миллионов рублей.

В «Белореченском» издана развивают разнообразное подсобное хозяйство, так или иначе связанные с птицеводством, – собственное производство комбикормов для птицы, выпуск клеточных батарей для промышленного птицеводства, переработку птичьего помета в биогумус, разведение перепелов и т.д. Однако главным из новых отраслей в «Белореченском» в последние пять лет постепенно становится земледелие. Если еще недавно у птицеводов не было ни гектара пашни, то теперь хозяйство объединилось с шестью сельхозпредприятиями Усольского и Черемховского районов и располагает более чем 43 тыс. га пашни, а также значительным (около 8 тыс.) поголовьем крупного рогатого скота, другими производственными ресурсами.



Гавриил Степанович Франтенко

Какова цель этих крупных перемен? На этот вопрос отвечает бесменный в течение 33 лет руководитель СХ ОАО «Белореченское» Гавриил Степанович ФРАНТЕНКО:

«Цель очевидна – нам нужна земля, чтобы выращивать собственное зерно для птицы. Ежегодная потребность в зерне – 60 тыс. т, и все это количество не так давно нам приходилось закупать. Это было весьма накладным делом и становится еще более дорогим удовольствием сегодня. Даже если нам удастся производить 45-50 тыс. т зерна – это будет значительным подспорьем для снижения себестоимости основной продукции – яиц.

Но не только экономические расчеты подтолкнули нас к этому непростому решению. К сожалению, многие иркутские хозяйства сокращают посевы, с каждым годом растут площади заброшенных пахотных земель, число забытых деревьев, никому не нужных стариков в них... Жутко это видеть, не могу я с этим примириться... Мы в области уже потеряли почти половину пашни! Скоро можем оказаться без своего хлеба...

А везти его, скажем, из Алтайского края, с каждым годом дороже. Зерно нужно всем – и людям на хлеб, и птице на корм, и коровам на фураж... Вот в области сокращают производство молока, а мы за один год увеличили в 2,3 раза, сделали его рентабельным. Каждый день надаиваем 35 т молока...

С присоединенными хозяйствами у нас сегодня 28 деревень, более тысячи пенсионеров, и я рад, что имею возможность хоть как-то их поддержать, восстановить социальную сферу...

Мы – птицеводы, и заниматься землей, а значит и социальной сферой, скотоводством, строительством и т.д. вроде бы не наше дело. Но я уверен, что мы поступаем правильно».

Герой номера

Андрей Шуплецов:

ЗАСУХА НЕ СТРАШНА... ЕСЛИ ПОД РУКОЙ СОВРЕМЕННЫЙ АРСЕНАЛ

В этом году земледельцам Иркутской области, да и всем жителям этой и многих других областей Восточной Сибири, пришлось несладко. С весны практически весь сезон стояла сушь (первые дожди пошли... в конце июля), горела тайга, над городами и селами стоял удушливый дым, в разгар сезона на поля нагрянули вредители – саранча, луговой мотылек... И тем не менее, здесь есть хозяйства, которых эти беды «не вышибли из седла». Хозяйства, вырастившие хороший урожай на уровне удачных лет, продолжившие свое поступательное развитие. Среди них – СХ ОАО «Белореченское» Усольского района Иркутской области. Главный агроном хозяйства Андрей ШУПЛЕЦОВ рассказывает, как и за счет чего удается «перехитрить» засуху и другие беды, которые ежегодно сваливаются на сибирских земледельцев.



Андрей Владимирович, расскажите, как Вы начали развивать земледелие вокруг огромной птицефабрики. Это верно, что еще совсем недавно у нее не было ни гектара земли, а фураж для птицы на 100% завозился извне?

Да, так было. Сначала мы в 1998 году раскорчевали и окультурили земли вблизи птицефабрики – около 900 га, и стали на них выращивать овощи. Сейчас они занимают у нас более 500 га – это 150 га лука на репку, 50 га столовой свеклы, 150 га моркови, а также 250 га картофеля. Овощи стали приносить нам неплохой стабильный доход, позволили разнообразить производство. В прошлом году мы произвели 13 тыс. т овощей и картофеля. Ну а с 1999 года мы начали включать в свой состав другие хозяйства и расширять в них сельхозпроизводство, прежде всего производство зерна.

На каких условиях происходит объединение?

Это именно объединение. Земля присоединенных хозяйств включается в уставный капитал, а люди взамен своих земельных паев получают акции нашего объединенного предприятия, на которые ежегодно получают дивиденды, кстати, вполне весомые. Мы везде в своих хозяйствах (называем их филиалами) вводим свою единую социальную политику, систему оплаты труда, единые требования к работникам и т.д. Очень много вкладываем средств в развитие производственной и социальной сферы, закупая много техники...

И когда рассчитываете выйти на самообеспечение зерном для птицефабрики?

Думаю, года через два-три. Сейчас у нас зерновых около 22 тыс. га, и надо выйти на средний урожай в 3 тонны с гектара. В прошлом году мы собрали зерна в среднем 23 ц/га, но в этом – присоединили еще два сильно запущенных хозяйства. В двух самых первых присоединенных нами филиалах мы по три тонны с гектара получим уже в этом году, все-та-

лиалов расположены вдоль Ангары, там бедные супглинистые почвы с содержанием гумуса всего 2-3%, а есть филиалы в подтаежной зоне, с богатыми серыми лесными почвами, где гумуса до 12%. Да и поголовье скота в наших хозяйствах разное, отсюда другая доля кормовых. Понятно, что подход должен быть неодинаковым. К тому же наши хозяйства в разной степени удалены от управляющего центра (до 100 км!), и не везде мы можем внести птичий помет, которого производим до 60 тыс. т в год. По индивидуальной схеме используем и чистые пары, которых в сумме около 4,5 тыс. га. В каком-то хозяйстве они могут занимать значительную долю пашни, а где-то вообще не нужны. У нас индивидуальный подход не только к каждому хозяйству, но и к каждому полю...

Хозяйства после присоединения к нам продолжают жить своей жизнью, но финансирование, бюджетирование, в целом управление идет из одного центра.

Вам приходится применять много гербицидов. Какие препараты используете, насколько быстро происходит окультуривание полей?

У нас первые звенья севооборотов обычно трех-четырёхпольные: чистый пар, пшеница, ячмень, овес с подсевом донника или занятой пар, ячмень, овес и т.д. Так вот, если провести химпрополку в двух первых полях, то на овсе гербициды уже не нужны, посевы чистые. Окультуривание пахотных массивов при использовании современных препаратов происходит достаточно быстро – в наших самых первых присоединенных хозяйствах мы нынче проводили химпрополку уже четвертый год, и она требовалась не на всех полях. Конечно, учитываем экономику, при нашей невы-

сокой урожайности окупаемость гербицидов низкая, приходится считать затраты и выбирать препараты подешевле. Но, в целом, гербициды применять нам придется еще долго, потому что потенциал засоренности большой, запас семян сорняков в почвах огромный. К тому же каждый год «выстреливает» какой-то сорняк – то овсюг, то, как в этом сезоне, осоты и гречишка татарская.

Начинали мы с сильных и дорогих гербицидов ведущих западных фирм, а с этого года расширяем применение препаратов фирмы «Август». Вот применили на 4 тыс. га магнум в дозе 10 г/га, и очень понравилось, как он работает. Он даже переросшую пыльню хорошо «придавил», а осоты (розовый и желтый) уничтожил на 100%. Правда, еще лучше магнум работает в баковой смеси с диаленом (+0,3 л/га), но при этом получается двукратное увеличение стоимости обработки, а нам надо бы экономить затраты...

Магнум мне понравился еще вот чем. У него несколько повышенный в сравнении с другими аналогичными препаратами период полураспада, и за счет этого он обладает некоторой почвенной активностью. Этот препарат у нас нынче хорошо «придержал» гречишку татарскую. То есть, после применения магнума гречишка взошла, но ее молодые растения вскоре на глазах завяли. Для наших зерновых звеньев севооборота магнум, видимо, – то, что нужно.

А другие новинки фирмы «Август» не успели «попробовать»?

Протравитель виал, например? Мы ежегодно протравливаем 100% высеваемых семян, и виал я запланировал на следующий год – для ротации препаратов. Я много читал о нем, знаю о его преимуществах...

Ну а другие препараты фирмы «Август» мы уже применяем достаточно широко. Например, мне очень понравился гербитокс, я его нынче на производственных посевах попробовал применить на всех культурах, где это разрешено, в том числе на картофеле, голозерном овсе, горохе – и почти везде он сработал хорошо. Доволен я и гербицидом сплошного действия торнадо. Нынче с его помощью очистил запореенные участки, 360 гектаров, отведенных под пар. Мы продолжаем расширять свои пахотные земли, так что без торнадо нам не обойтись... На 30 га картофеля я нынче применил лазурит, он сработал прекрасно, никаких претензий к препарату нет. Картофель чистейший...

Хорош и центиурон (я его применил на овощных культурах), но несколько дороговат. А мне приходится искать пути экономии затрат в растениеводстве порой по мелочам. Пожелал бы ученым «Августа» поскорее создать недорогой противозла-



ранеспелым, по пшенице это Тулунская 12 и Селенга, а они достаточно восприимчивы к болезням листового аппарата.

А инсектициды держите наготове?

Пока массово мы их не используем, потому что сильного поражения вредителями не было, и применение специальных препаратов себя просто

не окупит. Но вообще ухо держим востро, обстановка по вредителям довольно тревожная. Нынче были вспышки лугового мотылька, саранчи, а в конце лета я заметил блошку полосатую – никогда такого не было. Есть тля, трипсы, особенно на поздних алтайских сортах пшеницы. Используем в основном препараты, поступающие из резервного фонда Минсельхоза РФ.

Перейдем к фунгицидам...

Ну, здесь я всегда держу наготове тилт и аналогичные препараты других фирм. У нас третий год большой урон полям наносит бурая ржавчина, никогда ее не было. Гадаем – откуда ее занесло? Эта болезнь у нас практически вдвое снижает урожай. Вот в ОПХ «Буретское» в прошлом году половину площадей успели обработать тилтом, а половину – нет. И картина получилась показательная. На обработанных полях зерна намолочивали по 32-36 ц/га, на необработанных – по 18 ц/га...

Да и в наших филиалах уже поняли, как опасна ржавчина и как важно в течение вегетации иметь запас тилта. В одном нашем филиале в прошлом году выращивали хорошую пшеницу, видовая урожайность была за 30 ц/га, но упустили ржавчину, и собрали по 17-18 ц/га. Теперь там научны горьким опытом, уже не гадают: «пронесет – не пронесет», а следят за состоянием листового аппарата все лето...

К тому же мы в выборе сортов зерновых отдаем предпочтение местным

ранеспелым, по пшенице это Тулунская 12 и Селенга, а они достаточно восприимчивы к болезням листового аппарата.

Оно резко изменилось к лучшему в последние год-два. Особенно после того, как посмотрел фильм о Вурнарском заводе, увидел высокий уровень производства, применил многие препараты «Августа» на своих полях. Мы уже давно используем пестициды многих фирм довольно широко, а теперь с новыми препаратами «Августа» наш выбор заметно расширился. С таким мощным арсеналом никакая засуха не страшна.

Спасибо за беседу.

Беседу вел Виктор ПИНЕГИН

На снимках: Андрей Шуплецов в поле; «Вот такая у нас картошка! Здесь применили лазурит...»; после обработки магнумом пшеница (сорт Селенга) – на загляденье.

Поздравляем!
ВИKTOPУ НИКИТЕНКО – 60 ЛЕТ



Коллектив фирмы «Август» сердечно поздравляет с 60-летним юбилеем начальника ФГУ «Федеральная государственная территориальная станция защиты растений в Ставропольском крае» Виктора Григорьевича НИКИТЕНКО! Примите в этот знаменательный день наши самые искренние пожелания доброго здоровья, успехов во всех начинаниях, радости и удачи! Пусть время будет не властно над Вашим духом, пусть жизнь радует Вас заслуженными победами! Счастья Вам и благополучия на многие годы!

Августовцы

ПРЕПАРАТЫ ФИРМЫ «АВГУСТ» ДЛЯ ЗАЩИТЫ ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР

<p>ВИАЛ</p> <p>Новейший комбинированный системный фунгицид для протравливания семян</p>	<p>ВИТАРОС</p> <p>Протравитель для полного уничтожения головни даже при сильной степени засоренности семян</p>	<p>МАГНУМ</p> <p>Новый избирательный гербицид из группы сульфониломочевин (всего 7-10 т/га)</p>	<p>ДИАЛЕН-СУПЕР</p> <p>Лучший гербицид для борьбы с трудноискорязимыми сорняками на зерновых и кукурузе</p>	<p>ГЕРБИТОКС</p> <p>Гербицид для борьбы с двудольными сорняками в посевах зерновых и зернобобовых культур</p>	<p>ТИЛТ</p> <p>Фунгицид для надежной защиты колосовых культур от мучнистой росы и ржавчины</p>	<p>ШАРПЕЙ, СЭМПАЙ</p> <p>Быстродействующее и экономичное инсектициды против комплекса вредителей</p>
--	---	--	--	--	---	---

За более подробной информацией о препаратах и по вопросам их закупки обращайтесь к специалистам фирмы «Август»
Центральный офис: 129515, Москва, ул. Цандера, 6. Тел.: (095) 787-08-00, 363-40-01. Тел./факс: (095) 787-08-20

Новости «Августа»

ПОЛУЧЕНА РЕГИСТРАЦИЯ

Фирма «Август» сообщает, что в 2002-2003 гг. получили государственную регистрацию следующие препараты: **на Украине:** бетанес, КЗ; виал, ВСК; витарос, ВСК; гербитокс, ВРК; лазурит, СП; магнум, ВДГ; метаксил, СП; набоб, ВРК; ордан, СП; ТМТД, ВСК; торнадо, ВР; **в Республике Молдова:** виал, ВСК; витарос, ВСК; гербитокс, ВРК; лазурит, СП; магнум, ВДГ; метаксил, СП; ордан, СП; сэмпай, КЗ; ТМТД, ВСК; торнадо, ВР; шарпей, МЗ; **в Республике Казахстан:** виал, ВСК; витарос, ВСК; ТМТД, ВСК.

ПРОТРАВЛИВАНИЕ – ФУНДАМЕНТ УРОЖАЯ

По данным метеорологических служб, осень нынешнего года готовит земледельцам новое испытание. Дожди, идущие повсеместно, достаточно высокие температуры могут привести к значительному распространению различных заболеваний зерновых культур. Чтобы не допустить этого, специалисты хозяйств должны заранее подготовиться к посевной кампании. Именно этой теме был посвящен семинар, проходивший в начале августа на базе Всероссийского НИИ сорго и других зерновых культур в городе Зернограде.

Руководитель научно-исследовательской лаборатории ВИЗР А. Г. Махоткин подробно рассказал участникам семинара об эффективности протравителей семян зерновых колосовых культур в производственных испытаниях, проводимых на территории Ростовской области.

Очень полезную информацию услышали специалисты из узт заведующей лабораторией фитопатологии областной станции защиты растений Г. А. Бакаловой. Ее доклад был основан на данных анализа зараженности посевного материала особо опасными болезнями и фитопатогенной обстановки на посевах поздних культур.

Представители фирм «Август», «Шелково Агрохим», «Сингента», «Агро-Кемби» рассказали об особенностях применения уже зарекомендовавших себя на практике протравителей и о новых разработках. Фирма «Август» представила свой новейший протравитель бункер (ВСК, 60 л/тебуконазола), произведенный к осенней посевной кампании 2003 года.

«Поле Августа»

МЫ – СОЗИДАТЕЛИ

МОГУ ГОРДИТЬСЯ СВОИМ ДЕТИЩЕМ



Борис ТАРАСОВ, коммерческий директор ЗАО «Фирма «Август»

Для меня фирма «Август» – большая и в плане работы главная часть моей жизни. Все эти годы мы трудились для того, чтобы «Август» был большой и процветающей компанией. Могу сказать, что это – мое любимое детище.

«Август» практически является холдингом, включающим в себя не только собственно фирму и завод в Вурнарах, но и дочерние структуры, инвестиционную и аудиторскую компании, банк, недвижимость... По сути, это большой финансовый конгломерат, все де-

нежные потоки которого проходят через центральный офис.

Основной доход фирма получает от продажи пестицидов, которые мы сами производим, – это около 60 млн долл. в год. Мы ежегодно платим около полумиллиарда рублей налогов в бюджеты разных уровней и входим по этому показателю в число крупнейших налогоплательщиков Московской области и Чувашии, где расположен наш завод.

В 1995 году наша фирма, как и многие новые компании в то время, занималась практически всем – торговлей, брокерской, издательской деятельностью... Но рынок пестицидов показался наиболее привлекательным, и было решено сосредоточиться на нем. Стартовые условия были не из лучших: безраздельное господство импортных препаратов на рынке, а наш Вурнарский завод, обремененный долгами, выпускал только один вид препаративных форм – смачивающиеся порошки. Да и опыта было маловато – рынок ХСЗР весьма специфичен.

Сегодня мы лидеры на рынке, и за нашим успехами стоят прежде всего огромные финансовые вложения в развитие сырьевой сети, в науку, в разработку собственного и закупку новейшего зарубежного технологического оборудования, в подготовку кадров. У нас сегодня самое современное в стране производство пестицидов, причем полный его цикл – от разработки и формуляции но-

вых препаратов до создания фирменной упаковки, тары и т.д. Смело утверждать, что никто в отрасли так масштабно не вкладывал деньги в научное развитие и техническое перевооружение производства.

Безусловно, мы рисковали – брали большие кредиты и направляли их на развитие производства, когда все вокруг занимались только торговлей. Но мы сильны прежде всего командой единомышленников – разногласий по поводу направлений вложения денег не возникало. Мы считали и считаем, что рынок пестицидов будет развиваться, что он вполне рентабелен и интересен.

Показателен в этом плане был 1998 год, когда рухнул российский рубль и взлетел доллар США. Мы закончили тот год с колоссальными убытками, как, впрочем, и все предприятия, ориентированные на импорт сырья. Но смогли довольно быстро встать на ноги, потому что у нас было собственное производство высокого технического уровня. Да и наши препараты на рынке оказались дешевле зарубежных.

Безусловно, положительное влияние на наш бизнес оказало введение с 1999 года государственного субсидирования отечественных препаратов. Пришлось потратить немало времени для того, чтобы убедить власти отказаться от дотирования импортных пестицидов и поверить, что в России появились предприятия, способные обеспечить

сельское хозяйство качественными отечественными химическими средствами защиты растений. Поэтому в том, что сегодня работающие на земле люди получают реальную субсидию на препараты, есть и наша заслуга.

Главное наше богатство сегодня – наши клиенты, покупатели нашей продукции. Я очень надеюсь, что наши препараты помогают крестьянам получить ощутимую прибавку к урожаю и соответственно – дополнительную прибыль.

Мы стараемся – разрабатываем новые препаративные формы, повышаем эффективность средств защиты растений, работаем над упаковкой и дизайном. И, безусловно, наши препараты должны быть интересны по цене.

Кстати, за последние годы произошли разительные изменения в подходе к применению ХСЗР. Если 10 лет назад пестициды применяли зачастую лишь по указанию «сверху», то сейчас все считают экономический эффект от использования ХСЗР. И земледельцы интересуют чаще всего уже не цена препарата, а стоимость обработки на гектар и эффективность.

Мы наладили производство качественных, недорогих, удобных в применении препаратов. Этим мы помогаем крестьянам сделать сельское хозяйство эффективным и прибыльным. Думаю, мы можем этим гордиться.

РЫНОК НАС МНОГОМУ НАУЧИЛ



Владимир ШАРАПОВ, заместитель генерального директора по маркетингу ЗАО Фирма «Август»

Рынок пестицидов мы изучали на собственной практике. В 1992 году, когда я пришел на работу в фирму «Август», старая система обеспечения сельхозпроизводителей химическими средствами защиты растений рушилась. Все «Сельхозхимии» – и районные, и областные – в то время акционировались и считали, что независимость – это хорошо, забывая при этом, что пестициды они получали по фондам и фактически бесплатно. Связи с заводами-производителями были потеряны, и крестьяне не знали, где взять препараты. Поэтому мы стали покупать ХСЗР на заводах и предлагать хозяйствам. И это была удачная мысль, потому что у предприятий – производителей пестицидов была проблема со сбытом: ведь раньше всю продукцию они отдавали согласно разрядкам министерства. Мы работали тогда с Уфимским «Химпромом», с Вурнарским заводом смесевых препаратов, Щелковским предприятием «Агрохим», Средне-Волжским заводом химикатов, то есть фактически были посредником между заводами и селом.

Начиная с 1994 года, мы стали работать не только с заводами, но и с зарубежными фирмами. Первой из них была «Зенека», которая в тот момент создавала свою дилерскую

сеть. Мы же пошли по другому пути – начали организовывать собственную товаропроводящую сеть, открывая склады в основных сельскохозяйственных регионах – Краснодаре, Липецке, Белгороде, Ставрополе, Ростове-на-Дону. Работали в основном «под заказ», ассортимент препаратов формировали, исходя из потребностей конечного потребителя, и это нам во многом помогло.

Продолжая сотрудничество со всеми заводами и зарубежными концернами в лице «АгрЭво», «Дау», «Сибис», «Зенеки», мы начали приобретать акции российских предприятий по производству пестицидов. У них в то время существовали огромные проблемы. Одна из них состояла в том, что традиционно производство было крупнотоннажным – меньше сотни тонн никто ничего и не собирался выпускать. У заводов отсутствовала собственная сырьевая сеть, был очень бедный ассортимент препаратов, жуткая тара – 100- и 200-литровые бочки. Производственные планы предприятий никакими маркетинговыми исследованиями не подтверждались. Министерство сельского хозяйства могло определить только потребность сельского хозяйства в препаратах, но не учитывало платежеспособный спрос. Министерских сотрудников больше интересовала закупка крупных партий импортных препаратов на резервные базы с последующей их дотацией до 80 % от контрактной цены.

В первую очередь мы обратили внимание на тару: в 1996 году бурефен выпустили уже не в 200-литровых бочках, а в 30-литровых канистрах. Это были первые шаги на встречу потребителям. Затем нам стало понятно, что легче продвигать свою продукцию в «пакете». Стали формировать «пакетную» систему, то есть предлагать группу препаратов на отдельную культуру. И это потребовало значительного расширения ассортимента. Что было совершенно невозможно сделать без проведения реконструкции ВЗСП. После реконструкции завода в 1999 году у нас появилась возможность выпускать лицензионные препараты.

До 1996 года мы работали только по предоплате. Потом стало ясно: для того чтобы

увеличить объем реализуемой на рынке продукции, нужно хозяйству кредитовать. Это было вынужденной мерой, так как наши конкуренты – зарубежные фирмы – кредитовали в то время «колхозников» в больших объемах. И нам тоже пришлось идти на это, даже не имея для этого оборотных средств и возможности получить серьезные кредиты. Мы серьезно рисковали.

1997 и 1998 годы преподали нам урок: лучше кредитовать сельхозпредприятия, а не структуры около администрации областей, потому что, как выражается наш Генеральный директор, «чем ближе человек к земле, тем он честнее». Огромные долги возникли (и до сих пор существуют) с Курской и Белгородской продкорпорациями, с Саратовской «Сельхозхимией». Поэтому до сих пор мы отдаем предпочтение работе с конечным потребителем. Агроном и правильно сформирует заявку и даст объективную оценку качества наших препаратов.

На определенном этапе мы пришли к необходимости развивать собственные научные исследования, так как не всегда можно было воспользоваться старыми разработками НИИХСЗР. В 2001 году, когда на заводе был построен цех по крупнотоннажному производству, и мощности сильно выросли, встал вопрос о продвижении препаратов в страны СНГ. Это потребовало разработки собственных препаративных форм и создания собственных торговых марок, чтобы не зависеть от фирм-оригинаторов.

Следующий шаг за «пакетным» предложением по полной системе защиты культуры – это внедрение технологии. Мы поняли, что такие же мы хорошие препараты не делали, при неправильной технологии их применения или возделывания культуры эффект будет минимальный. А мы очень заинтересованы в



Встреча с клиентами. 1998 год. Фото: АРХИВ ФИРМЫ «АВГУСТ»

том, чтобы урожай у потребителя нашей продукции был хорошим. Ведь в этом случае он с нами расплатится, и у него еще останутся средства, чтобы в следующем году закупить пестициды. Кредитование сельчан составляло около 50 % от наших общих продаж.

В 1999 году, когда появился механизм дотации на отечественные препараты, заводы начали оживать: если в 1999 году в стране было 18 препаратов российского производства, то сейчас – 150.

Наш девиз на рынке: «Качественные пестициды точно в срок». Работаем мы и с дилерами. Но через дилеров очень трудно продвигать новые торговые марки, поэтому все новинки мы внедряем через сеть собственных складов.

Сейчас у нас появилась новая категория клиентов – корпоративные. Это фирмы, которые раньше занимались, в основном, торговлей зерном и сахаром, но затем стали вкладывать средства в производство зерновых культур и сахарной свеклы. Они занимаются материальным обеспечением колхозов, забывая при этом часть урожая. Если смотреть по нашей клиентской базе, то количество хозяйств, с которыми мы работаем, год от года сокращается, то есть сельскохозяйственные предприятия нищают. А объем закупок препаратов корпоративными клиентами растет.

Но в целом рынок средств защиты растений увеличивается. И потенциал его огромен. Хватит места всем добросовестным поставщикам ХСЗР.

«НАША ЗАДАЧА – ОРИГИНАЛЬНЫЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ РАЗРАБОТКИ»



Лилия НЕСТЕРОВА, заместитель генерального директора ЗАО Фирма «Август» по науке и технологии

Свою работу на фирме «Август» в 1996 году я начала не с научных разработок, а с организации производства.

Признав в 1994 году рынок химических средств защиты растений приоритетным для развития компании, наша фирма последовательно проводит в жизнь это решение. Уже к концу 1994 года она владела большими пакетами акций заводов по производству пестицидов – Вурнарского завода смесевых препаратов, Средне-Волжского завода химикатов, Щелковского предприятия «Агрохим».

В 1996 - 1997 годах было начато производство ХСЗР на ВЗСП и Средне-Волжском заводе на основе приобретенного у ВНИИХСЗР права на выпуск феноама-супер, оксима, авиксила, богарда, диазинона, суми-альфа, циткора, бурефена ФД 11. В 1995 году компания приобрела контрольный пакет акций Вурнарского химзавода, и все ее дальнейшие усилия были направлены на развитие инфраструктуры и производства этого предприятия, которое стало производственной площадкой фирмы «Август».

Начатая в 1997 - 1998 годах реконструкция завода, нацеленная на выпуск более экологичных жидких препаративных форм, позволила уже в 1999 году включить в промышленный комплекс ВЗСП три новых современных линии формуляции пестицидов - концентратов эмульсий, водных растворов, водно-суспензионных концентратов. В 1997 году был создан производственный отдел фирмы, который я возглавляла в течение трех лет.

Для расширения ассортимента выпускаемых препаратов наша фирма заключила лицензионные соглашения с фирмами «Новаartis», «Кеминова», «Дау АгроСаенсес», «Агро-Кеми», «Монсанто». Одновременно были начаты и собственные разработки – протравители семян в форме водно-суспензионных концентратов. В течение трех лет

ассортимент выпускаемой продукции достиг 27 наименований. Были развернуты исследовательские работы в центральной заводской лаборатории, закуплено современное оборудование, разработана соответствующая научно-техническая документация, обучен персонал, обслуживающий новые технологические линии.

У нас появилось три новых собственных препарата – это протравители семян витарос, ВСК, суми-8, ВСК, ТМТД, ВСК. Эти новые формы созданы нами в России впервые и относятся к так называемой «Green line» (зеленая линия). Преимущество их в том, что они не пылят, не токсичны и не пожароопасны, так как не содержат органических растворителей, обладают хорошей эффективностью благодаря высокой дисперсности, хорошо пакуются, легки в обращении.

Далее наша фирма взяла курс на разработку собственных отечественных препаратов. В августе 2000 года был организован научно-технологический отдел; у нас появились лаборатории, оснащенные самым современным оборудованием. В одной из них работают две группы: первая занимается препаративными формами, вторая – аналитическая. Там же мы планируем разместить группу синтетиков. Сотрудники второй лабора-

тории, расположенной в Институте химфизики РАН, разрабатывают технологические процессы синтеза действующих веществ.

Для нашего производства мы практически все сырье закупаем за рубежом, поэтому наши препараты по качеству не уступают зарубежным. Однако, как вы понимаете, мы полностью зависим от этих зарубежных поставок. В связи с этим думаем и об организации производства действующих веществ в России.

Ассортимент препаратов, предлагаемый фирмой «Август» сельскому хозяйству, в настоящее время насчитывает 46 препаратов, из них 20 – наши собственные, 20 – лицензионные и 6 препаратов – разработки ВНИИХСЗР. Естественно, мы стараемся увеличить долю собственных пестицидов. Некоторые из них запатентованы нами в РФ (протравитель семян вил, экологически безопасный гербицид торнадо). В текущем году мы впервые в России запустили производство водно-диспергируемых гранул – гербицид из класса сульфонилмочевин магнум.

Однако нам уже тесно в рамках отечественного рынка пестици-

дов, потому что модернизированный завод может выпускать по объему в 10 раз больше препаратов, чем производит сейчас. С целью расширения рынка сбыта и соответственно обеспечения стабильной работы нашей производственной площадки (а это не только увеличение производства продукции, но и решение социальных проблем), мы проводим большую работу по регистрации собственных препаратов за рубежом. В Республике Беларусь мы зарегистрировали 19 препаратов, на Украине – 17, в Молдове – 12, Казахстане – 4. Регистрация проводится также в Средней Азии и Закавказье, начинаем работу со странами Балтии.

Естественно, за прошедший период нами накоплен значительный опыт в области разработки и производства ХСЗР. Побывав в 1998 году в командировке на одной из зарубежных фирм-партнеров, я с огорчением думала о том, насколько мы от них отстали. Во время последней аналогичной поездки к нам уже обращались за советом.

Сегодняшняя наша задача – стремиться к оригинальным отечественным разработкам. Наша цель – лидерство в создании и продвижении на отечественные и зарубежные рынки наших фирменных средств защиты растений.



ВЗСП, линия по выпуску гербицидов. Фото: АРХИВ ФИРМЫ «АВГУСТ»

День поля «ТЕПЕРЬ УГОВАРИВАТЬ НЕ ПРИДЕТСЯ» поле убедило всех

Для защиты полевых культур хозяйства Собинского района Владимирской области применят пестициды 55 наименований. Предпочтение отдадут препаратам фирмы «Август», которые поставляет наша организация – ОАО «Владимирсельхозхимия», являющаяся официальным дилером компании.



Фото: С. БАРАНОВА

Раньше в районе широко применяли препараты группы 2,4-Д, поэтому поля достаточно хорошо очищены от таких сорняков, как редька дикая, сурепка. Однако теперь их место заняли выюнок полевой, виды осотов, виды подмаренника, звездчатка средняя, дымянка аптечная, против которых аминная соль бессильна. И мы решили испытать новый препарат «Августа» магнум.

Весной этого года в СПК им. Ленина сильно засоренные посевы ячменя обработали магнумом с нормой расхода 10 г/га и баковой смесью магнума с диленом-супер (7 г/га + 0,2 л/га). Опрыскивание проводили в фазе полного кущения, расход рабочей жидкости составлял 300 л/га. На 1 м² посевов перед внесением гербицидов насчитывалось до 286 сорняков.

Через 20 дней на контрольном участке, не обработанном гербицидами, наблюдалось бурное цветение переросших ячменя осотов, выюнка, подмаренника, который местами был выше колосьев. Магнум полностью уничтожил звездчатку, дымянку, марь белую, пилульну, частично – подмаренник. У осотов и выюнка наблюдалась гибель точки роста, боковые побеги развития не получили из-за отмирания большей части корневой системы. Сорняки оставались живыми, но в угнетенном состоянии. Биологическая эффективность чистого магнума составила 86 %. При добавлении к нему дилена-супер эффективность увеличилась до 92 %: полностью был уничтожен подмаренник, а угнетенные выюнок и осоты не представляли опасности.

На посадках картофеля в хозяйстве против сорняков применили лазурит. Планировалось испытать два способа: однократное опрыскивание с нормой расхода 0,7 кг/га и дробное (0,5 кг/га + 0,3 кг/га). Из-за дождей вторую обработку провести не удалось, но в этом и не было необходимости, так как оба варианта оказались одинаково эффективными – 92 %. Полностью уничтожены янотка пурпурная, дымянка, звездчатка, пилульну, виды осотов, просо куриное. Устойчивыми оказались хвощ полевой и выюнок полевой. Мы пришли к выводу, что даже при сильной засоренности в норме внесения 0,5 кг/га лазурит прекрасно справляется с сорняками.

На Дне поля фирмы «Август», который состоялся в конце июля 2003 года на базе СПК им. Ленина, нам было что показать. Июньские дожди вызвали столько волн сорняков, что каждому из приехавших на семинар специалистов с ними пришлось буквально воевать. Поэтому агрономы высоко оценили эффективность препаратов. И мы очень рады тому, что на следующий год нам не нужно будет уговаривать своих покупателей. Ведь самая лучшая реклама – это хороший результат.

Татьяна ШИТОВА, ведущий агроном ОАО «Владимирсельхозхимия»



В научной лаборатории. 2002 год. Фото: АРХИВ ФИРМЫ «АВГУСТ»

МЫ – СОЗИДАТЕЛИ

ПРЕПАРАТАМИ СМОЖЕМ ОБЕСПЕЧИТЬ ВСЕХ



Виктор БЫРИХИН, начальник производственного отдела ЗАО Фирма «Август»

Я пришел на фирму «Август» в июле 1994 года, оставив должность главного технолога Института химической физики РАН. Некоторое время был менеджером агроотдела, а когда компания занялась производством препаратов на заводах, то мне пришлось налаживать работу с таможен. В 1996 году на Вурнарском заводе смесевых препаратов мы открыли склад временного хранения, затем – таможенный склад. Совместный выпуск препаратов с Чаповским и Щелковским химическими предприятиями заставили сделать один вывод – работать нужно на своем заводе, полностью управляемом, созданным своими руками.

В 1997 году на фирме был образован научно-производственный отдел, и тогда мне пришлось заниматься всем – и таможен, и организацией производства пестицидов. Во время реконструкции Вурнарского завода много сил и времени было отдано техническому аудиту. В то время на предприятие приезжали представители всех иностранных компаний, с которыми мы заключали контракты на выпуск лицензионных препаратов. Они внимательно осматривали завод, указывали на недостатки. Особенно насторожили были аудиторы из «Дау Агросанесес», все углки обдували. Ничего не подделаешь: ка-

чество препаратов должно соответствовать тому, что заложено фирмой-оригинатором. Заключение технических аудитов в значительной мере помогли в проведении реконструкции. Такие проверки проводятся и сейчас. В этом году ВЗСП посетили специалисты «Байер» и «Сумитомо Камикал». Общее заключение: Вурнарский завод смесевых препаратов соответствует европейскому уровню.

С 2000 года я руковожу производственным отделом, который сейчас состоит из четырех групп. Группа материально-технического снабжения занимается огромными потоками грузов, которые идут на завод. Задачи технологов – отслеживание производства на заводе, осуществление сертификации. В их ведении находится лаборатория, проверяющая качество как входящего продукта, так и выпускаемой продукции. Таможенники осуществляют процесс таможенной очистки, проверяют контракты, готовят необходимые документы. На экономико-статистическую группу возложено планирование закупок, производства и вся статистика.

Список выпускаемых фирмой «Август» препаратов непрерывно увеличивается. Спецфика такова, что постоянно приходится переходить с одного препарата на другой. Мы очень тесно сотрудничаем с агроотделом: ежедневно, а в сезон и не один раз на дню,



Цех по производству концентратов змутьский

корректируем производство, потому что основная цель – удовлетворить все заявки наших потребителей. В этом году, например, было очень непростое обеспечить гербицидами бетанальной группы стремительно возросший спрос. К тому же сейчас к российским свекловодам добавились белорусские и украинские! Сделали все, что было в наших силах, но должен сказать, было жарковато.

План продаж составляется в октябре-ноябре, на его основе строится план производства, просчитывается потребность в сырье, материалах. Это поверхностно-активные вещества, растворители, наполнители, красители и многое другое. Еще 4 года назад подобные объемы были бы невозможны, но сейчас нас уже хорошо знают и доверяют нам, поэтому есть возможность не переполнять склад. Поставки осуществляются к определенному сроку. Хотя бывают иногда сбои. В этом году и у нас, и у наших покупателей возникли проблемы с лонтрелом в самый пик обработок из-за того, что вагон с



Видеопремьер Поволжья РФ, Министр сельского хозяйства А. В. Гордеев и Президент Чувашской Республики Н. В. Федоров на открытии нового цеха. 2002 год

действующим веществом месяц простоял на таможне вследствие неразберихи в этой очень могучей организации. Очень неприятная ситуация, ведь, как говорится дорога ложка к обеду.

Самые яркие мои впечатления за годы работы в «Августе» – открытие новых цехов. Особенно 181-го, строительство которого курировал Владимир Львович Шаранов. Событие было впечатляющее: огромный цех гербицидов, в котором четыре 16-кубовых реактора. Суточная мощность – 52 тонны! Открытие реконструированного 102-го цеха, которым я сам занимался, тоже было праздником – приезжали Министр сельского хозяйства России А. В. Гордеев и Президент Чувашской Республики Н. В. Федоров. В этом цехе мы выпускаем современные протравители семян в форме водно-суспензионных концентратов, мощность одной технологической линии – 22,5 тонны в сутки.

Сейчас мы начали производство водно-диспергируемых гранул и еще раз убедились, что переход от лабораторных условий к промышленному производству не всегда проходит гладко. Пришлось многое отработать, менять, зато теперь у нас есть новый цех, новый препарат – магнум. Дополнительно закуплено новое оборудование для производства этого гербицида, его выпуск к сезону 2004 года резко ускорится. Это политика фирмы: создавать такие запасы мощностей технологических линий и сырья, чтобы в пиковые периоды мы могли выпустить требуемое количество препаратов и обеспечить всех желающих.

ШАГ НАВСТРЕЧУ ЗЕМЛЕДЕЛЬЦУ



Андрей ШУРКИН, ведущий менеджер агроотдела ЗАО Фирма «Август»

Я пришел на работу в «Август» в 1994 году, когда было принято решение о создании собственной сети складов фирмы в регионах. До этого мы работали с подмосковных складов, и вскоре стало понятно, что увеличить продажи, сделать так, чтобы о нас узнали, можно только разместив препараты как можно ближе к потребителям на местах. В том году, в феврале, мы отправили первые партии препаратов на арендованные склады в станции Тбилис-

ской и г. Курганинске Краснодарского края и г. Грязи Липецкой области.

Начинали «вахтовым» методом – наши сотрудники выезжали на склад, пару недель там работали, потом возвращались в Москву на недельку – и опять в регион. Этим занимались Михаил Мазин, Евгений Терешонков, Лев Марченко, Сергей Шаранов, я, позднее – Юрий Трофимов... По мере того, как мы узнавали очередной регион, его потребности в пестицидах, мы старались арендовать в нем складское помещение, подобрать толкового работника и поскорее доставить туда нужные препараты. Такая политика продвижения резко расширила наши возможности по охвату потенциальных клиентов на местах. Ведь наш работник в регионе лучше узнавал потребности хозяйств в средствах защиты растений, мог точнее сделать заказ в Москву на их поставку.

Сделав первый шаг навстречу потребителю, мы попали в самую точку! Эффект обуславливали сразу. Тогда была эпоха дефицита, химических средств защиты растений, да и многих других ресурсов сильно не хватало. Достаточно было дать короткое объявление в газете о том, что такие-то препараты можно купить на складе по такому-то адресу, чтобы о нас узнавали сразу все и начинали звонить. Рабочий день на складе тогда начинался с

раскаленного телефона и бесконечных ответов на множество вопросов...

Производственники сразу оценили доступность наших препаратов, открытость наших сотрудников, их готовность пойти навстречу, рассказать о тонкостях применения ХЗСР, объяснить все нюансы. Это для них было так непривычно, ведь «Сельхозхимии» работали по старинке: оплатил покупку – получай товар и уходи, никаких разговоров и консультаций.

Уже в сезоне 1994 года у нас появились постоянные клиенты в регионах, причем их круг стал быстро расширяться: старые приносили с собой новых. О нас даже пошла молва, что к нам можно приехать, обсудить всю схему защиты на весь сезон, заказать препараты, а потом по мере их завоза – покупать. Мы добивались того, чтобы на наших складах клиент всегда мог получить грамотную консультацию по использованию того или иного препарата, а то и по полной технологии возделывания культуры.

Одновременно мы обратили внимание на почти полное отсутствие какой-либо современной справочной литературы по пестицидам для практиков. И решили издать свою простенькую брошюру о наиболее широко применяемых препаратах, имеющихся на рынке. Это поручили мне. Я постарался изложить в брошюре практически всю необхо-

димую информацию, главное – оградить земледельца от грубых ошибок в химической защите растений. Эту книжку вскоре пришлось несколько раз переиздавать, потому что все наши клиенты хотели ее получить.

Постепенно наши склады стали местом настоящего паломничества, где можно встретиться с коллегами, узнать новое, обменяться информацией. От сотрудников, которым предстояло работать на складах, мы требовали, чтобы они имели агрономическую подготовку, умели поговорить с агрономом на профессиональном языке, обсудить технологические вопросы, подсказать решение. Такой подход себя полностью оправдал и продолжает оправдывать.

В 1995 году мы открыли свой склад в пос. Чернянка Белгородской области, затем – в г. Ливны Орловской области, в пос. Большая Мартыновка Ростовской области, в г. Павловске Воронежской области. В 2000 году настал черед Оренбурга, потом появились наши склады в Башкирии, Татарстане, Саратове... Было принято решение открыть минимум по два новых склада в год. Фактически же их ежегодно возникает 3 – 4.

В деле продвижения своих препаратов мы пошли своим путем. И похожим на действии других компаний. Многие фирмы (в основном отечественные) теперь перенимают наш опыт.

ДВИЖЕНИЕ ОТ ХОРОШЕГО К ЛУЧШЕМУ НИЧЕМ НЕ ОГРАНИЧЕНО



Алла ДЕМИДОВА, начальник отдела рекламы и демонстрационных испытаний ЗАО Фирма «Август», руководитель проекта «Поле Августа»

В 1997 году по заданию редакции журнала «Защита и карантин растений», я пришла на фирму «Август», чтобы взять интервью у Генерального директора А. М. Ускова, и... осталась здесь работать. Потому что из разговора с сотрудниками компании поняла, что «Августа» огромное будущее: эти люди очень требовательны к себе, стремятся быть лучшими в своем деле и для этого вкладывают средства, заработанные на реализации зарубежных препаратов, в развитие собственного производства. Специалисты в области защиты растений, к тому же с научным багажом, в «Августе» были чрезвычайно нужны.

В то время фирма уже осуществляла информационную поддержку продаж. Наша компания была первой, кто начал прямую почтовую рассылку прайс-листов и информационных материалов по адресам хозяйств. В специализированных журналах и региональной прессе размещали, правда, в небольшом объеме, рекламные объявления. В Краснодарском крае были проведены первые производственные опыты по применению фенорам-супер, бурфена и диазинона. Но, учитывая то, что полным ходом шла реконструкция Вурнарского завода, открывающая дорогу как новым препаративным формам, так и собственным торговым маркам, необходимо было создать систему демонстрационных испытаний препаратов фирмы «Август» во многих регионах России. В перспективе она должна была стать мощным средством продвижения продукции от завода к потребителям – сельскохозяйственным предприятиям.

Начали с того, что наладили хорошие деловые отношения и заключили договора с исполнителями опытов – станциями защиты растений, ведущими научно-исследовательскими институтами. Сначала демонстрационных точек было совсем немного – в Краснодарском и Ставропольском краях, Липецкой области, Татарстане. На первых семинарах и Днях поля приходилось не столько рассказывать о препаратах, сколько убеждать людей в том, что фирма «Август» – производитель пестицидов, а не перекупщик. Трудно нам тогда было конкурировать с представителями крупных зарубежных компаний, имеющими красиво презентовать свои препараты с помощью проекционной техники, щедро одаривать клиентов сувенирами. Глядя на них, мы многому научились. Теперь они могут похвастаться и нас умению держать свое слово, работать не только с крупными покупателями, но и со всеми, кто приезжает на склад.

Позже благодаря развитию производства в нашем ассортименте появилось много лицензионных препаратов. И задача перед нами стояла уже другая: с помощью демонстрационных опытов доказать специалистам по защите растений и агрономам хозяйств, что препараты, произведенные нами в России, ничем не хуже своих зарубежных аналогов. В этом нам очень помог фильм о Вурнарском заводе. Участники семинаров с большим уди-

влением узнавали, что, оказывается, в России есть производство пестицидов, по технологической оснащенности не уступающее лучшим мировым образцам. После этого отношение к нашей фирме и нашим препаратам менялось буквально на глазах.

Постепенно демонстрационными испытаниями мы охватывали все больше и больше регионов: если в 1997 году их было всего 3, то в настоящее время – уже более 40. Практически все выпускаемые нами препараты – а это свыше 40 наименований – проверены на российских полях. Ежегодно на опыты их выделяется более 5 тонн. Второй год проводятся Дни поля в Белоруссии, впервые в этом году прошли семинары на Украине. За 6 лет работы очень расширился и охват сельскохозяйственных культур – от 2 до 28. От испытаний отдельных препаратов мы постепенно перешли на показ наших систем защиты основных культур – зерновых, сахарной свеклы, картофеля, льна. А теперь речь уже идет о том, чтобы предложить земледельцам и целые технологии. Одна из них уже разработана и с успехом применяется на сахарной свекле.

Наша фирма много внимания уделяет просветительской деятельности. Сначала с помощью небольшой книжечки попытались восполнить огромный дефицит справочной литературы, который испытывали специалисты хозяйств. Этот карманный справочник по пестицидам, который у нас в шутку называют «Шуркина брошюрка» (по фамилии сотрудни-

ка агроотдела Шуркина Андрея, который занимался подготовкой первой книжки), выдержал уже пять изданий, каждое тиражом 10 тысяч экземпляров. За последние два года подготовлены и выпущены рекомендации по опрыскивающей технике, по технологии выращивания и защиты сахарной свеклы, а также семенного материала картофеля. По нашему заказу преподаватели Московской сельскохозяйственной академии им. Тимирязева написали учебное пособие «Введение в химическую защиту растений». Мы планируем издать его к концу текущего года. Спрос на него, вероятно, будет огромен, ведь учебник по химическим средствам защиты растений последний раз выходил в 1987 году!

Какое-то время назад мы обратили внимание, что адресная рассылка уже не дает тех результатов, что раньше. Одна из причин в том, что слишком многие пошли по нашим стопам, и в адрес руководителя хозяйства теперь приходит масса предложений от разных фирм, в том числе и весьма сомнительных. Нужна была иная форма обращения к нашему клиенту.

О выпуске своей газеты мы мечтали давно. Но, поскольку проект обещал быть весьма затратным, потребовалось много времени на его проработку. Хотелось сделать издание богато иллюстрированным, на глянцевои бумаге, с интересными репортажами, написанными талантливыми журналистами – в общем, на самом современном уровне, достойном тех, кто применяет препараты от нашей компании. Мы решили, что газета должна быть бесплатной для читателей. Для того, чтобы вышло «Поле Августа», мы пожертвовали рекламой в других специализированных изданиях. Риск потери части целевой аудитории был большим. Но к счастью, опасения не оправдались. В этом году фирма увеличила продажи пестицидов на 20% по сравнению с прошлым годом. Мы надеемся, что в этом есть заслуга и нашей газеты и рады тому, что приобрели 10 тысяч друзей.

Помните актрису Фаину Раневскую в роли мачехи Золушки: «Эх, жаль королевство маловато, развернуться мне негде!». Я люблю нашу фирму за то, что здесь всегда наоборот: только успевай разворачиваться. И чем больше делаешь, тем больше приобретаешь знаний и навыков, тем более широкие перспективы открываются перед тобой.



Осмотр опытных выновок во ВНИИФ. 2002 год



На семинаре в Тимирязевской области. 2001 год

День поля СИБИРСКИЙ ЛЕН: гербициды «Августа» приняли на «ура»

В конце июля на полях ЗАО «Салаир» Маслянинского района Новосибирской области произошло долгожданное событие, которое раскрывало перед его участниками – сибирскими льноводами – широкие перспективы развития их отрасли.



Участники Дня поля в «Салаире» осматривают посевы льна.

В этом хозяйстве фирма «Август» при поддержке руководства ЗАО «Салаир», областного и районного управления сельского хозяйства, областной и районной станций защиты растений организовала широкие испытания различных схем защиты посевов льна-долгунца от сорняков. Результаты этих опытов льноводы ждали с нетерпением. Ведь в Новосибирской и других областях Западной Сибири в последние годы научились неплохо зарабатывать на льне, здесь с каждым годом расширяют его посевные площади и, конечно, постоянно ищут новые сорта, машины, виды удобрений и гербицидов, которые позволили бы повысить эффективность труда льноводов.

Маслянинский район можно назвать центром сибирского льноводства – здесь выращиванием льна-долгунца занимаются все 14 сельхозпредприятий. В девяти из них в этом году испытали гербициды фирмы «Август» как в чистом виде, так и в баковых смесях. В трех хозяйствах – «Салаире», «Сибиряке» и «Пайвинском» на всех обработанных площадях применили магнум, центурион и гербинокс в различных схемах.

А в «Салаире» еще и заложили стационарные опыты по применению нового сульфониломочевинного препарата фирмы «Август» – магнум. В этом хозяйстве лен-долгунец выращивают на площади 700 га (самый высокий показатель в области), здесь с прошлого года перешли на индустриальную технологию его выращивания, уборки и переработки, провели реконструкцию льнозавода. В 2002 году выход длинного волокна с 1 га здесь составил 11,7 ц, поэтому понятен интерес салаирцев к новинкам в защите растений.

Опыты в «Салаире» были проведены в 7 вариантах под наблюдением специалистов районной СТАЗР и УСХ. На всех вариантах были получены хорошие результаты, но особенно понравилась льноводом смесь магнума с центурионом в дозе соответственно 10 г/га + 0,3 л/га. Стоимость гектарной обработки здесь составила 459 руб. (с учетом федеральной дотации), биологическая эффективность – 92%. Еще больший эффект (100%) показала смесь магнум 10 г/га + лонтрел 0,3 л/га + центурион 0,3 л/га. Многие участники дня поля не могли поверить своим глазам – посевы льна стояли абсолютно чистыми от сорняков. Правда, такая обработка подороже – 792 руб/га...

По результатам этого сезона в ЗАО «Салаир», Бийской льняной компании и многих других льноводческих хозяйствах Западной Сибири сделали свой выбор в пользу препаратов «Августа». Более подробный рассказ об опытах, проведенных в «Салаире», читайте в следующем номере нашей газеты.

«Поле Августа»

МЫ – СОЗИДАТЕЛИ

МЫ НЕ ЖДАЛИ У МОРЯ ПОГОДЫ



Сергей МОРОЗОВ, начальник торгового отдела ЗАО Фирма «Август»

Я пришел в фирму «Август» в 1991 году и сначала работал в ней главным бухгалтером, затем был консультантом генерального директора по планированию, позже участвовал в оценке перспективности различных инвестиционных проектов компании. Одним из них стал проект по реконструкции Вурнарского завода смесевых препаратов. Потом случился кризис 1998 года, который привел к финансовому краху многие компании вроде нашей. Всем нам пришлось пересматривать свою работу и искать пути выживания на рынке. В большой степени фирму спасло внимательное отношение к бартерным операциям. Нашему торговому отделу было поручено поставить эти операции на серьезную основу.

Сейчас как-то уже забывается, что 5 лет назад бартерные операции были преобладающими в расчетах за продукцию, в частности, за наши препараты. «Живыми» деньгами мало кто расплачивался, в основном хозяйства делали покупки в обмен на сельхозпродукцию – зерно, сахар, муку, растительное масло. Причем все это поступало к нам в значительных объемах, и надо было с этим что-то делать. И не от случая к случаю, а достаточно планомерно и эффективно. Мы работали (и продолжаем работать) с широким кругом покупателей сельхозпродукции. Чаще всего это крупные операторы рынков зерна и сахара. За эти пять лет у нас сложились с ними хорошие отношения, нас оценили как надежных и порядочных партнеров.

В последние годы финансовая ситуация в стране заметно улучшилась, у сельхозтоваропроизводителей появляются оборотные средства, и доля бартера в общем обороте заметно снизилась. Сейчас она составляет не более 10 %, а в то время, когда мы начинали этим заниматься, достигала 50 - 70 %, и лишь остальная часть поступала к нам деньгами.

Разумеется, бартерные операции в принципе не могут быть успешнее, чем нормальные денежные расчеты. Хорошо заработать на бартере можно только в том случае, когда вы с партнером находитесь в неравных экономических отношениях, фактически используете свое информационное превосходство. Сейчас информированность сельхозпроизводителей о ситуации на рынке заметно возросла, но бартер полностью

еще не ушел в прошлое. И мы используем эту форму расчетов в основном для того, чтобы расширить круг своих потребителей, завоевать новых партнеров, помочь им в оживлении производства, оказать им услугу. Благодаря тому, что мы никогда не брезговали бартерными сделками, нашу фирму и ее продукцию сейчас хорошо знают по всей России, причем не только в экономически благополучных, но и в «депрессивных» регионах. Где тоже живут люди и ведут сельскохозяйственное производство. Крестьяне давно оценили нашу готовность работать с ними даже тогда, когда это хлопотно и не всегда выгодно для нас.

Мы хорошо понимаем, что бартер – это явление нашего непростого времени, для нормальной экономики это нонсенс. Но в этом времени и в этих далеко не идеальных условиях мы живем и работаем. И хотим не просто жить, но и вести дело успешно, развиваясь, создавать задел на будущее...

Фактически мы своей работой обеспечили максимально возможный оборот средств и развитие нашей фирмы в таких условиях, когда вся финансовая ситуация в стране складывалась против этого. И мы не ждали «у моря погоды», когда эта ситуация улучшится, а пытались делать все возможное.



«...В качестве платы за наши препараты мы получали зерно... 1999 год»

Фото: АРХИВ ФИРМЫ «АВГУСТ»

«МЫ – «БЕЛАЯ» ФИРМА!»



Светлана НЕСМАЧНАЯ, главный бухгалтер ЗАО Фирма «Август»

Моя жизнь в «Августе» началась в марте 1991 года. Изначально мы планировали заниматься издательской деятельностью, но в определенный момент столкнулись с недостатком оборотных средств. Пришлось зарабатывать деньги торговлей. С точки зрения бухгалтерской отчетности это очень просто: купил, продал, получил прибыль, заплатил налоги. Кардинально бухгалтерский учет на фирме изменился в 1994 году, когда «Август» приобрел акции Вурнарского, Шелковского и Чапаевского химических заводов. Начали покупать сырье, формировать себестоимость, контролировать деятельность заводов: расход сырья, выпуск продукции, ее качество, соблюдение договорных обязательств.

Сейчас уже трудно сказать, какого вида учета у нас не было. Мы придумывали, прорабатывали различные схемы, позволяющие функционировать в рамках нашего законодательства. Нам приходилось заниматься всем: бухгалтерским учетом, юридическими, финансовыми, даже социальными вопросами, планированием, обучением сотрудников. Со-

трудники бухгалтерии никогда не чурались никакой работы, не делили на «твое и мое». Достаточно долго фирма состояла из двух отделов – агроотдела и бухгалтерии. Когда «Август» начал расширяться, то с нас постепенно снимались несвойственные бухгалтерии функции: сначала образовался договорной отдел, затем юридический, совсем недавно – плановый и отдел управления персоналом. И практически везде есть «наши» люди. Казалось бы, работы должно стать меньше, но это совсем не так, ведь значительно увеличилось количество представительств и складов в регионах, а все первичные документы по-прежнему стекаются для обработки в центральную бухгалтерию.

Опыт, знания, авторитет фирмы очень пригодились, когда «Август» принял непосредственное участие в подготовке, разработке и внедрении механизма действия правительственных постановлений по дотированию и субсидированию отечественных пестицидов. Сначала сами разобрались во всех тонкостях бюджетного финансирования. Затем совместно с Минсельхозродом РФ, Минфином РФ и Минэкономки РФ разрабатывали пакеты документов, необходимых для получения субсидий, методы контроля и схемы проведения по балансу, утверждали их.

В постановлении не всегда все было четко прописано, поэтому у наших покупателей возникали проблемы с налоговыми инспекциями, возвратом НДС. Мы помогли всем, кто к нам обращался, потому что были заинтересованы, чтобы наши клиенты оставались с нами надолго.

В «Августе» существует неписаный закон – репутация фирмы должна быть безупречной. Мне вспоминается интересный случай из 1996 года. На заводе из-за неправильной калибровки мерного стакана в пятилитровые канистры разлили 4 л 650 мл. Ни для кого не секрет, что оформлять и обрабатывать пер-



Коллектив бухгалтерии, 2000 год

Фото: АРХИВ ФИРМЫ «АВГУСТ»

вичные документы с «кривыми» цифрами гораздо труднее. Что делать? Был соблазн облегчить себе работу, но решили, что это будет не честно по отношению к покупателю.

За 12 лет работы мне приходилось неоднократно представлять в налоговую инспекцию, налоговую полицию, ОБЭП, КРУ, Счетную Палату РФ бухгалтерскую отчетность, но первичные документы для проведения проверки. И всегда была уверена, что серьезных нарушений не будет обнаружено, потому что их действительно нет. Конечно, ошибки, как и каждого человека, который работает, бывают. Но за это время у фирмы ни разу не были арестованы счета и имущество, а суммы штрафов никогда не составляли больше

трех сотых процента от чистой прибыли предприятия. Работа с бюджетными средствами всегда контролируется очень строго, поэтому проверок было очень много, в том числе встречных, но ни одна из них не превратилась даже на день работу коллектива. Видя наши обороты, проверяющие сидели порой месяцами, пытались найти грубые нарушения, но уходили ни с чем. Мы гордились и гордимся, что мы так называемая «белая фирма» – не ловчим, не уклоняемся от налогов, прозрачны для всех контролирующих органов.

Конечно же, 13 лет назад у нас и мысли не было, что «Август» станет таким огромным, но знали, что это будет реальное стабильное производство. Сегодня это так и есть.

Объявление

При поддержке фирмы «Август» вышло в свет методическое руководство «Ресурсосберегающий технологический комплекс для производства сахарной свеклы», подготовленное специалистами Всероссийского научно-исследовательского института земледелия и защиты почв от эрозии и фирмы «Август». Если брошюра представляет для Вас интерес, обращайтесь в близлежащие представительства и на склады нашей фирмы.

«Август в регионе»

«УСПЕХ НАЧИНАЕТСЯ С ВНИМАТЕЛЬНОГО ОТНОШЕНИЯ К КЛИЕНТУ»



Фото: В. ПИЧЕГИН

В последние два года лучшие результаты среди региональных представительств «Августа» показывает Липецкое, которым со дня его образования руководит Елена Алексеевна БОРОДИНА. Сегодня она рассказывает о том, как удается добиваться признания в условиях жесткой конкуренции на рынке...

Я пришла в «Август» в 1995 году, когда представительства еще как такового не было. Здесь, в городе Грязь, наездами из Москвы, «вахтовым методом», работали Михаил Мазин, Виктор Бырихин, Юрий Трофимов и другие. Работать приходилось в прямом смысле слова на улице, документы оформляли прямо под открытым небом, чуть ли не «на колени». Нередко я оставалась одна – сама выполняла накладные покупателям и тут же бежала на склад, чтобы отпустить товар. Потом приезжали новые покупатели – и все сначала... В конце 1995 года у меня появилась, наконец, кладовщик, я смогла выкраивать время, чтобы выезжать на семинары, больше встречаться с практиками и знакомить их с препаратами нашей фирмы.

А вообще все здесь начиналось с Михаила Юрьевича Мазина. Он не только провел первые операции, привылк меня к работе и многому научил, он показал нам, как надо работать – постоянно держать в поле зрения интересы производителей, знать их нужды, налаживать с ними контакты. Я много раз наблюдала, как он вежливо, уважительно, доброжелательно ведет переговоры с клиентами – какими бы «мелкими» они ни были. И теперь сама веду себя так, и других этому учу. Второй год Михаила Юрьевича нет с нами, но о нем до сих пор многие помнят, отзываются как о добром и порядочном человеке.

С первых шагов на рынке нам пришлось заниматься бартерными сделками, так как у хозяйств не было «живых» денег, и в оплату за поставленные препараты мы получали зерно, сахар и другую сельхозпродукцию. Эта работа оказалась очень трудоемкой, но в конечном счете позволила нам завоевать рынок.

Почему мы начали с бартера? Потому что это было удобно нашим клиентам, да и вообще это был, наверное, тогда единственный способ работать с большинством сельхозпроизводителей. Удавалось даже оставаться при этом с прибылью, особенно по зерну. В 2000 году мы получили его от клиентов 15 тыс. т, в 2001 году – уже 22 тыс. т. А вот в урожайном 2002 году бартерные операции были не такими удачными из-за резкого падения цен на зерно.

И тем не менее о бартерных контрактах я вспоминаю с удовольствием. За счет таких сделок мы заметно расширили круг своих клиентов, узнали их «в лицо». Мы заключали

договора с ХПП, районными элеваторами и сразу продавали зерно им. В области 18 районов, так вот – мы по зерну тогда работали в 15 районах. С тех пор у нас сложились хорошие, дружественные отношения со многими производителями и руководителями практически в любом районе области, которые мы стараемся поддерживать.

Это помогло нам уже в 2001 году продать в области около 130 т протравителей. Вообще, тот год сложился просто ударно – мы заключили с хозяйствами и районами 330 кредитных договоров. Если учесть, что в области около 330 крупных, средних и крестьянско-фермерских хозяйств, то можно смело сказать, что уже тогда мы присутствовали практически в каждом.

Конечно, это была очень трудоемкая и кропотливая работа, не случайно от нее все фирмы – поставщики ресурсов на село – старались отказаться. Ведь приходилось оформлять договоры индивидуально с каждым хозяйством, тогда еще вручную, без компьютера и типовых схем, и на 100 % предоставлять отсрочку платежа. А потом еще «выбивать» долги... Но мы с тех пор приобрели массу друзей повсюду, и сейчас в какой-то мере работать стало легче. Мы теперь хорошо знаем – с каким хозяйством и как работать.

Тогда, в 2001 году, мы сумели занять около 85 % рынка химических средств защиты растений в области – именно потому, что не гнушались работать по кредитным договорам с каждым клиентом. Это был своеобразный период налаживания деловых связей, выработки своего фирменного стиля общения с потребителями.

Приходя к нам, специалисты хозяйств терпят в море предлагаемых на рынке препаратов, порой не могут их правильно назвать, чтобы выехать на семинары, объяснить их действия. И мы стараемся объяснить им это, вообще создать для своих посетителей дружелюбную атмосферу. Ведь каждый приезжает к нам со своими наболевшими производственными проблемами, порой издалека, с надеждой, что их выслушают, объяснят, помогут... И мы хотим эти надежды оправдать.

Конечно, все клиенты очень разные. Есть из хороших крепких хозяйств, где ведут дела добросовестно, привыкли вовремя расплачиваться и которым требуется лишь небольшая консультация. Но есть и такие крепкие хозяйства, где привыкли тянуть с оплатой до последнего и смотреть – а что получится? «Вольнички», одним словом.

Растет число наших клиентов из средних, даже слабых хозяйств, но с порядочными руководителями, которые хотят поднять свое производство. И мы таким всегда поможем. А есть среди производителей и разгильдяи, люди, которым все безразлично, которые живут по принципу: как выдет, так и хорошо. О своих долгах они тут же забывают, надеясь, что их, как прежде делалось, спишут. Таким

порой даже безразлично, как хранятся у них в хозяйствах препараты, как готовят рабочий раствор и вносят его. С такими не хочется даже работать. А вообще к каждому клиенту мы стараемся найти свой подход...

Прошлый год оказался очень трудным и для нас, и для наших клиентов. Урожай был большим, и цены на зерно «рухнули». Осень была дождливой, что сильно затруднило уборку сахарной свеклы, много урожая осталось в поле. Многие, даже сильные хозяйства просто растерялись и попали в списки должников. По весне они оформляли новые кредиты, чтобы вернуть старые долги. Но у нас сложился круг надежных клиентов, которые никогда не подведут, с которыми можно работать «по звонку». И понемногу круг таких друзей фирмы расширяется. У нас сложилось хорошее взаимопонимание с заместителем главы администрации области Николаем Федоровичем Тагинцевым, начальником областного управления сельского хозяйства Михаилом Николаевичем Кузнецовым, начальником областной СТАЗР Владимиром Тимофеевичем Тишкиным и многими другими руководителями областного и районного уровней. У нас тесный контакт, постоянное общение, полное взаимопонимание. А это дорогого стоит.

Когда надо было поскорее довести до сельхозпроизводителей новый протравитель виа, мы во всю использовали свои наработанные связи, участвовали во всех семинарах, просили слова на конференциях и т.д. Удалось пробудить интерес производителей, к нам приезжали, было много звонков по телефону... Весной 2002 года препарат для обработки семян под яровой сев успели взять лишь несколько хозяйств. Но уже в конце лета, на семинаре по протравливанию семян озимых, после моего выступления о виае слово попросили некоторые агрономы и рассказали о нем лучше меня – с подробными примерами из своей практики. Так молва о хорошем препарате пошла намного быстрее.

К нам постоянно приходят старые клиенты и приводят новых. Почему? Наверное, главное – удобство работы с нами и высокое качество препаратов фирмы «Август». И в том, что мы делаем все, чтобы с нами, представителями компании, «колхознику» было удобно работать. Мы выполним то, что обещали, мы все расскажем и покажем, быстро, без проволочек и формализма отпустим товар, объясним его преимущества, напомним о государственной субсидии и т.д. Если человеку с нами удобно вести дела – зачем ему идти в другое место?

Сегодня авторитет у нашей фирмы в области как никогда велик. Мне иногда перекачивают, что о нас говорят в хозяйствах. «Там молодые толковые ребята и девушки – добрые, внимательные, порядочные. Все объяснят, расскажут, помогут...».

Приятно такое слышать.



На семинаре в Липецкой области, 2001 год

Фото: А. ДЕМИДОВА

День поля

КАК РАБОТАЮТ ГЕРБИЦИДЫ «АВГУСТА»

... НА САХАРНОЙ СВЕКЛЕ И ЗЕРНОВЫХ В ТАТАРСТАНЕ
В июле на базе сельскохозяйственной «Дружба» Тетюшского района Республики Татарстан состоялся научно-практический семинар по вопросам защиты сахарной свеклы от сорняков и зерновых культур от вредителей, болезней и сорняков.



На семинар приехали руководители и специалисты районных управлений сельского хозяйства, сельхозпредприятий, станций защиты растений, ученые и работники Минсельхозпродом РТ. Они с особым интересом ознакомились с результатами применения гербицидов бетанес, лонтрел-300, эзелек-супер фирмы «Август», отметили их существенные преимущества по сравнению с аналогичными препаратами других фирм. Выступления сотрудников «Августа» В. В. Исаева и М. Е. Данилова о комплексной защите сахарной свеклы препаратами «Августа» были выслушаны с огромным вниманием, им задали много вопросов.

В выступлениях других участников семинара было отмечено, что во многих хозяйствах республики получены прекрасные результаты от применения протравителя виа, фунгицида тилт, гербицида магнум, инсектицида шарпей и других препаратов фирмы «Август». С каждым годом также расширяется в хозяйствах применение гербицида сплошного действия торнадо, в частности при обработке чистых паров и подготовке полей под сахарную свеклу.

На снимке: участники Дня Поля знакомятся с производственными опытами в кооперативе «Дружба».

... В ЭЛИТНОМ СЕМЕНОВОДСТВЕ ЗЕРНОВЫХ В БАШКИРИИ

В начале июля на базе стационарных полевых опытов Башкирского государственного аграрного университета был проведен республиканский семинар по элитному семеноводству зерновых культур и новым технологиям их возделывания.

В этих опытах более чем на 50 га были испытаны новейшие препараты фирмы «Август» (нужное количество препаратов компания предоставила ученым бесплатно), поэтому хлеборобы и семеноводы республики проявили большой интерес к семинару.

В широких многофакторных опытах ученые БГАУ проверили эффективность гербицидов фирмы «Август» – магнума, торнадо и гербитокса, инсектицида шарпей и фунгицида тилт в чистом виде и в различных сочетаниях. Были получены обнадеживающие результаты. В частности, хорошо себя показал магнум. В посевах яровой мягкой пшеницы в дозе 10 г/га в составе баковой смеси он обеспечил лучшее подавление многолетних сорняков по сравнению с другими вариантами. А на ячмене в дозе 8 г/га лучших других подавил многолетние двудольные сорняки.

«Поле Августа»

Совет ученого

БАКОВЫЕ СМЕСИ

Как добиться от них максимальной эффективности

Важным резервом повышения биологической и экономической эффективности применения химических средств защиты растений является использование баковых смесей, которые позволяют одновременно уничтожить сорняки, вредителей и болезни. С помощью этого приема можно не только замедлить адаптацию вредных организмов к применяемым препаратам, но и уменьшить пестицидную нагрузку на обрабатываемую площадь, повысить производительность труда, сэкономить ГСМ, уменьшить механическое повреждение культуры, снизить себестоимость агрохимических работ, сохранить структуру и гумус почвы. Например, применение комбинаций небольших доз двух или более пестицидов может обеспечить такую же биологическую эффективность и длительность действия, как и обработка большой дозой более токсичного препарата.



Фото: из материалов фирмы «Сибирь»

Различают два основных вида смесей: выпускаемые химическими предприятиями в готовом виде (заводские смеси, комбинированные препараты) и приготовляемые непосредственно перед опрыскиванием (баковые смеси).

Использование пестицидов в баковых смесях в настоящее время получило широкое распространение в практике химической защиты сельскохозяйственных культур, как в России, так и за рубежом. При приготовлении баковой смеси гектарная норма расхода каждого препарата может быть уменьшена на 10 - 30 %.

Баковые смеси могут состоять из пестицидов одного назначения (инсектицидные, фунгицидные или гербицидные). Такие комбинации применяют для расширения спектра действия и повышения эффективности подавления отдельных вредных организмов. Возможны также баковые смеси из препаратов разного назначения, что позволяет одновременно вести борьбу с целым комплексом вредных объектов.

Производственный опыт и научные исследования показывают, что использование пестицидов в баковых смесях целесообразно только при совпадении сроков обработки каждым компонентом и их физико-химической совместимости.

Выбор оптимального срока применения баковых смесей является важнейшим фактором при проведении защитных мероприятий. Именно неправильно выбранный срок опрыскивания становится на практике основной причиной неудач. Этот фактор приобретает особое значение в тех случаях, когда компоненты смеси – препараты с различными сроками применения.

При использовании пестицидов в баковых смесях следует учитывать физико-химические свойства и взаимодействие не только действующих веществ, но и компонентов препаративных форм: поверхностно-активных веществ, наполнителей,

стабилизаторов, растворителей и специфических добавок.

При совместном применении двух или более пестицидов их действие на вредные объекты носит различный характер:

аддитивный эффект – действие компонентов на одни и те же вредные виды складывается из суммы воздействий индивидуальных соединений;

синергистический эффект (имеет наибольшее значение для повышения эффективности ХСЗР) – применение смесей дает больший эффект, чем ожидаемый от суммы воздействия компонентов;

потенцирующий эффект возникает, когда соединение, не имеющее токсического воздействия на определенные виды вредных объектов, усиливает действие другого соединения при их совместном применении;

антагонизм – совместное применение двух или более активных веществ дает меньший эффект, чем ожидалось при суммировании их индивидуальных действий.

Характер проявления того или иного эффекта может быть обусловлен различными причинами или их совокупностью: изменением скорости процесса детоксикации препаратов в растениях или скорости проникновения и передвижения веществ внутри вредных организмов или растений, физико-химической совместимости компонентов.

Проверка совместимости компонентов баковых смесей

При отсутствии данных о параметрах совместимости препаратов или при необходимости их уточнения поступают следующим образом: компоненты смеси в количествах, соответствующих полевым нормам расхода, помещают в мерные емкости равного объема (это могут быть стеклянные 3-литровые банки или обычные мензурки). После приготовления рабочих растворов нужной степени разбавления емкости закрывают и перемешивают содержимое, переворачивая сосуды 10 - 15 раз. Смесь на однородность визуально проверяют сразу же и после отстаивания в течение 30 мин. Признаками несовместимости являются: слоистое разделение рабочей жидкости, образование слоя пены, осадка или хлопьев.

Следует отметить, что любая комбинация, разделяющаяся в течение 30 мин, но легко смешиваемая при повторном переворачивании емкости, может быть использована при условии постоянного перемешивания ее в баке опрыскивателя. При образовании недиспергируемого масла, отстоя или хлопьев смеси непригодны к применению.

Любую новую комбинацию в виде смеси следует испытать на культурных растениях

при различных нормах и условиях применения. Проверку токсичности смесей для различных культур необходимо проводить на малых делянках (4 x 4 м), желательнее в двукратной повторности.

Особенности технологии приготовления баковых смесей в производственных условиях

В процессе приготовления баковых смесей пестицидов в производственных условиях может произойти изменение физико-химических свойств компонентов и увеличение токсичности по отношению к культурным растениям. Чтобы избежать этого, нужно соблюдать основные правила смешивания препаратов. Рекомендуется следующая последовательность добавления средств защиты растений в бак опрыскивателя (через маточный раствор), в зависимости от их препаративной формы:

- водорастворимые гранулы
- смачивающиеся порошки
- водно-диспергируемые гранулы
- концентраты суспензий
- концентраты эмульсий
- водорастворимые концентраты
- водные растворы.

При наземных обработках баковой смесью в бак опрыскивателя вначале заливают воду до 2/3 его объема, затем добавляют один за другим пестициды в порядке, указанном выше, через маточный раствор, и заканчивают заполнение емкости. Перемешивание смеси не прекращают в течение всего периода ее приготовления, а также при обработке полей.

При авиационных обработках рабочий раствор готовят на специально оборудованной площадке аэродрома. Бак опрыскивателя самолета заправляют водой с помощью мотопомпы. После заполнения его на 1/3 инжектором закачивают пестициды в объемах, заранее отмеренных и рассчитанных на обрабатываемую площадь. Баковую смесь (гербицида, инсектицида или фунгицида) готовят в отдельных емкостях (бочка на 200 - 250 л) и из них закачивают в бак самолета. Раствор перемешивают гидромешалкой, работающей с момента взлета и до окончания опрыскивания.

Наилучший результат достигается при работе баковой смесью в ранние утренние часы, скорость ветра при этом не должна превышать 4 м/сек. Обработки необходимо проводить не менее чем за 2 - 3 ч до выпадения дождя при температуре от 12 до 24 °С. Нельзя опрыскивать культурные растения, испытывающие угнетение вследствие неблагоприятных условий (засуха, заморозки, повреждение вредителями, некрозы и др.).

Запрещается оставлять без присмотра как пестициды, так и приготовленный рабочий раствор на заправочных площадках; готовить рабочий раствор без предварительного приготовления маточного раствора; при приготовлении маточного раствора вливать в емкость без воды отмеренное количество препарата; останавливать агрегат в поле и переключать проходы опрыскивателя (в том числе и на поворотных полосах) больше одного метра.

Виталий ИСАЕВ,
кандидат сельскохозяйственных наук

Всем семенам в укрытие!

Бункер
Смесь 01 БИОЭКО

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

Мощный протравитель семян

По вопросам применения и приобретения обращайтесь в ЗАО Фирма «Август»: Россия, 129615, Москва, ул. Цандера, 6
Тел.: (095) 787-08-00, 363-40-01. Тел./факс: (095) 787-08-20

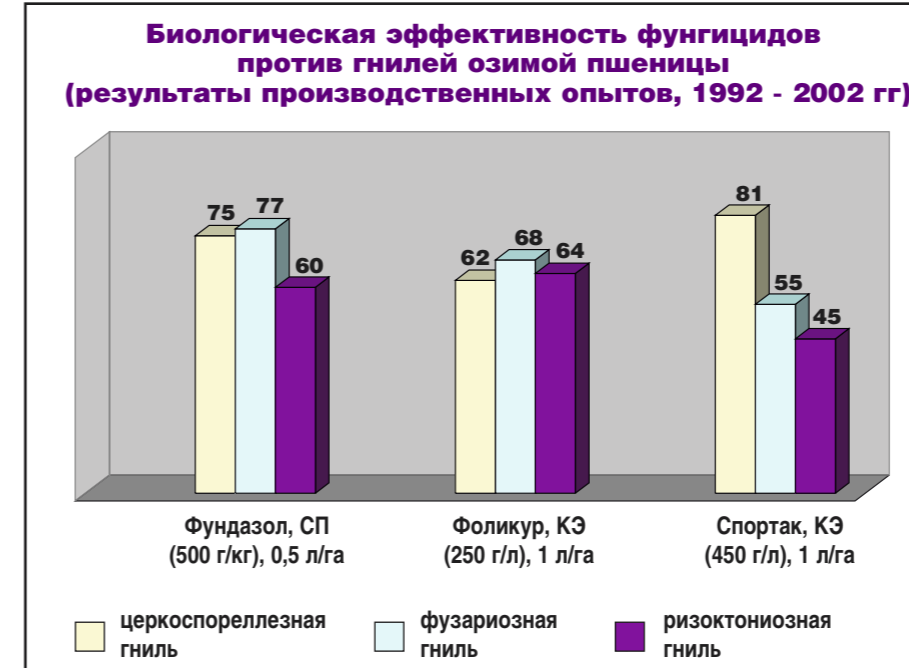
АВГУСТ

Приготовьтесь загодя

ФУНДАЗОЛ ПРОТИВ КОРНЕВЫХ ГНИЛЕЙ ОЗИМОЙ ПШЕНИЦЫ

Корневые и прикорневые гнили принадлежат к наиболее вредоносным в условиях Краснодарского края болезням озимой пшеницы. Одна из их отличительных особенностей – это комплексный характер поражения растений одновременно несколькими видами патогенов. Соотношение этих патогенов меняется в зависимости от погодных условий, предшественника и используемых при возделывании пшеницы агроприемов. Наиболее часто распространены фузариозно-церкоспореллезный, фузариозно-церкоспореллезно-офиоблезный, офиоблезно-фузариозный и фузариозно-ризоктониозно-офиоблезный комплексы.

Другая исключительно важная особенность возбудителей гнилей заключается в том, что инфекция (за исключением фузариума) с семенным зерном не передается, а распространяется только через почву и с растительными остатками. По этой причине предпосевное протравливание семян не может обеспечить защиту растений от церкоспореллезной, ризоктониозной и офиоблезной гнилей, тем более что заражение ими растений в условиях региона происходит, как правило, в весенний период, то есть примерно через 5 - 6 месяцев после сева пшеницы, когда фунгицидное действие протравителей явно на исходе.



Эффективность фундазола (0,5 кг/га) против корневых гнилей озимой пшеницы при разных сроках опрыскивания

Вариант	Срок обработки	Количество белоколосых растений, шт/м ²	Биологическая эффективность, %	Урожайность, ц/га	Сохраненный урожай, ц/га
Опыт 1. Фузариозно-церкоспореллезная прикорневая гниль (распространенность возбудителей: <i>Pseudocercospora herpotrichoides</i> – 71 %, <i>F. nivale</i> (перитеции на влагалищах нижних листьев – 93 %))					
Фундазол	Осенний период (CP 27 - 29)*	20	84	41,6	15,0
	Ранневесенний период (CP 32)*	35	72	39,8	13,2
Контроль	—	126	—	26,6	—
Опыт 2. Фузариозно-церкоспореллезно-офиоблезная гниль (распространенность возбудителей: <i>Pseudocercospora herpotrichoides</i> – 64 %, <i>Ophiobolus graminis</i> – 36 %, <i>F. nivale</i> (перитеции на влагалищах нижних листьев) – 83 %)					
Фундазол	Осенний период (CP 27 - 29)*	25	70	56,6	8,8
	Ранневесенний период (CP 32)*	42	49	53,9	6,1
Контроль	—	82	—	47,8	—
Опыт 3. Фузариозно-офиоблезно-церкоспореллезная гниль (распространенность возбудителей: <i>Pseudocercospora herpotrichoides</i> – 21 %, <i>Ophiobolus graminis</i> – 79 %, <i>F. nivale</i> (перитеции на влагалищах нижних листьев) – 80 %)					
Фундазол	Ранневесенний период (CP 32)*	16	36	52,9	2,1
Контроль	—	25	—	50,8	—
Опыт 4. Снежная плесень, распространенность в контроле – 74 %					
Фундазол	Осенний период (CP 27 - 29)*	—	82,5	57,7	7,4
	Ранневесенний период (CP 30)*	—	45,0	54,6	4,3
	Поздневесенний период (CP 32 - 33)*	—	17,0	50,7	0,4
Контроль	—	—	—	50,3	—

* Стадия роста растений пшеницы по Цадокову

Что касается фузариозной гнили, вызываемой *Fusarium nivale*, то характер патогена этого гриба выходит далеко за рамки прикорневой гнили, появляющейся на растениях в годы с теплыми малоснежными зимами, или снежной плесени, развивающейся на посевах при длительном снежном покрове в зимний период. *F. nivale* кроме этого, способен поражать верхние листья растений пшеницы вплоть до флагового листа (по типу листовых патогенов), а также колос и зерно. На флаговых листьях он вызывает обширные некротические пятна (фузариозный ожог). Например, в условиях 2001 года в северной зоне края степень поражения флагового листа этим видом фузариума на полях в среднем была выше (29 % против 21 %), чем грибом *Septoria tritici*, который является одним из наиболее распространенных в регионе возбудителей пятнистости листьев.

На колосе, инфицированном *F. nivale*, чешуйки усыхают, стержень приобретает темно-бурый цвет. В зависимости от срока заражения колос может быть пустым или со шуплым зерном. Но в отличие от симптомов поражения другим грибом – *F. graminearum* (основным возбудителем фузариоза колоса на Кубани) – розового налета на чешуйках и зерновках не образуется. Инфицирование колоса и зерна *F. nivale* не только приводит к снижению урожая, но и накоплению в зерне опасного микотоксина – ниваленола.

Возможность заражения *F. nivale* верхних листьев и колоса в условиях Краснодарского края обеспечивается в результате формирования грибом органов сумчатого спороношения на пораженных влагалищах нижних листьев. Сумкоспоры созревают к фазе колосения пшеницы, попадают на листья и колос и заражают их.

Тактика защиты озимой пшеницы от корневых и прикорневых гнилей, наряду с агротехническими мероприятиями, улучшающими фитосанитарное состояние почвы, включает обработку пораженных посевов фунгицидами. Для обработок в Краснодарском крае используется в основном фундазол, который ежегодно применяется на площади около 150 тыс. га.

На диаграмме показана биологическая эффективность фундазола против основных возбудителей гнилей в сравнении с фолликуром и спортраком. Согласно данным многолетних исследований, фундазол обеспечивает эффективную защиту (на уровне 60 - 80 %) от основного комплекса гнилей – фузариозной, церкоспореллезной, ризоктониозной, причем эффективнее других препаратов подавляет фузариозную гниль. Однако наилучший результат обеспечивается при оптимальных сроках обработки посевов и, кроме того, зависит от соотношения видов возбудителей гнилей при комплексном поражении.

Исследования показывают, что при поражении посевов фузариозно-церкоспореллезной прикорневой гнилью наиболее эффективную защиту обеспечивала осенняя обработка фундазолом (см. таблицу). На очень высоком фоне развития возбудителей гнилей при осеннем заражении растений раннего срока сева биологическая эффективность фундазола составила 84 %, а величина сохраненного урожая – 15 ц/га. При ранневесенней обработке эффективность снизилась незначительно – до 72 %, а сохраненный урожай – до 13 ц/га.

В аналогичном опыте, когда в комплексе гнилей кроме фузариоза и церкоспореллы присутствовал офиоблез, эффективность обработок снизилась, хотя лучший результат также дал осеннее опрыскивание.



Фото: А. ДЕМИДОВА

В случае превышения офиоблоуса над церкоспореллой в патогенном комплексе при весеннем заражении посевов применение фундазола оказалось малоэффективным (биологическая эффективность – 36 %). Известно, что против офиоблезной гнили обработки фунгицидами, в том числе и фундазолом, не приносят успеха.

Эффективность опрыскивания фундазолом непосредственно против снежной плесени оценена нами благодаря необычно сложившимся погодным условиям в 2001 - 2002 гг. После длительного снежного покрова незамерзшей почвы произошло массовое развитие снежной плесени, вызванной *F. nivale*, а наступившая весной исключительно сухая, жаркая погода препятствовала появлению других гнилей, а также образованию перитеций гриба на пораженных растениях. Осенняя обработка, проведенная превентивно, была наиболее результативной (подавление заболевания на 82,5 %). При ранневесеннем опрыскивании биологическая эффективность резко снизилась (до 45 %), а при более позднем, совпадающем со сроками применения гербицидов, практически отсутствовала.



Фото: А. ДЕМИДОВА

Таким образом, для обеспечения эффективной защиты посевов пшеницы от комплекса корневых и прикорневых гнилей сроки применения фундазола необходимо дифференцировать в зависимости от времени заражения растений и видового состава патогенного комплекса.

Элина МОНАСТЫРНАЯ,
ведущий научный сотрудник
кафедры фитопатологии Кубанского
государственного аграрного
университета,
кандидат биологических наук
Сергей МАНДРЫКА,
аспирант кафедры фитопатологии

Партнеры**ПРЕПАРАТЫ «АВГУСТА» НА ЗАСУШЛИВОМ ВОСТОКЕ СТАВРОПОЛЬЯ**

Выбор фирмой «Август» Прикумской опытной селекционной станции в качестве партнера не случаен. Станция расположена в центре второй засушливой зоны Ставропольского края, и полученные на ее территории опытные данные применимы в 14 районах края. Научными сотрудниками ПОСС уже более 90 лет совершенствуют приемы обработки почвы, что составляет основу системы земледелия сухих степей. На протяжении 30 лет ученые совершенствуют методы защиты растений от наиболее вредоносных вредителей и болезней. Значительное внимание уделяется рациональному сочетанию агротехнического и химического методов борьбы.

Слово ведущему специалисту Александру ГЛЕБОВУ:

Основное место в производственной деятельности нашей станции отведено выращиванию семян высших репродукций зерновых культур. Ежегодно реализуется около 2000 т элитных семян озимой пшеницы, озимого и ярового ячменя 11 сортов, 8 из них – собственной селекции. С 1995 года широкое распространение на полях края получил сорт озимой твердой пшеницы Прикумчанка, по урожайности близкий к озимой мягкой пшенице Донская безостая и высокоустойчивый к пилюльщику. С 1999 года в производство допущен устойчивый к хлебному пилюльщику сорт Прикумская 115, который по качеству зерна относится к ценным пшеницам, высокозасухоустойчив, не склонен к осыпанию. С 2001 года станция производит элитные семена двух новых сортов – озимой мягкой пшеницы Прикумская 110 и озимой твердой пшеницы Прикумская 124 с высокой урожайностью в условиях засушливой зоны – 60 - 70 ц/га. Большое достижение специалистов станции – сорта озимого ячменя Прикумский 26 и Прикумский 50, морозостойкость которых на глубине узла кущения составляет -14 °С.

В прошлом году по предложению фирмы «Август» мы решили испытать полную схему защиты зерновых ее препаратами.

Ключевой момент – протравливание семян. Осенью 2002 года мы обработали семена озимой пшеницы сорта Донская безостая виалом с нормой расхода 0,5 л/т. Всходы на опытной делянке отличались от контроля большей густотой стояния, лучшим развитием растений. На них до ухода в зиму не наблюдалось, в отличие от контроля, мучнистой росы и септориоза. Опытные участки прекрасно перезимовали, хотя зима в этом году

была достаточно суровой. Биологическая эффективность препарата составила 100 %. Тиabendазол, входящий в состав препарата, обеспечил долговременную защиту проростков от болезней.

Для нас, как и для производителей зерна, важными факторами при выборе препарата являются его норма расхода и стоимость. В этом отношении виал выгодно отличается от других препаратов такого же уровня эффективности. Оценили мы его технологичность – никаких сложностей в приготовлении рабочего раствора. Важно, что упаковка удобная – с 5-литровой канистрой легче контролировать расход. Хотелось бы отметить хорошую совместимость виала с ростостимулирующими препаратами, например, с бишофитом.

Для защиты посевов от сорняков применили магнум (10 г/га) и его смеси с диаленом-супер (7 г/га + 0,2 л/га) и гербитоксом (7 г/га + 0,3 л/га). Через пять дней наблюдалось скручивание листьев у сорняков. А через 10 дней основной сорняк – хориспора нежная – был полностью уничтожен. Устойчивыми к препаратам оказались вьюнок полевой и переросший гулявник. Нельзя упускать рекомендуемые сроки, поэтому мы рекомендуем вычлнять поля с наиболее развитыми растениями, достигшими фазы кущения, и обрабатывать их первыми. Своевременность обработки магнумом и его смесями гарантирует их высокую эффективность.

Против личинок клопа черепашки, когда их численность составляла 15 - 20 шт/м², из них 15 % – личинки третьего возраста, мы обработали посеы шарпеем с нормой расхода 0,2 л/га, и уже на второй день не находили живых особей, биологическая эффективность практически достигла 100 %.

На базе нашей станции проходят краевые, зональные и районные совещания специалистов района, на которых у нас есть возможность показать действие препаратов фирмы «Август». Интерес к препаратам большой. Все ждут, что скажет уборка...

Александр ГЛЕБОВ,
заведующий отделом агроэкологии
Прикумской опытно-селекционной станции
Ставропольского края



Фотс: Л. МАКАРОВА

Анонс**ЧИТАЙТЕ В БЛИЖАЙШИХ НОМЕРАХ:****КАК ФЕРМЕР БУБЕНЦОВ СТАЛ МИЛЛИОНЕРОМ**

Почему у фермера урожай сахарной свеклы на зависть всем?

Главное – с самого начала делать ставку на передовые технологии, – отвечает он.

**«ЗДЕСЬ ДЕЛАЮТ ПРЕПАРАТЫ, КОТОРЫЕ СБЕРЕГУТ ВАШ УРОЖАЙ»**

Рассказываем о Вурнарском заводе смесевых препаратов, откуда в 75 регионов России отправляются современные средства защиты растений.

СИБИРСКОЕ ЛЬНОВОДСТВО НА ПОДЪЕМЕ

Многие хозяйства Сибири расширяют посеы льна-долгунца -

это становится выгодным.

Во многом благодаря новейшим препаратам «Августа»...

«ХИМИЯ - 2003»

Рассказываем об этой выставке, на которой российские препараты, наконец, представлены достойно.

К читателям**БУДЬТЕ С НАМИ!**

«Поле Августа» – бесплатная газета и распространяется путем прямой почтовой рассылки адресатам. Если этот номер попал к Вам не по почте, но Вы хотели бы стать постоянным читателем, обратитесь в ближайшее к Вам представительство или на склад фирмы «Август». Вы также можете написать в редакцию по адресу: 129515, Москва, ул. Цандера, д. 6, фирма «Август», редакция газеты «Поле Августа» или позвонить нам по телефону (095) 787-84-90. Сообщите при этом полный почтовый адрес, название Вашей организации, Вашу должность, фамилию, имя, отчество (полностью).

ПОДЕЛИТЕСЬ ОПЫТОМ С 10 000 ЧИТАТЕЛЕЙ!

Мы приглашаем к сотрудничеству ученых и практиков. Первых просим поделиться своими знаниями и разработками в области защиты растений, вторых – передовыми технологиями выращивания культур и применения пестицидов. Главное требование к публикациям – их практическая направленность. Особый интерес представляют материалы по экономике использования различных агротехнических приемов, способов внесения удобрений, использования средств защиты растений. Наш адрес: 129515, Москва, ул. Цандера, д. 6, фирма «Август», редакция газеты «Поле Августа». Телефон/факс: (095) 787-84-90. E-mail: pole@firm-august.ru

Справочное бюро

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

ШУПЛЕЦОВ Андрей Владимирович,
главный агроном
СХ ОАО «Белореченское» Усольского района Иркутской области
Тел.: (39543) 44-7-35

ИСАЕВ Виталий Васильевич,
менеджер по демонстрационным испытаниям
ЗАО Фирма «Август»
Тел.: (095) 787-84-90

МОНАСТЫРНАЯ Элина Исаевна,
ведущий научный сотрудник кафедры фитопатологии Кубанского государственного аграрного университета
Тел.: (8612) 26-04-56

ГЛЕБОВ Александр Иванович,
заведующий отделом агроэкологии Прикумской опытно-селекционной станции Ставропольского края
Тел.: (86559) 42-8-58

нетри **ВИАЛ**[®] **ный**
протравитель

**ЭФФЕКТИВЕН ДВОЙНЕ,
ЭКОНОМИЧЕН ТРОЙНЕ**

• Благодаря новому протравителю **ВИАЛ** предпосевная обработка семян стала особенно экономичной. Расход препарата на 1 т зерна минимален – 0,4 - 0,5 л. Всего одна 5-литровая канистра – и поле площадью от 40 до 50 гектаров засеяно здоровыми семенами!

• **ВИАЛ** – это не копия, это своя формула: водно-суспензионный концентрат, содержащий дименоксол-М (60 г/л) и тиabendазол (80 г/л).

• Тщательно подобранная для российских условий комбинация веществ обеспечила **ВИАЛУ** исключительно высокую эффективность против всех видов головни, корневых гнилей, омыльной плесени, плесневения семян.

• **ВИАЛ** разработан специалистами фирмы «Август» – российского лидера по производству и поставкам химических средств защиты растений.

® – зарегистрированная торговая марка ЗАО Фирма «Август»

По вопросам приобретения и применения обращайтесь по тел.: (095) 787-08-00

МЫ ВЫБИРАЕМ БЕЗОПАСНЫЙ СЕВ!

сентябрь 2003
№8
поле
Августа[®]



Бесплатная газета
для земледельцев

© ЗАО Фирма «Август»

Тел./факс: (095) 787-08-00, 363-40-01

Учредитель
ЗАО Фирма «Август»

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

Руководитель проекта
А. Демидова

Главный редактор
В. Пинегин

Редактор
Л. Макарова

Адрес редакции:
129515, Москва,
ул. Цандера, 6
Тел./факс: (095) 787-84-90
Web: www.firm-august.ru
E-mail:
pole@firm-august.ru

Заказ № 0318
Тираж 10 500 экз.

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

Перепечатка материалов
только с письменного
разрешения редакции.