



ПОЛЕ АВГУСТА

ГАЗЕТА ДЛЯ ЗЕМЛЕДЕЛЬЦЕВ

ГЛАВНОЕ БОГАТСТВО «АВГУСТА» – ЛЮДИ

УВАЖАЕМЫЙ ЧИТАТЕЛЬ!

В эти дни наша фирма отмечает 15-летнюю годовщину со дня основания. Для меня эти годы – самая трудная, интересная и продуктивная часть жизни. И, отвечая на вопрос, как это произошло, я чаще всего говорю: «Повезло».

И в этом только доля шутки, потому что повезло с людьми, вместе с которыми мы создавали компанию, – умными, честными, очень надежными. Они и сейчас составляют костяк «Августа», являясь носителями идей и традиций.

Повезло с выбором рынка, на котором мы работаем. В 1992 году, во времена множества бирж и биржечек, мы столкнулись с высокотехнологичным товаром – пестицидами, рынка которых не существовало – государственная система распределения постоянно давала сбои, а рыночные отношения еще не были заложены. И наша компания стала одной из тех, кто этот рынок формировал.

В дальнейшем развитии «Августа», безусловно, определяющую роль играли осознанные решения, основанные на анализе и расчете, и принципы, которые были заложены при формировании компании, главный из которых – «обязательность и честность в работе с партнерами». За все прошедшие годы «Август» не оставил после себя ни одного невыполненного обязательства или непогашенного долга, возможно, именно поэтому мимо нас прошли криминальные разборки и переделы.

В 1994 году мы приняли два важных решения: первое – рынок пестицидов – наш главный рынок, и второе – без собственного производства мы станем одной из многих компаний, работающих на этом рынке, поэтому надо приобретать производственные мощности. Тогда же был сформулирован девиз компании: «Мы будем первыми!» Поэтому значительную часть собственных средств в 1994 году мы направили на покупку акций трех крупных предприятий по производству пестицидов – Средне-Волжского завода химикатов, Щелковского предприятия «Агрохим» и Вурнарского завода смесевых препаратов. Когда мы вошли в Советы директоров заводов и стали знакомиться с собственностью, которую приобрели, то выяснили, что все предприятия обречены на банкротство. Как собственникам, нам предстояло сделать нелегкий выбор – что с ними делать дальше? Мы остановили выбор на Вурнарском заводе и решили сконцентрировать на нем все свои усилия – довести свой пакет акций до контрольного и организовать здесь современное производство пестицидов. Первая задача была выполнена в 1995 году, когда мы вступили в оперативное управление заводом, который находился в тяжелейшем финансовом положении, имел многомиллионные (в долларовом исчислении) долги и полугодовую задолженность по зарплате.

Два последующих года мы выводили предприятие из кризиса, занимались погашением прежних долгов. В это же время наши специалисты изучали опыт работы и технологии предприятий по производству пестицидов за рубежом, и, наконец, в 1997 году было принято решение о реконструкции завода, которая началась... в августе 1998 года, как раз когда в России разразился дефолт. Но нам хватило смелости и веры в свои силы, чтобы продолжать начатое. Для этого пришлось «затянуть пояса» – кардинально сократить все расходы по компании, урезать зарплаты и т. д. Мы благодарны нашим партнерам – иностранным компаниям, предоставившим нам тогда отсрочку платежей по кредитам. К середине 1999 года мы полностью выполнили обязательства перед ними.

В ходе реконструкции завода пришлось радикально менять технологии производства, основательно переучивать людей. В феврале 1999 года новый цех с тремя современными линиями по производству жидких пестицидов был запущен, и к полевому сезону того года мы вышли на рынок с новыми препаратами.

В результате четырех этапов реконструкции Вурнарский завод был создан фактически заново. В развитие его производственной и социальной сферы с 1998 года вложено более 300 млн рублей. Специалисты крупнейших мировых концернов – производителей ХСЗР после посещения ВЗСП дали самую высокую оценку его технического уровня. На заводе выпускается свыше 40 наименований современных пестицидов, большая часть которых – собственные научные разработки компании. Для их создания, внедрения в производство, регистрации проделана огромная работа. Мы вышли со своей продукцией на рынки СНГ и с каждым годом расширяем там свое присутствие.

Вместе с реконструкцией предприятия изменялась и психология вурнарцев: был растоплен лед недоверия к коммерческой фирме, пришедшей на завод, появилась уверенность в будущем. Для расселения живущих в санитарной зоне и работников предприятия в прошлом году был построен 80-квартирный жилой дом, в этом году к 75-летию завода открыт музей и построен красавец-спорткомплекс. Заводская команда «Химик» в 2003 году выиграла чемпионат Чувашии, в 2004 – кубок Чувашии. В этом году стоит задача сделать дубль – кубок уже завоеван, в чемпионате вурнарские футболисты лидируют.

Сегодня перед коллективом «Августа» стоят новые, еще более масштабные задачи. Планируется, что в 2007 - 2008 годах экспорт компании превысит импорт, о чем пять лет назад мы не могли и мечтать. Этому должно способствовать создание в Китае совместного предприятия по синтезу действующих веществ, разработка которых ведется нашим научным отделом.

Однако мощный производственный потенциал – это не главное богатство «Августа». Не менее важны нематериальные активы компании –



высокий корпоративный дух, самоотверженность сотрудников, их профессионализм и постоянное стремление к достижению еще более высоких результатов. Сегодня у нас сильнейший коллектив, в котором работают, без преувеличения, самые классные специалисты своего дела в стране. И не только на Вурнарском заводе, который считается лучшим российским специализированным предприятием, но и в наших производственном и научном подразделениях. В конце 80-х – начале 90-х мы ушли из науки потому, что заниматься этим тогда было просто невозможно. И вернулись в науку, создав свой научный центр, оснащенный самыми современными приборами и оборудованием.

У нас работают лучшие менеджеры по продажам, об этом можно судить хотя бы по тому, что у нас семь лет подряд наивысший показатель продаж средств защиты растений в России. наших специалистов на местах, более чем в 75 регионах страны, очень ценят сельхозпроизводители. Потому что они не стремятся всучить товар любой ценой, а, прежде всего, научить крестьянина современному земледелию, грамотному применению препаратов, чтобы получить от них максимальный результат.

Наши менеджеры сами постоянно учатся у лучших производственников и стараются распространить их опыт эффективного ведения земледелия дальше. Собственно, для этого мы и создали свою газету – «Поле Августа». Главная рубрика в нашей газете называется «Герой номера». И в этом нет преувеличения. Именно героями нужно называть людей, которые много лет в тяжелейших условиях, при практически полном отсутствии поддержки со стороны государства, выращивают хлеб, ежедневно решают самые сложные социальные вопросы на селе. Они заслуживают искреннего восхищения. Хочу выразить огромную благодарность всем хозяйствам – нашим партнерам за их честность, порядочность, доверие к нам.

Накануне юбилея я провел две недели в поездках, побывав в нескольких крупных сельскохозяйственных регионах России. И было очень приятно видеть, с каким уважением в хозяйствах относятся к представителям «Августа», какие тесные контакты налажены с партнерами. Наверное, потому, что мы своим главным приоритетом всегда считали успех крестьян, земледельцев, их большие урожаи и высокие доходы.

От всей души поздравляю весь коллектив фирмы с 15-летием образования и желаю дальнейших успехов «Августу»! Спасибо всем нашим друзьям и партнерам!

Александр УСКОВ,
Генеральный директор
ЗАО Фирма «Август»

ЧИТАЙТЕ В ЭТОМ НОМЕРЕ:

2 - 3, 8 стр. «НАШЕ ПАРТНЕРСТВО ОСНОВАНО НА ВЗАИМНОМ ДОВЕРИИ»



В этом номере, посвященном 15-летию фирмы «Август», редакция газеты представляет слово тем, кто на протяжении всех этих лет сотрудничал с компанией. Вывод из их высказываний можно сделать один – за годы существования у «Августа» появилось очень много надежных друзей.

4 - 5 стр. «СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО – ЭТО СПЕЦИФИЧЕСКИЙ БИЗНЕС»



Так считает герой сегодняшнего номера. В 27 лет он возглавил крупнейшую в Татарстане агрофирму.

Шестилетний опыт работы в ведущих компаниях по производству и поставке средств защиты растений позволяет ему четко выстраивать систему организации труда, успешно внедрять эффективные технологии возделывания сельскохозяйственных культур, налаживать взаимопонимание со специалистами хозяйства.

7 стр. ТРИ ЗОЛОТЫХ ПРАВИЛА КАЧЕСТВЕННОГО ПРОТРАВЛИВАНИЯ



По просьбе редакции один из ведущих российских ученых в области фунгицидов

напоминает «азы» качественного протравливания семян зерновых, о которых в хозяйствах нередко забывают. Его советы помогут избежать ошибок в ходе осеннего сева, гарантировать высокий урожай-2006.

7 стр. «НАШЕМУ ПРИМЕРУ СЛЕДУЮТ МНОГИЕ»



Руководитель агрофирмы из Чувашии делится своим опытом перехода на выращивание сахарной свеклы без затрат ручного труда. С применением «августовских» гербицидов.

8 стр. АЛТАЙСКОМУ НИИСХ – 55 ЛЕТ!



Поздравляем коллектив института с замечательной датой. Научные разработки ученых находят широкое применение не только на полях сибирских регионов России, но и в сопредельных государствах.

Юбилей**ФИРМА «АВГУСТ»
Предоставляем слово**

При подготовке этого номера газеты к юбилею фирмы «Август» у нашей редакции поначалу было сильное искушение пойти по традиционному пути – подробно рассказать обо всех достижениях и победах «Августа» за 15 лет существования, вспомнить всех сотрудников, причастных к ним и т.д. Но, подумав хорошенько, мы решили сделать все наоборот – предоставить слово государственным служащим, ученым, друзьям, партнерам и даже конкурентам компании, в сотрудничестве и взаимодействии с которыми «Август» стал лидером рынка ХСЗР и сохраняет это лидерство на протяжении последних семи лет.

Мы попросили своих собеседников вспомнить, как у них завязалось сотрудничество с «Августом», какие проблемы это позволило решить, высказать свои пожелания и предложения.

**«СТАВЬТЕ ПЕРЕД СОБОЙ
НОВЫЕ, БОЛЕЕ ВЫСОКИЕ
ЦЕЛИ!»**

РЯБОВ Василий Григорьевич,
начальник Управления растениеводства,
химизации и защиты растений Федераль-
ного агентства по сельскому хозяйству РФ
Министерства сельского хозяйства РФ



В настоящее время в нашей стране действует большое число фирм и фирмочек, поставляющих пестициды на село. «Август» выгодно выделяется на их фоне тем, что не только продает пестициды, но и создал собственное, отечественное производство. И сегодня обеспечивает крестьян полным набором ХСЗР на все важнейшие культуры: зерновые, сахарную свеклу, картофель, овощные и т.д.

Конечно, хороший препарат надо правильно применить, иначе он не даст эффекта. Нам импонирует позиция «Августа» в этом вопросе: фирма закладывает опыты по испытанию препаратов в регионах, постоянно проводит обучающие семинары, Дни поля, консультирует агрономов, учит их добиваться максимальной отдачи от средств защиты растений. В этом смысле специалисты фирмы выступают, по сути, проводниками наших идей и планов по развитию земледелия.

Нам, руководителям сельского хозяйства, а также сельхозпроизводителям, сегодня стало намного легче работать на поле, когда появился такой мощный и надежный партнер. Мы всегда можем обратиться к специалистам «Августа», а это опытные, высококвалифицированные знатоки, любящие свое дело. Скажем, в каком-то регионе заметили вспышку вредителя или грибных заболеваний – вместе мы найдем решение, «Август» в состоянии экстренно поставить нужное количество препаратов в регион, направить туда своих экспертов.... С какой из фирм еще мы можем работать так доверительно и эффективно?

Фирма «Август» ценна для нас еще и тем, что именно она в новых рыночных условиях заложила основы современного отечественного производства ХСЗР. Своими энергичными целеустремленными действиями она показала, что мы можем поднять эту отрасль, восстановить и переоснастить разрушенные, устаревшие химзаводы и вывести их на первоклассный уровень, не уступающий мировому. А ведь в середине 90-х годов в это мало кто верил.... И по дорожке, проторенной «Августом», теперь пошли многие другие отечественные компании. Опыт фирмы «Август» послужил для них своеобразным трамплином для взлета...

Лидерам всегда приходится труднее всех, но «Августу» эта роль оказалась по плечу. Прежде всего, благодаря руководителю – Александру Михайловичу Ускову, который не побоялся трудностей и большого риска, потому что всегда ставил перед собой ясные цели и знал, как их достичь. Сегодня фирма стала флагманом отрасли, и ей пора решать другие, более сложные задачи.

Фирма честно работает, и это притягивает к ней земледельцев. Желая «Августу» и далее наращивать объемы выпуска самых современных препаратов и снижать их стоимость, расширять круг своих партнеров, раздвигать границы интенсивного и безопасного земледелия в нашей стране...

**«У НАС МНОГО ВЗАИМНЫХ
ИНТЕРЕСОВ»**

Кристофер НИКОЛЛС,
директор ООО «Сингента»



Фирма «Сингента» сотрудничает с «Августом» практически с первых дней его деятельности на рынке средств защиты растений. Сначала «Август» был дистрибутором фирмы «Зенека» (одного из предшественников «Сингенты»), затем начал сотрудничать с фирмой «Новартис» (другим предшественником «Сингенты») в области формуляции и выпускать препараты на Вурнарском заводе по ее лицензиям. Гербициды действен супер и гезагарад, производимые из действующих веществ фирмы «Сингента», до сих пор занимают достойное место в ассортименте препаратов, предлагаемых «Августом».

Наше партнерство основывается, прежде всего, на взаимном доверии. Надо признаться, что на рынке «Август» и «Сингента» могут быть и конкурентами, поэтому суть наших отношений в том, чтобы найти оптимальный баланс: с одной стороны, мы хотим максимально увеличить продажи и той, и другой фирмы, а с другой – как можно меньше конкурировать друг с другом. Фокус в том, чтобы работать параллельно, в разных секторах рынка, и осуществлять реализацию товаров через разные каналы. Это дает нам возможность в ходе работы и советоваться, и помогать друг другу, что мы на уровне руководства делаем достаточно регулярно.

Если пару лет назад наши партнерские отношения начинали несколько ослабевать, то сегодня «Август» и «Сингента» вновь обозначили свои взаимные интересы. Мы поняли, что кроме препаратов, которые «Август» производит по лицензиям фирмы «Сингента», есть возможности сотрудничества и по использованию некоторых наших действующих веществ как сырья при производстве собственных препаратов фирмы «Август». В результате в юбилейном 2005 году объем нашего общего бизнеса значительно возрос по сравнению с прошлым годом, и мы не

только надеемся, но и рассчитываем на его дальнейшее увеличение. Для этого мы будем развивать существующие направления нашей работы, а также искать новые взаимно интересные проекты.

Пользуясь случаем, я хотел бы поздравить сотрудников «Августа» с 15-летием фирмы и пожелать им дальнейших успехов – особенно в партнерстве с фирмой «Сингента»!

**«У «АВГУСТА» ОСОБЫЙ
ПОДХОД К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ
ХСЗР...»**

ДОЛЖЕНКО Виктор Иванович,
заместитель директора ВИЗР



Трудно переоценить роль и значение фирмы «Август» в деле расширения и совершенствования ассортимента и препаративных форм ХСЗР в России. Фирма уделяет этому самое серьезное внимание. Все процессы реконструкции и модернизации Вурнарского завода направлены на возможность производства современных препаративных форм. В качестве примера можно привести удачную разработку на основе метсульфурон-метила, когда препарат в виде смачивающегося порошка был заменен на современную формуляцию – водно-диспергируемые гранулы (магнум, ВДГ, 600 г/кг). Как представитель науки хотел бы отметить, что «Август» имеет свой особый, пионерский, современный подход к совершенствованию ХСЗР.

С деятельностью научного подразделения «Августа» мы, ученые, связываем самые оптимистические надежды. Само его наличие говорит о том, что фирма имеет серьезные намерения в своем бизнесе и стремится к лидерству. Научное подразделение дает возможность на деле не только хорошо воспроизвести известные препараты и их разные формы, что позволяет «Августу» быть лидером по производству и продажам пестицидов в России, но и, несомненно, позволит разрабатывать и создавать новые действующие вещества и препаративные формы. Я в этом уверен, так как есть серьезные намерения руководства фирмы, есть современное оборудование и, главное – есть знающие, высокопрофессиональные специалисты.

Хочу пожелать успехов, удачи и вечного лидерства фирме «Август».

**«ВАШ ПРИМЕР –
МОЩНЫЙ СТИМУЛ ДЛЯ НАС»**

КАРАКОТОВ Салис Добаевич,
генеральный директор
ЗАО «Щелково-Агрохим»

Отношения наших компаний – «Августа» и «Щелково Агрохим» имеют, по нынешним меркам, длительную и непростую историю большой дружбы и конкурентной борьбы на рынке двух крупнейших российских предприятий в сфере производства ХСЗР.

Мы, конечно, уступаем «Августу» в объемах доли рынка и даже иногда проигрываем личные пари в планах продаж на предстоящий сезон, но, признавая лидерство лучшей российской компании, рады нашему второму месту и уже знаем, как можно и нужно работать для достижения наших замечательных успехов.

Успех «Августа», который является лидером не только среди российских компаний, но и лидером всего российского рынка – это пример и яркая демонстрация того, что отече-

ственные производители ХСЗР в состоянии полностью обеспечивать потребности нашего сельского хозяйства практически всеми необходимыми препаратами, причем и такими, которые созданы и выведены на рынок впервые «Августом». Именно благодаря усилиям «Августа» за 6 - 7 последних лет доля российских средств защиты растений на рынке России уже заметно превышает долю продукции крупнейших иностранных компаний.

Если признаться, у нас есть цель догнать «Август», и это является мощнейшим стимулом для нашей компании, хотя исторические примеры настораживают.

«Гонка с преследованием», начавшаяся для наших фирм в 1999 году, я считаю, очень плодотворна. Это, в первую очередь, привело к созданию большого ассортимента новых препаратов – а ведь мы начинали с совместной разработки двух очень интересных продуктов – бетарена ФД 11 и бетарена экспресс АМ, когда в этом классе гербицидов в России производился только бурефен ФД 11. Сейчас в ассортименте «Августа» почти 50 наименований и прекрасное производство практически всех видов препаративных форм, созданное на предприятии, где ранее производились только смачивающиеся порошки.

Наша дружественная конкуренция привела к развитию обеими компаниями обширной сети продаж. Хотя феномен «Августа» в достижении нынешних объемов реализации пока не поддается объяснению – значит, будем работать дальше.



Но главный результат нашего соревнования – это стремительное наполнение рынка российскими препаратами, а следовательно, признание того, что наши сельхозпроизводители успешно могут решать свои проблемы с помощью отечественных пестицидов.

Приятно видеть, что «Август» – не индивидуалист, и инициативное создание «Российского Союза производителей ХСЗР», избрание президентом Союза А. М. Ускова – подтверждение консолидирующей роли «Августа» для реальных заводов-производителей средств защиты растений, искреннее желание создать цивилизованный рынок в нашей сфере бизнеса.

Поздравляя «Август» с юбилейным 15-летием, хочу сказать, что я очень ценю наши многолетние дружеские отношения и желаю, чтобы «Август» процветал, набирая крепкую мужскую силу, преодолевая трудности, помогая своим ярким примером другим, и не терял друзей.

**«КТО С «АВГУСТОМ»
РАБОТАЕТ – ТОТ НЕ
ПРОГАДАЕТ!»**

КУЗНЕЦОВ Михаил Николаевич,
начальник управления сельского
хозяйства Липецкой области:



«Август» – очень надежная фирма в том смысле, что понимает крестьянина, старается идти ему навстречу... Многие из тех компаний, с которыми мы сегодня сотрудничаем,

ГЛАЗАМИ ДРУЗЕЙ

друзьям, партнерам, конкурентам...

не понимают ситуацию, в которой оказались сельхозтоваропроизводители, их непростое финансовое положение. И нам с ними работать достаточно тяжело. «Август» в этом смысле исключение.

Руководство Липецкой области пытается сделать все, чтобы облегчить участь крестьян, помочь им выращивать высокие урожаи. Этим летом главой администрации области был выделен 31 млн руб. дополнительно на поддержку крестьян, на то, чтобы спасти урожай от тех напастей, которые на нас навалились. А у нас в конце июня - начале июля отмечались сильная жара днем и резкое падение температуры ночью. Это привело к резкой вспышке болезни на всех культурах, на ослабленные растения нагрянули вредители... В хозяйствах области нынче внесли как никогда много удобрений. Одной аммиачной селитры и сложных удобрений закупили на 30 тыс. т больше, чем в прошлом году. И все это было внесено в почву. Так что спасать нам было что. И приятно то, что в лице фирмы «Август» мы нашли полное понимание наших проблем.

По общему мнению наших земледельцев, в работе фирмы «Август» привлекает то, что она идет навстречу крестьянам, применяет различные схемы расчета за поставленные средства защиты. К тому же у компании есть препараты для полной защиты посевов зерновых, сахарной свеклы и садов. Сегодня около 80 % применяемых в области ХСЗР – от «Августа». Особенно широкую популярность у нас приобрели препараты для защиты сахарной свеклы – центурион, лонтрел-300, зеллек-супер, гербициды бетанальной группы, а также протравитель виал ТТ...

У нас есть много примеров истинно партнерских связей фирмы «Август» с нашими хозяйствами. Люди говорят: «Мы не обманулись в своих ожиданиях, в лице сотрудников «Августа» мы нашли нормальных партнеров». И даже так: «Кто с «Августом» работает – тот не прогадает!». Характерно, что с «Августом» сотрудничают прежде всего те хозяйства, где самые высокие урожаи, самая высокая культура земледелия. Такие, например, как агропромышленное объединение «Аврора», агрофирма «Высокие технологии» и др.

Мы ждем от фирмы «Август» новых, более безопасных с точки зрения экологии препаратов, которые помогут нам снизить пестицидную нагрузку на пашню и в то же время – наращивать урожай.

Желаю фирме творческих успехов, удачи во всех своих начинаниях, дальнейшего укрепления партнерских отношений с земледельцами нашей области и других регионов России.

«ДЛЯ НАС НЕТ БЛИЖЕ И НАДЕЖНЕЕ КОМПАНИИ, ЧЕМ ВАША»

ДЖАБИЕВ Ваха Даналбекович,
директор ООО «Сельхозхимия»,
г. Кемерово

Кемеровская «Сельхозхимия» образована в 1996 году, и практически сразу же мы начали сотрудничать с «Августом». Тогда у фирмы был небольшой ассортимент собственных пестицидов для зерновых, и сначала и мы, и менеджеры компании присматривались друг другу. Но с появлением современных протравителей и гербицидов для защиты зерновых увеличивались объемы поставок препаратов в область, укреплялись взаимоотношения между нашими фирмами. На сегодня нет ближе, надежнее и мобильнее компании, чем «Август». Почему? На лучшем в СНГ Вурнарском заводе смесевых препаратов производится весь спектр необходимых области качественных пестицидов, причем они всегда поставляются в нужные для использования сроки.



На увеличение объемов поставок влияет и разумная политика фирмы при продвижении препаратов на рынок области. Ежегодно совместно с областной службой защиты растений проводятся демонстрационные испытания новых препаратов, совершенствуются технологии возделывания культур. Кроме того, «Август» принимает активное участие в подготовке и проведении ежегодных областных тематических Дней поля.

В последние годы в нашей области широко внедряются ресурсосберегающие технологии возделывания, и в этом значительную роль играют пестициды «Августа». Благодаря крупным поставкам гербицида сплошного действия торнадо есть возможность за год ввести в оборот самые засоренные бросовые земли, которые иначе практически невозможно вернуть к жизни. При минимальной обработке почвы не обойтись без 100%-ного протравливания семян, и фирма не только поставляет надежные, экономичные фунгициды, но и обеспечивает бесплатной протравочной техникой тех сельхозпроизводителей, которые серьезно подходят к этому важному вопросу.

Для дистрибьюторов и селян очень важно, что у «Августа» не только приемлемые цены на пестициды, но и существует гибкая система кредитования и отсрочка платежа. О том, как изменилось отношение земледельцев, говорит тот факт, что объемы поставок в область «августовских» препаратов ежегодно увеличиваются на 30 - 40 %. Например, в 2003 году, когда на рынке впервые появился гербицид магнум, его у нас было продано 300 кг, а в этом году – уже 1500 кг!

И еще один момент. Неоценимую помощь агрономам оказывают материалы газеты «Поле Августа».

Одним словом, не умаляя достоинств ни одной из фирм-производителей средств защиты, считаю, что «Август» – один из самых лучших и надежных поставщиков ХСЗР. Желаю компании процветания, дальнейшего роста и совершенствования. Хотелось бы, чтобы у вас была возможность предоставлять дистрибьюторам еще более гибкие условия работы. Всех вам благ и чистых полей!

«МЫ РАСТЕМ ВМЕСТЕ С ВАМИ»

ТЯПКИН Вадим Петрович,
директор ОАО «Черемновский сахарный завод» Павловского р-на Алтайского края



Мы – клиенты «Августа» уже «со стажем» – как минимум, лет семь. И все эти годы растем и поднимаемся вместе.

В зоне влияния нашего завода около 12 тыс. га посевов сахарной свеклы, и ситуация в хозяйствах постепенно меняется к лучшему. Люди начинают думать на поле, сравнивать. Некоторые стали получать по 300 - 400 ц/га с хорошей сахаристостью. Формируется ряд крупных свеклодатчиков, засевающих этой культурой по 500 - 600 га, и это обнадеживает. Расширяем собственные посевы сахарной свеклы и мы – в этом году у нас 900 га, а в следующем будет уже 1300 га.

Наш завод кредитует хозяйства почти всеми ресурсами, в том числе и ХСЗР, львиную долю которых составляют «августовские» препараты. Почему? В последние годы ассортимент фирмы практически полностью закрывает все потребности свекловодов в пестицидах. И я настойчиво убеждаю агрономов использовать схему защиты сахарной свеклы с помощью препаратов «Августа» – это проще, выгоднее и надежнее и для нас, и для них.

Импонирует то, что менеджеры «Августа» очень мобильны, моментально ориентируются в ситуации, своевременно поставляют гербициды, предлагают гибкие схемы расчетов. Для них, как я убедился, «клиент всегда прав». При появлении нового препарата нам обязательно выделяют его для проведения демонстрационных опытов, результаты которых мы показываем на семинарах.

Главное пожелание «Августу» – расти и дальше. 15-летие – это такой возраст, в котором юношеская энергия сочетается с опытом и даже зрелостью. Сохраните это надолго, оставайтесь такими же внимательными к производству, не отрывайтесь от земли! Всем «августовцам» – крепкого здоровья!

«С «АВГУСТОМ» МЫ НАРАЩИВАЕМ ОБОРОТЫ»

ПОПОВ Николай Алексеевич,
руководитель ЗАО Агрофирма «Кавказ» Тбилисского района Краснодарского края



Мы в хозяйстве давно знакомы с «Августом». Между прочим, фирма начала свою деятельность на Кубани именно на нашей территории. Было это, по-моему, лет двенадцать назад. Тогда фирма разместила у нас свой первый офис, а позднее открыла свой склад в станице Тбилисская и представительство в Краснодаре.

С тех пор мы тесно сотрудничаем и никогда не имели проблем с поставками средств защиты и консультациями по их грамотному применению. Препараты от «Августа» всегда хорошего качества, никогда не было «муляжей». И именно в эти годы мы постоянно наращивали урожай. Около 10 лет назад в возделывании сахарной свеклы перешли от тяпки к технологии без применения ручного труда, с полной защитой препаратами «Августа». И за счет этого поддерживаем высокий уровень урожаев – в 2004 году накопили 525 ц/га корнеплодов, а в среднем за последние три года – 369 ц/га.

Одновременно повысили урожаи и всех других культур. По озимой пшенице вышли на уровень не менее 60 ц/га, а в этом году намолотили 74 ц/га. У нас 11,5 тыс. га пашни, большой набор культур, и на многих полях успешно работают «августовские» препараты. Например, расширяем посевы сои, в прошлом году собрали 22 ц/га ее семян, и в этом отлично помогли гербициды корсар и центурион.

Уровень сервиса, предоставляемый фирмой, нас вполне устраивает. У нас сложились нормальные доверительные отношения. Мы знаем, что в агроотделе фирмы работают высококвалифицированные специалисты, и ценим их советы. Так, на сахарной свекле в последние годы с успехом применяем «августовские» гербициды бетанес, лонтрел-300, центурион и другие. В этом году вырастили прекрасный урожай свеклы, сейчас начинаем его убирать...

«НА БЛАГО ЧУВАШИИ И ВСЕЙ РОССИИ»

ФЕДОРОВ Геннадий Семенович,
вице-премьер правительства
Чувашской Республики,
Полномочный Представитель
Чувашии при Президенте
Российской Федерации



Сегодня о фирме «Август» известно не только в Чувашии, но и в целом в России, странах СНГ, на международном рынке. И это не случайно: «Август» – один из реальных лидеров российского рынка ХСЗР. В Чувашии фирме принадлежит ОАО «Вурнарский завод смесевых препаратов» (ВЗСП), который по праву называют самым современным и специализированным предприятием на территории бывшего СССР. И надо сказать, что «Август» именно через свой завод помогает решать не только производственные, но и социальные вопросы в Вурнарском районе и в республике.

Фирма «Август» и ВЗСП на сегодняшний день являются основными бюджетобразующими коллективами – они дают более 60 % бюджета Вурнарского района. А я помню и то время, когда завод был на грани закрытия, а вновь назначенный генеральный директор В. В. Свешников был вынужден звонить в Москву из районного почтамта, так как связь на заводе была отключена из-за хронических неплатежей.

Мы ценим и то, что «Август» построил 80-квартирный дом для отселения семей из санитарной зоны завода, построил и взял на себя финансирование открытого в этом году спортивного комплекса в поселке Вурнары (а это около 30 млн руб.). Скажу больше – такого спорткомплекса сегодня нет ни в одном районе Чувашии.

И вообще у меня складывается впечатление, что развитие физкультуры и спорта, продвижение здорового образа жизни для руководства завода стоит на одном из первых мест. В 2003 году заводской футбольный клуб «Химик» стал чемпионом Чувашии, а в 2004 году – обладателем Кубка ЧР. Конечно, такие успехи не бывают случайными. Они – результат совместных усилий всего коллектива и, в первую очередь, председателя Совета директоров ВЗСП, генерального директора фирмы «Август» А. М. Ускова.

На предприятии стали традиционными и соревнования на призы депутата Госсовета Чувашской Республики, генерального директора завода В. В. Свешникова. Завод регулярно оказывает посильную помощь в решении социальных проблем отдельных населенных пунктов и поселка Вурнары. Приятно отметить и то, что руководство не забывает о ветеранах. Забота о них прописана и подкреплена коллективным договором.

Фирме «Август» хочется пожелать и дальше так же эффективно работать на благо Чувашии и всей России. А каждому ее работнику – процветания, добра и благополучия!

Герой номера**Айдар Галяутдинов:****«НУЖНО ЛЮБИТЬ ЛЮДЕЙ,
ТОГДА ВСЯКОЕ ДЕЛО БУДЕТ УСПЕШНЫМ»**

В конце июня в одном из крупнейших хозяйств Татарстана, агрофирме «Заинский сахар», входящей в агрохолдинг «Золотой колос», состоялось республиканское совещание с участием президента Республики Татарстан Минтимера Шаймиева. Место проведения было выбрано не случайно. В прошлом году здесь получен самый высокий в республике урожай сахарной свеклы – 341 ц/га. В 2005 году под этой культурой в агрофирме занято 6 тыс. га, что вдвое больше, чем в 2004 году. Участники совещания осмотрели практически заново отстроенный животноводческий комплекс на 800 голов дойного стада. Получаемая здесь продукция соответствует евростандартам. Руководит агрофирмой Айдар ГАЛЯУТДИНОВ, возглавлявший в течение последних 2,5 лет представительство фирмы «Август» в Татарстане.



Айдар Фоатович, ведь это непросто – в 27 лет стать руководителем крупного многоотраслевого предприятия. Как рискнули взять на себя такую ответственность?

В том, что в течение двух лет агрофирма успешно развивалась, основная заслуга Раиса Ахтямовича Сулейманова, возглавлявшего сначала и Заинский сахарный завод, и хозяйство. Здесь все создано его энергией и трудолюбием. Я, конечно, ожидал, что меня примут настороженно, потому что многие специалисты гораздо старше меня, но такой проблемы не было, у нас уже сложились нормальные деловые отношения. Думаю, это связано, во-первых, с тем, что мою кандидатуру руководству агрохолдинга «Золотой колос» предложил именно Раис Ахтямович, а во-вторых, здесь работают профессионалы, которых я знал и раньше, они с пониманием отнеслись к моему назначению. А теперь уже есть результаты нашей совместной работы, творческой, нешаблонной.

Расскажите о вашем хозяйстве.

Агрофирма «Заинский сахар» создана в 2003 году. В нее вошли шесть СПК с общей площадью пашни 19 тыс. га. По 6 тыс. га занимают сахарная свекла и яровые зерновые, 1,9 тыс. га – озимая пшеница и рожь, 1,6 тыс. га – кукуруза по зерновой технологии, 2 тыс. га – многолетние травы. Кроме того, у нас 7260 голов КРС, из которых 1100 голов дойного стада, а остальные – на откорме. Когда объединяли СПК, они значительно различались по технической оснащенности, по состоянию земель, ферм. Одинаковыми были только в одном – все с долгами, которые закрывала уже агрофирма: за газ, электроэнергию, по зарплате.

С чем связано удвоение площадей под сахарной свеклой?

После очередного этапа реконструкции уже в августе этого года на Заинском сахарном заводе можно будет перерабатывать ежесуточно 4,5 тыс. т корнеплодов, значит, нужно обеспечить гарантированную и бесперебойную поставку сырья. В прошлом году в сырьевую зону завода входили хозяйства семи районов республики. Предприятие кредитовало их семенами, удобрениями, средствами защиты растений. Но вот с возвратностью кредитов из-за низкой урожайности сложилась достаточно сложная ситуация. Проанализировав положение дел по каждому хозяйству, было принято решение сконцентрировать производство свеклы в 2005 году на 15 тыс. га двух агрофирм Заинского района – у нас и в агрофирме «Восток» (9 тыс. га), в Нижнекамском районе и ряде других с таким расчетом, чтобы плечо доставки сырья на завод было наименьшим.

Для нашей агрофирмы увеличение площадей под сахарной свеклой очень выгодно, ведь эта культура дает самую большую выручку. Благодаря дополнительному доходу мы сможем вернуть кредиты – оборотные, инвестиционные на покупку техники. В этом году сумма привлеченных кредитных средств составляет 200 млн руб.

Так как осенью все поля были вспаханы, подготовлены к севу любой культуры, мы спокойно увеличили площадь под сахарной свеклой. За зиму перепланировали потребности по семенам, гербицидам, удобрениям, своевременно все закупили, и никаких проблем в посевную не было. В том числе и с техникой. У нас 15 немецких механических сеялок «Монопил», очень простых в обслуживании. Начиная с 23 апреля, механизаторы работали круглосуточно, в две смены, и к 10 мая завершили сев. Конечно, была определенная сложность, все-таки 6 тыс. га, но отсеялись нормально. Последний объезд полей с главным агрономом показал, что густота растений в среднем – около 80 тыс. шт/га.

Раньше Вы только консультировали агрономов, а в этом году, наоборот, во время химпрополки с поля не уходили?

И во время посевной, но на гербицидных обработках свеклы особенно. На каждом конкретном поле сам определял, какой нужно вносить препарат или баковую смесь, с какой нормой расхода. Первую волну сорняков «поймали» очень четко – стояла сухая погода, и все 6 тыс. га обработали бетанесом с нормой расхода 1 л/га за 9 дней. В принципе, и следующие опрыскивания провели своевременно, с разницей примерно в 10 дней. Получилось так, что, закончив первую обработку, мы тут же начали вторую, и дальше по кругу – третью. Во вторую обработку к бетанесу практически везде добавляли зеллек-супер, частично лонтрел-300. Сорняков в этом году очень много – в июне пошли дожди, а мы еще и удобрений внесли немало, поэтому на каждом поле была своя рецептура баковой смеси. Почвенные гербициды не вносили, и, я думаю, правильно сделали, в сухую погоду в мае они бы и не сработали. У нас, может быть, чуть больше ушло бетанеса, но планы по расходу гербицидов не превысили.

Вам же и зерновые в это время приходилось обрабатывать против сорняков...

Сроки химпрополки совпали, начиная со второго гербицидного опрыскивания свеклы. Но наши механизаторы так подготовились к этим мероприятиям, что не было ни минуты простоя. На свекле более тонкая работа, поэтому использовали опрыскиватели «Амазоне», и французские агрегаты «Каруэль», а на зерновых задействовали ОПШ-15. Май

у нас был достаточно жаркий, поэтому работать начинали вечером, часов с шести, и заканчивали утром. Сигнальщики расставляли флажки, и орехов у нас не было.

Вы сказали, что внесли много удобрений...

В общей сложности 10 тыс. т. На свекле в основном применяли финские специальные удобрения «Кемира свекловичное», сложные туки и аммиачную селитру. В зависимости от потенциала поля, на основе анализа почв на одних полях с помощью разбрасывателей «Амазоне» внесли по 800 кг/га «Кемира свекловичное», а на других – сначала 800 кг/га сложных удобрений, а затем 200 кг/га аммиачной селитры.

На одном поле в 100 га попробовали удобрения фирмы «АгроМастер» «Мастер специальный» и «Бороплюс», добавляли их в рабочий раствор при каждой из трех гербицидных обработок. Видимый антистрессовый эффект я заметил сразу же – свекла намного лучше развивалась, при этом наблюдалось более быстрое угнетение сорняков. Посмотрим в конце сезона, как это отразится на урожайности и сахаристости. Кроме того, с помощью самолета и дельтаплана внесли супер-гумат из расчета 10 л/га.

Не было у вас проблем со всхожестью дражированных семян?

Многие опасались, что они будут из-за жары, потому что последние сроки сева пришлось именно на этот период, но в целом все сложилось нормально. На большей части площадей посеяли ги-

бить посевную не за 18 дней, как в этом году, а за 7 - 10, и получать гораздо больший урожай.

А в прошлом году сколько собрали свеклы?

Более 109 тыс. т в зачетном весе. Использовали на уборке комбайны «Ропа» и «Франц Кляйне», которые нам выделял Заинский сахарный завод. Лучше всего показали себя «Ропа» – в прошлом году выработка на каждый из них в зоне сахарного завода составила не менее 1,5 тыс. га при круглосточной работе. Единственный недостаток – комбайн высоко срезает верхушку корнеплода, на 2 - 3 см, и обламывает корешок, и при долгом хранении на местах среза и облома могут развиваться болезни. Это связано с конструктивными особенностями комбайна. Считается, что в нижней и верхней части корнеплода находятся бессахарные зоны, поэтому их удаляют сразу же при уборке.

Какую схему защиты растений применяли на зерновых?

Вообще на всех культурах мы жестко соблюдаем технологии возделывания, проводим все, что нужно: протравливание, химпрополку, фунгицидные или инсектицидные обработки. В этом году приобретено 60 т ХСЗР, и 90 % из них составляют препараты фирмы «Август». Семена зерновых обрабатывали двухкомпонентным фунгицидом виал ТТ, поэтому в посевах нет головни, не наблюдается поражения растений корневыми гнилями. На химпрополке использовали баковую смесь диалена-супер с ластиком ПП и результатом довольны. Против ржавчины и мучнистой росы второй год применяем колосаль, который отлично работает на сохранение урожая.



бриды Маша, Феона, Лауренция фирмы КВС, со специалистами которой у нас сложились очень хорошие взаимоотношения. Они приезжают к нам заранее и уже на месте рекомендуют нужные гибриды. В этом году наш главный агроном, Джавдет Фагимович Файзуллов, был в Германии, и ему очень понравился высокосахаристый гибрид Феделия, который слабо поражается корнеедом, церкоспорозом и мучнистой росой. Хотим его попробовать в следующем году. Кроме того, посеяли около 400 посевных единиц гибридов фирмы «Сингента».

И какие виды на урожай?

Планируем получить в зачетном весе не менее 350 ц/га. А там, где посеяли свеклу в ранние сроки, думаю, будет не меньше 400 ц/га. На поле, засеянном 23 апреля, вес корнеплодов в середине июля составлял не менее 500 г, причем все они соответствовали стандарту, ровненькие, один к одному. В зачете точно получим не менее 400 ц/га. Разница по сравнению с прошлогодним результатом – 60 ц/га. И это по самым скромным подсчетам. Вот что может дать ранний сев! Есть резон приобрести больше посевной техники, чтобы прово-

Вредные насекомые на зерновых, как и сорняки, идут «волнами». Уничтожив шарпею тлей и трипсов, мы слегка успокоились – эффект отличный был. А в июне начала размножаться хлебная блоха, которую мы вовремя не выявили, увлекшись обработкой свеклы. И если раньше этот вредитель после озимой пшеницы переходил на ячмень, то в этом году – на яровую пшеницу. Выборочно опрыскивали посеы инсектицидом карате зеон. Конечно, отрицательно сказывается отсутствие в Заинском районе станции защиты растений, оповещающей хозяйства о появлении вредителей и болезней.

Как вы подбираете сорта пшеницы?

На территории агрофирмы располагается республиканский сортоучасток, который мы поддерживаем финансами и техникой, поэтому у нас есть возможность выбрать перспективные, наиболее подходящие для наших условий сорта. Подробнее об этом расскажет главный агроном агрофирмы. Он на этих землях 27 лет трудится.

Джавдет Фагимович Файзуллов:

Для размножения высеем оригинальные семена. Например, в прошлом году

вырастили не только для себя, но и продали часть семян среднеспелого сорта МИС (совместный сорт НИИСХ ЦРНЗ, пос. Немчиновка Московской области, и Владимирского НИИСХ, г. Суздаль), рекомендуемого для возделывания в Татарстане. Средняя урожайность за годы конкурсного испытания составила 46 ц/га. В этом году на 40 га размножаем среднеспелый сорт Эстер (НИИСХ ЦРНЗ). Он также рекомендуется для возделывания в Татарстане. В 2003 году в сортоиспытании был получен максимальный урожай – 54 ц/га. Чтобы при любой погоде быть с урожаем, нужно выращивать в хозяйстве хотя бы по одному сорту трех типов пшеницы: влаголюбивые, например, московской селекции – МИС, Эстер, Энгелина; засухоустойчивые – Прохоровка, на смену которой идет Тулайковская 10, сорта саратовской селекции. А как бы посередине – омские сорта – Омская 33.

Зерновые тоже подкармливали супер-гуматом?

Его мы применяли по вегетации на всех культурах с нормой расхода 10 л/га. О результатах применения говорить пока рано, но в этом году мы с Фидарисом Фаляховичем Мингазовым, исполнительным директором ООО «Колос-Агро» провели небольшой опыт по обработке семян и вот что получили. При всех равных условиях на уровень всхожести обработка не повлияла – и необработанные, и обработанные семена из 100 шт. дали 85 всходов, но обработанные семена взошли на сутки раньше. Когда через две недели взвесили отдельно корневую и стеблевую массу, то обнаружилась разница по весу массы корней: с супер-гуматом – более 8 г, а без него – около 4 г. Это только опыт, проведенный даже не на полянках, а в комнатных условиях, но достаточно «говорящий». Под озимые культуры внесли по 2 ц/га сложных удобрений, а под яровые сначала по 3 ц/га азотоски (16 - 16 - 16) с помощью разбрасывателя удобрений «Амазоне», затем, при необходимости, – до 1 ц/га аммиачной селитры сеялками в рядки. Эту подкормку мы не планировали, но увидели, что она нужна, и провели. Дело в том, что сложные удобрения медленно входят в контакт с почвой, а аммиачная селитра уже через сутки растворяется в почвенной влаге, растения быстрее усваивают ее, лучше развиваются, укрепляются. А затем начинают работать сложные удобрения.

Айдар Фоатович, расскажите о животноводческом комплексе.

Комплекс сведен в строй в октябре 2004 года. В его реконструкцию вложено порядка 30 млн руб. Привели в порядок территорию, очистили ее, огородили,

подвели подъездные пути, обустроили внутренние дороги, весовую, проходную, силосные ямы. Но самое главное – реконструировали шесть коровников и оснастили их оборудованием фирмы «Вестфалия» с полной автоматизацией всех процессов. Во всех корпусах забетонировали полы, сделали кормовые столы, лежанки для коров, нашли решение проблемы с навозоудалением. В коровниках благодаря простой в исполнении и при этом очень эффективной щелевой вентиляции на крыше, которую при необходимости можно закрыть, создан благоприятный микроклимат. В этом году дойное стадо впервые не переводили в летние лагеря. При переходе с зимнего корма на летний и обратно у коров сокращаются удои, потому что организм очень долго перестраивается. По новой технологии буренки питаются моно кормом, исключен стресс, связанный с перемещениями, и перепада в удоях не наблюдается.

При беспривязном содержании КРС требуется полнорационное кормление...

Кормов у нас достаточно – четыре силосных ямы осталось еще с прошлого года, и в этом сезоне заготовим 23 тыс. т сенажа, 12 тыс. т силоса и около 20 тыс. т кукурузы. По 13,2 корм. ед. к середине июля уже произведено. Начинаем третий укос многолетних трав, у нас в основном люцерна. На каменистых участках косим косилками ЖРБ-4,2, на остальных – агрегатами фирмы «Квернеланд». После каждого укоса проводим подкормку аммиачной селитрой – 1 ц/га. Но азотными удобрениями нельзя увлекаться, иначе прекращается азотфиксация.



Оптимальный срок выращивания люцерны на одном месте – четыре года. После этого поля нужно обязательно пахать с оборотом пласта, потому что если пройти по люцерне, имеющей очень глу-

ОТКРЫТ СЕЗОН УБОРКИ САХАРНОЙ СВЕКЛЫ



Впервые в Татарстане к уборке свеклы приступили так рано – 11 августа. Свеклоуборочные комбайны «Eurotiger» фирмы «Рога» вышли на поля в ООО «Нива» и агрофирме «Дружба» Буинского района (хозяйства входят в группу АИКБ «Татфондбанк» ЗАО ХК «Золотой колос»).

Общая площадь сахарной свеклы, которую предстоит убрать – более 60 тыс. га.

На открытии уборочной присутствовали депутат Государственной думы РФ Р. Ш. Губайдуллин, генеральный директор ЗАО Фирма «Август» А. М. Усков и директор ООО «Сингента» К. Николлс.

Полным ходом идет в хозяйствах холдинга «Золотой колос» и уборка картофеля. Урожай в среднем составляет 330 ц/га. С помощью картофелеуборочных комбайнов «Grimme» земледельцы надеются своевременно выкопать клубни на 1,1 тыс. га.

Непосредственно перед началом уборки сахарной свеклы по приглашению фирмы «Август» Р.Ш. Губайдуллин посетил Вурнарский завод смесевых препаратов.

Марат Халиуллин

На снимке: Р. Губайдуллин и А. Усков.

бокую корневую систему, только компакторами, дисковыми луцильниками или дисковыми боронами, снимая пахотный слой до 6 см, происходит ее «омоложение», при котором спящие почки трогаются в рост.

В прошлом году выращивали на 800 га кукурузу, убрали ее с початками в конце октября и заложили отличный силос. В этом году увеличили площадь до 1600 га, посеяли силосные гибриды фирмы КВС Алмаз и Триумф, универсальный гибрид ставропольской селекции Катерина СВ и зерновой гибрид Омка 150. Планируем производить не только силос, но и кукурузный корнаж с высоким содержанием сухих веществ, обладающий максимальной кормовой ценностью. Для этого закупили два комбоярочных комбайна «Ягуар».

Ваше хозяйство – пример того, что сельхозпроизводство – это выгодный бизнес...

Когда я пришел в агрофирму, меня спросили, знаю ли я землю? Да, я не работал до этого в хозяйстве, но, общаясь, как представитель фирмы «Август», с инвесторами, пришедшими в сельское хозяйство Татарстана, пришел к выводу, что это тот же бизнес со своими специфическими особенностями. В конечном итоге мы все делаем деньги, стремимся получить прибыль. Ведь глупо просто наращивать гектары, валовку, нужно подходить ко всему с умом, чтобы это приносило прибыль агрофирме, акционерам, тем, кто работает в хозяйстве.

В агрофирме трудятся 700 постоянных и 40 временных работников. Ежемесячно выплачиваем зарплату, перечисляем налоги в бюджеты различных уровней. Кроме того, решаем социальные вопросы. Каждый медик и учитель, работающий на территории агрофирмы, ежемесячно получает к зарплате дополнительно

500 руб. Помогаем сельсоветам, школам – техникой, финансами.

С появлением агрофирмы оживилась жизнь и в 12 деревнях, входящих в нее территориально. У людей появилась возможность серьезно заниматься личным подсобным хозяйством. Например, за прошлый год проведены все выплаты по паям, причем 90 % – деньгами. Каждый пайщик получает так, как ему удобно – сеном, зерном, фуражом или деньгами.

Я знаю Вашего отца, Фоата Хазиевича, долгое время возглавлявшего республиканскую СТАЗР, как талантливого, авторитетного организатора и удивительно душевного человека. Чему Вы учитесь у него?

Всеми! И прежде всего тому, как строить взаимоотношения с людьми. Отец всегда любит тех, с кем он работает, стремится объединить всех в творческий коллектив. И я стараюсь так же относиться к людям. Хочется создать не просто мощную компанию, а настоящую команду, которая работала бы как единое целое. Как в «Августе».

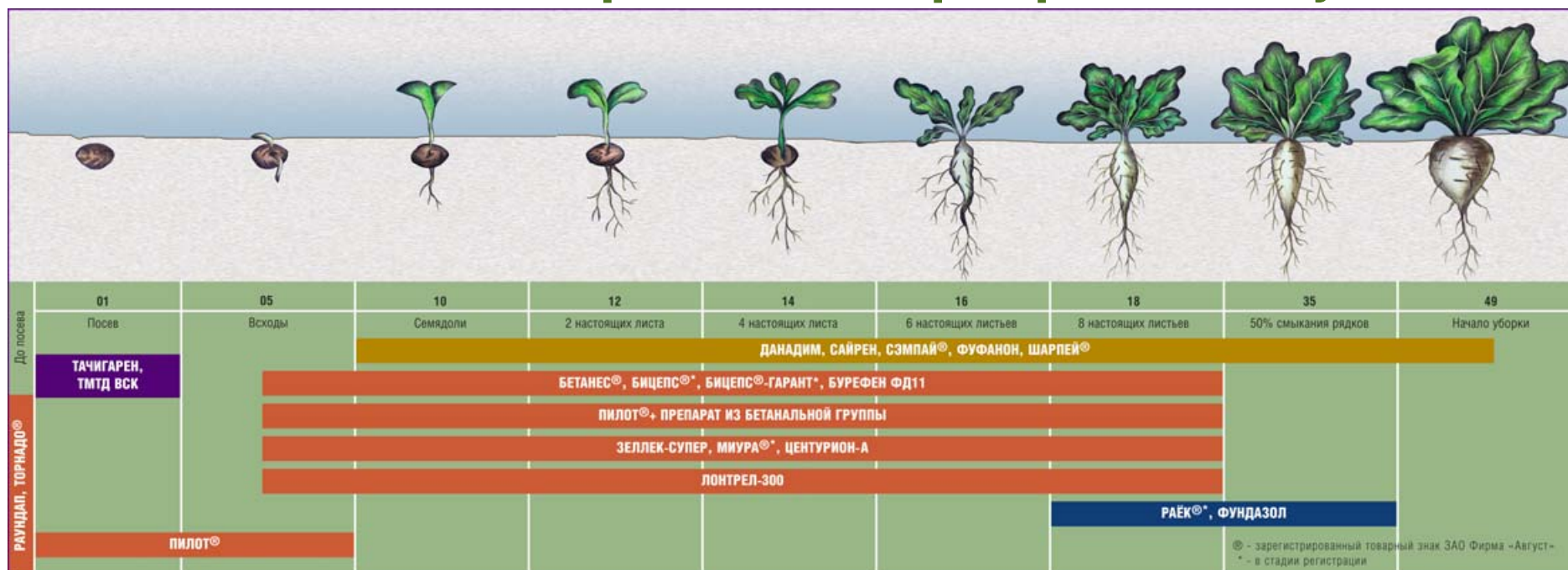
Пользуясь случаем, от души поздравляю всех «августовцев», ставших для меня за время работы в фирме не только единомышленниками, но и хорошими друзьями, близкими людьми, с такой знаменательной датой – пятнадцатилетием компании – и желаю всем успехов и процветания.

Спасибо! И удачи Вам!

Записала Людмила МАКАРОВА

На снимках: М. Шаймиев, президент Республики Татарстан, и Р. Губайдуллин, депутат Государственной думы, вместе с участниками семинара осматривают животноводческий комплекс; А. Галаяудинов и М. Халиуллин на посевах пшеницы сорта Эстер.

Схема защиты сахарной свеклы препаратами «Августа»



Подъем**КАК РАЗВИВАТЬСЯ ЗЕМЛЕДЕЛИЮ?**
На этот вопрос ответил День российского поля

Июль 2005 года выдался «урожайным» на самые разнообразные полевые семинары (региональные, местные, по отдельным культурам и технологиям, «персональные» Дни поля отдельных фирм). Во многих регионах страны земледельцы смогли познакомиться с опытом эффективного выращивания всех полевых культур, технологическими новинками, да и просто обменяться с коллегами мнениями по наиболее важным вопросам. И не в последнюю очередь – узнать ответ на вопрос, который сегодня волнует всех, – в какую сторону двигаться, как развивать земледелие в современных условиях?



Венцом всех этих встреч стал «День российского поля – 2005», прошедший 15–17 июля на базе хозяйств, расположенных в Пронском и Рязанском районах Рязанской области. В первый раз Всероссийский день поля был проведен в прошлом году в Курской области и вызвал всеобщее одобрение. На этот раз его масштабы были многократно расширены. Организаторы мероприятия – Минсельхоз РФ, Федеральное агентство по сельскому хозяйству, Россельхозакадемия, правительство Рязанской области, ОАО «ГАО ВВЦ» – сделали все, чтобы оно запомнилось всем участникам и сработало на все 100 %.

В этом году огромная экспозиция была разделена на четыре точки показа. На первой и второй земледельцы ознакомились с новейшими сортами и гибридами зерновых, кормовых и технических культур, а также картофеля. Третьей точкой стала тема социального обустройства современной деревни (на примере центральной усадьбы ОАО «Малинищи»), четвертую смотровую площадку отвели под показ техники. Здесь можно было увидеть 450 новейших машин и механизмов для сельского хозяйства, прежде всего растениеводства, которые представили более 250 компаний из 43 регионов России и 20 зарубежных стран.

Всего за три дня на этих площадках побывали свыше 10 000 человек. Состоялось множество встреч взаимно нужных друг другу людей, были заключены контракты на сотни миллионов рублей...

Заместитель министра сельского хозяйства РФ Сергей Митин, выступая на научно-практической конференции, завершавшей Всероссийский день поля, отметил, что подобные встречи стали своеобразным двигателем всей экономики, потому что помимо земледельцев здесь было очень много представителей промышленности, финансовых институтов, региональных администраций.

Он также отметил, что в 2004 году российское сельское хозяйство впервые стало рентабельным – сельхозпроизводители получили

почти 40 млрд руб. прибыли, их совокупный уровень рентабельности вырос втрое, а доля убыточных хозяйств сократилась с 50 % до 37 %. И это несмотря на сохраняющийся диспаритет цен между АПК и другими отраслями экономики. Замминистра напомнил, что только за последний год цены на дизтопливо выросли на 60 %, а реализационные цены на пшеницу – лишь на 8 %, мясо – на 7 %, хлеб – на 4,7 %...

За счет чего же наметился рост в сельском хозяйстве, прежде всего в земледелии? Главным образом, за счет почвозащитных и ресурсосберегающих технологий полеводства (кстати, большая часть выставленных машин и агрегатов как раз и предназначена для их внедрения). По словам Сергея Митина, Минсельхозом РФ совместно с другими ведомствами разработаны меры по развитию и внедрению ресурсосберегающих технологий в АПК. В этом году таким способом было обработано 15 млн га, что в 2,3 раза больше, чем в 2003 г. Вот вам и ответ на вопрос – в каком направлении развиваться земледелию.

Множество гостей праздника посетили экспозицию фирмы «Август». Объяснение этому простое – ведь в основе ресурсосберегающей технологии возделывания любой культуры обязательно стоит широкое применение современных пестицидов. А «Август» в последние годы предлагает земледельцам все более широкий их ассортимент в виде эффективных комплексных схем защиты по основным полевым культурам.



Одним из надежных партнеров по поставкам ХСЗР назвал компанию «Август» руководитель ОАО «Малинищи» П. Н. Материкин, рассказывая на демонстрационном поле о достижениях своего хозяйства в области выращивания картофеля. Для показа своих препаратов на Дне российского поля-2005 фирма предоставила полный комплекс средств защиты растений картофеля, льна, зерновых.

«Поле Августа»

На снимках: торжественное открытие Дня российского поля – выступает министр сельского хозяйства РФ Алексей Гордеев; на этом поле высокий урожай картофеля во многом обеспечен полной защитой препаратами «Августа»; экспозиция фирмы «Август».

Фото Аллы ДЕМИДОВОЙ

Продолжение рассказов о других Днях поля – в следующих номерах «Поля Августа».

**Слово практикам****«С ВАМИ ПРИЯТНО СОТРУДНИЧАТЬ»**
Говорят ростовские хлеборобы

В ходе работы семинара по применению ХСЗР и стимуляторов роста в Ростовской области в начале июня (см. «Поле Августа», N7, 2005) многие его участники поделились с корреспондентом нашей газеты своими мыслями о сотрудничестве с фирмой «Август».



ШИКИН Михаил Михайлович, главный агроном ЗАО «Рассвет» Песчанокопского района:

– У нас 7 тыс. га пашни. Посеяли ныне 656 га озимой пшеницы, 281 га озимого ячменя, 1003 га кукурузы, 1500 га подсолнечника, 117 га сахарной свеклы, 320 га гороха и 500 га ярового ячменя.

На пшенице традиционно работаем гранстаром в дозе 15 г/га, на кукурузе – диаленом-супер в дозе 1,5 л/га. На свекле в этом сезоне, по совету представителя фирмы «Август» Эдуарда Савченко, впервые против сорняков применили бетанальный препарат бицепс: по первой волне с нормой расхода 1,5 л/га, по второй – в дозе 1,2 л/га в баковой смеси с центурионом-А и лонтрелом-300. И не пожалели – посевы свеклы все лето у нас были в отличном состоянии, а урожай корнеплодов превысил все наши ожидания...

Этот год для нас станет решающим в определении технологии на свекловичном поле. Пока полную химзащиту применили только на 65 га, а на 52 га продолжали работать с тяпкой. Теперь ясно, что технологию без затрат ручного труда будем расширять. Мы познакомимся с информационными материалами фирмы «Август» под девизом «Умная химия против тупой тяпки», они звучат очень убедительно.

Препаратами «Августа» мы работаем года три – четыре, успели убедиться в их высокой эффективности. Приятно сотрудничать с представителями фирмы, с ними всегда можно рассчитывать на понимание наших нужд, быстрое решение проблем. Главное – «Август» обеспечивает технологическое сопровождение своих препаратов от посева до уборки, постоянно консультирует агрономов, что и обеспечивает успех... Желаю фирме дальнейшего процветания!



КОСТЕНКО Иван Васильевич, заместитель генерального директора фирмы «Калипсо», г. Таганрог:

– Наша фирма имеет 13 тыс. га пашни в трех принадлежащих нам хозяйствах, расположенных в различных почвенно-климатических зонах области. Данные сельхозпредприятия были приобретены для отработки комплексных технологий выращивания сельхозпродукции. Основной профиль фирмы «Калипсо» – торговля средствами химизации, но для нас очевидно, что только их «чистая» продажа сегодня не дает перспективы дальнейшего развития, важнее внедрение прогрессивных технологий с использованием современных форм минеральных удобрений и химических средств защиты растений.

Основные культуры в наших хозяйствах – ячмень, пшеница, кукуруза, подсолнечник, а со следующего года планируем серьезно заняться картофелем. С защитой растений

особых проблем не возникает, на рынке сейчас достаточно эффективных препаратов. И, по-моему, сейчас даже не важно, что применять – «дженерик» или оригинальный препарат, главное – применять их грамотно и вовремя. А для этого надо их вовремя приобрести. Фирма «Август» в этом сезоне предложила нам быструю поставку пестицидов на хороших условиях, и мы их приняли. В числе этих условий – поставка нам двух протравочных машин в виде скидки, отсрочка платежа и т. д. Ну и, конечно, подробные консультации по применению своих препаратов.

Мы нынче практически всю защиту зерновых ведем препаратами «Августа». В частности, применили диален-супер в смеси с магнумом (0,2 л + 5 г в расчете на 1 га), фунгицид колосаль и другие препараты. Эффект хороший, потому что мы все применили вовремя. Посевы весь сезон стояли чистыми от сорняков, в результате мы получили урожай пшеницы в среднем около 40 ц/га. Для полей, которые долгие годы были заброшены и сильно заросли сорняками, это неплохо. Далее, по мере их окультуривания, урожай будем наращивать. И ускоренно вводить в оборот другие заброшенные земли, применяя хорошо зарекомендовавшую себя баковую смесь диалена-супер с магнумом. На подсолнечнике нынче впервые применили протравливание семян виалом ТТ, чтобы обезопасить себя от фомопсиса и других болезней...



ФРУКАЛОВ Владимир Васильевич, председатель СХА «Маргаритовская» Азовского района:

– Я руковожу хозяйством с 1984 года. Сейчас у нас 8 тыс. га

пашни. Посеяли 3 тыс. га озимых, 500 га кукурузы, 300 га гороха, 300 га ярового ячменя, 1200 га подсолнечника, и обязательно стараемся каждый год иметь 1200 га чистых паров.

В прошлом году озимой пшеницы собрали 46 ц/га, это немного меньше, чем планировали, а в среднем урожайность колосовых составила 36 ц/га. Зато по подсолнечнику вышли в лидеры района, собрав 26,6 ц/га семян. И нынче у нас высокие урожаи всех культур.

Мы с осени 2003 года применяем многие препараты фирмы «Август». Работают они прекрасно... У меня к «Августу», можно сказать, 200-процентное доверие. Хотелось бы, чтобы и дальше оно только крепло, чтобы мы не подводили друг друга. А вообще вы молодцы, здорово работаете! С вами приятно сотрудничать.

У нас в районе вообще очень хорошее отношение к фирме «Август». Все мы помним, как «Август» три года назад фактически воссоздал Азовскую «Агрохимию» и этим принес экономическое спасение хозяйствам района. У нас тогда на весну не было препаратов для защиты растений, а вы предоставили нам их в кредит под залог будущего урожая или имеющегося у нас зерна. У нас тогда гора с плеч упала – не надо было бегать к коммерсантам, закладывать имущество (будущий урожай никто не брал в залог) и т. д. Мы просто обратились в Азовскую ООО «Агрохимия», и от нее получили препараты «Августа». А после уборки урожая спокойно рассчитались за них. Вы поступаете очень правильно, что доходите напрямую до районов, а не сидите в областных центрах, как некоторые фирмы...

Записал Виктор ПИНЕГИН

Фото автора

Практика**«У НАС ПОЯВИЛАСЬ УВЕРЕННОСТЬ НА ПОЛЕ...»****Что значит добрый совет вовремя**

Николай ЕГОРОВ,
генеральный директор ЗАО Агрофирма «Колос» Чувашской Республики

Наше предприятие было создано в 2000 году на части земель распавшегося колхоза «Правда». Нам удалось наладить рентабельное производство, правда, прибыль была небольшой – от 200 до 700 тыс. руб., в основном за счет зерновых и сахарной свеклы. Зерновых собирали по 25 - 26 ц/га. Однако такие урожаи, даже при удачной их реализации, не позволяли нам расширять производство.



Анализируя рыночную информацию последних лет, мы пришли к выводу, что одной из культур, на которой в нашем регионе можно заработать, является сахарная свекла. И теперь ставку делаем на расширение ее посевов.

В прошлом году у нас было всего около 600 га своей земли, в этом году взяли в аренду еще около 800 га. До конца года введем в свой оборот еще 1500 га, а в следующем году планируем иметь пашни как минимум 3000 га. Заключение долговременный договор с ОАО «Ульяновсксахар» на поставку корнеплодов, это сразу дало нам гарантированный сбыт будущего урожая. Остается только его вырастить...

Приобрели в лизинг свеклоуборочный комбайн «ВИК», 450-сильный трактор «Челленджер», широкозахватную сеялку-культиватор «Бурго». Перед началом прошлого сезона старый опрыскиватель ОП-2000 оборудовали импортными насосами и распылителями, и работал он прекрасно, даже в ветреную погоду. Теперь таким же способом переоборудуем еще один опрыскиватель. Подготовили механизаторов к грамотной работе на этой технике...

В 2004 году под сахарную свеклу отвели 200 га, нынче – 400 га, а на следующий год планируем иметь 800 га. Теперь наши люди намного увереннее работают на свекловичном поле, видят свои прежние ошибки и знают, как их устранить. Интересно, что при «тяпачной» технологии мы могли выращивать свеклу максимум на 25 - 30 га.

В прошлом году мы, по сути, впервые возделывали свеклу без затрат ручного труда. Работали во многом вслепую, рассчитывая, главным образом, на консультации специалистов фирмы «Август». И, сразу скажу, они нас не подвели. Сезон сложился не совсем удачно, на 50 га посева свеклы вымокли после сильных дождей, и их пришлось списать. Однако на остальной площади мы накопили корнеплодов в среднем по 220 ц/га, что для начала совсем неплохо. Главное – мы приобрели первый опыт работы без тяпки, с гербицидами, механизаторы почувствовали уверенность в своих силах и интерес к избранной технологии.

К переходу на выращивание сахарной свеклы без затрат ручного труда мы достаточно упорно готовились – посещали все семинары фирмы «Август», перечитали гору литературы, в том числе и публикации А. В. Агибалова, но все равно не все прошло гладко.

В 2004 году первую волну сорняков сняли с помощью бетарена экспресс АМ в рекомендованной норме расхода. Во второй волне появились массовые всходы овсяга, из-за него не было видно всходов. По совету специалистов «Августа» обработали поля баковой смесью бетарена экспресс АМ, лонтрела-300 и зеллека-супер. После этой обработки на поле остались только чистые всходы сахарной свеклы.

На людей это произвело впечатление настоящего чуда. Ведь засоренность посевов была так велика, что нам все советовали просто перепахать поля. Но после второй обработки люди увидели, что урожай будет. Мы убедились, что «августовские» гербициды работают прекрасно, с ними можно рассчитывать на высокие урожаи. Вот тогда мы и решили каждый год удваивать площади под сахарной свеклой.

Ведь даже в первый, не совсем удачный сезон, эта культура дала нам хорошую прибыль, мы смогли рассчитаться по всем ресурсам, выплатить зарплату. А механизаторы-свекловоды получили еще и по 1 - 2 т сахара. В прошлом году мы также неплохо заработали на пшенице – она у нас получилась с клейковиной более 27 %, и удалось сразу после уборки ее продать по хорошей цене, в среднем по 4,80 руб/кг. Но, тем не менее, всем очевидно, что на зерне сегодня хорошо не за-



работаешь. Нужны большие площади посева, которых мы в своем районе просто не можем иметь. Свекла – другое дело, здесь каждый гектар по выходу вырочки «работает» как минимум в 2 - 3 раза продуктивнее.

В этом сезоне применяем ту же систему защиты сахарной свеклы, разве что бетарен экспресс АМ заменили на бетанес. Сработал этот препарат, как и все другие «августовские» препараты на свекле, отлично, мы вырастили прекрасный урожай корнеплодов. Сейчас ведем его уборку.

Свекла без тяпки в нашем районе – дело новое, для всех непривычное, и понятно, что за нашими полями многие следят, присматриваются. Постоянно приезжает главный агроном районного управления сельского хозяйства Вадим Петрович Севрюгин и другие работники, стараются помочь, чем могут. Хорошо, что мы не подкачали в прошлом году и в этом, похоже, будет еще лучше. По нашему примеру в нескольких соседних хозяйствах теперь вынашивают планы расширить посевы сахарной свеклы. С защитой препаратами «Августа».

На снимках: Николай Егоров; Вадим Севрюгин (справа) и представитель фирмы «Август» в Чувашии Сергей Милицков: «Ну, как будем снимать эту засоренность?».

Фото Виктора ПИНЕГИНА

Совет по сезону**КАК ПРОТРАВЛИВАТЬ КАЧЕСТВЕННО**

Виктор АБЕЛЕНЦЕВ, начальник лаборатории фунгицидов и протравителей семян ВНИИ химических средств защиты растений

Правило 1: подготовить посевной материал

- следует использовать семенной материал с высокими сортовыми и посевными качествами. Сортвая чистота должна быть не ниже 99,8 %, полевая всхожесть – не менее 95 %, влажность – в зависимости от зоны выращивания, не ниже 14 - 16 %;
- важны крупный размер семян, очистка семенного материала от мелких и битых зерен. Не следует допускать этих примесей в посевном кондиционном материале хлебных злаков выше 0,5 - 1,0 % по весу. Такой уровень чистоты обеспечивает высокое качество протравливания (свыше 90 %);
- следует тщательно очистить семенной материал (удаление остей, пыли, зерновой мелочи, колосковых чешуек). Эти фракции за счет очень большой относительной поверхности связывают значительно больше протравителя, чем остальной посевной материал;
- учитывайте массу 1000 зерен. Чем выше масса 1000 зерен, тем меньше их требуется обработать определенным количеством препарата. При низкой массе зерна требуемое количество протравителя наносится на семенной материал с увеличением расхода воды (до 11 л/т).

Правило 2: соблюдать технологию обработки

- настройка протравочной машины на заданный режим работы, обеспечивающий требуемую дозировку препарата на 1 т семян, сводится к регулировке на определенную производительность по семенам. Качество обработки снижается, если производительность машины находится на пределе или выше номинальной мощности. Наилучший результат достигается при установке производительности в пределах 50 - 60 % номинальной производительности;
- необходимо следить за стабильностью потока посевного материала и подачи рабочей суспензии протравителя;

– следует строго соблюдать норму расхода, стабильность концентрации и норму подачи рабочей суспензии с потоком семенного материала. Нарушение этой системы приводит к неравномерному нанесению препарата на поверхность отдельных семян. Процент непротравленных зерновок в массе семенного материала может колебаться от 20 до 40;

– полнота протравливания поверхности зерен должна составлять не менее 80 - 90 %, но не выше 100 %, так как повышенное содержание протравителя на семенах может дать нежелательные последствия, например, в случае с препаратами, содержащими триазольные соединения.

Правило 3: учитывать особенности препаративной формы протравителя

– для существующего парка протравочных машин (ПСШ-5, ПС-10, ПС-10А, ПС-10АМ, «Мобитокс-супер»), где расход воды существенно влияет на качество обработки, не отработан технологический процесс протравливания препаратами с низкими нормами расхода. Например, препараты в форме КС, СК или ВСК с нормой расхода 150 - 250 мл препарата и 2 - 8 л воды на 1 т семян дают низкую полноту протравливания. Процент качественной обработки семян колеблется от 20 до 40 % в зависимости от расхода воды. Протравители с нормой расхода 1 - 1,6 л/т и расходом воды 3,6 - 6,4 л/т показывают хороший результат – от 50 до 60 %. Высокое качество обработки семян достигается только при расходе воды 10 - 11 л/т. В наших исследованиях препараты в виде КС, СК или ВСК с нормой расхода от 0,4 - 0,5 л/т до 1,0 - 2 л/т и воды 10 л/т показали качество обработки семенного материала на уровне 90 - 95 %.

**БУНКЕР: надежность и экономичность**

Новая цена!
Наш протравитель стал еще экономичнее



● Стоимость обработки 1 т зерна теперь около 300 руб.

● 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

Высококачественный протравитель семян

По вопросам применения и приобретения обращайтесь в ЗАО Фирма «Август»: Россия, 129515, Москва, ул. Цандера, 6
Тел.: (095) 787-08-00, 363-40-01. Тел./факс: (095) 787-08-20



Юбилей

ФИРМА «АВГУСТ» ГЛАЗАМИ ДРУЗЕЙ
Предоставляем слово друзьям, партнерам, конкурентам...**«НАШЕ СОТРУДНИЧЕСТВО
УСПЕШНО»**

БОБНИК Владимир Дмитриевич,
глава Московского представительства
«Дау АгроСаенсес»



Сотрудничество между нашими компаниями берет начало с 1996 года, когда фирма «Август» приобрела у нас небольшую партию готового препарата трефлан. Таким образом, все начиналось с небольшого контракта, а вылилось в серьезные деловые взаимовыгодные отношения через производство в Вурнарах гербицидов нашей компании, а именно лонтрела-300, зеллека-супер, трефлана, из технических компонентов и по рецептуре «Дау АгроСаенсес». С 2003 года «Август» начал формуляцию нового гербицида для зерновых культур прима. В результате годовой товарооборот между компаниями вырос до нескольких миллионов долларов США, а сотрудничество признано обеими сторонами успешным. Наше взаимодействие строится на деловом и конструктивном подходе в развитии

совместных бизнес-проектов; соблюдении принципа взаимной выгоды и непреклонном выполнении достигнутых договоренностей; на одинаковом понимании важности развития сельского хозяйства России через производство и поставки современных, высококачественных ХСЗР, экономически доступных практически всем сельхозпроизводителям.

Уровень производства на ВЗСП мы рассматриваем как соответствующий мировым стандартам.

Если сказать коротко, то в единстве наша сила. У нас имеются долгосрочные и новые проекты, которые предстоит еще развивать с «Августом». Больших успехов и процветания вашей фирме!

**«СОТРУДНИЧАТЬ С ВАМИ
УДОБНО И ВЫГОДНО»**

ДОЛАБЕРИДЗЕ Светлана Демьяновна,
генеральный директор
ООО «Агролига России»

Компания «Август» стала одной из первых отечественных фирм-производителей пестицидов в новой России. В 90-е годы, в самое трудное для сельского хозяйства страны время, фирма поддержала отечественных сельхозпроизводителей своей гибкой кредитной политикой, широким спек-

ром продукции, предоставив пакеты для хозяйств с разным уровнем доходов. И сейчас «Август» остается флагманом



отечественного рынка ХСЗР. Широкая сеть представительств в разных регионах, желание развивать свой бизнес и расширять его вместе с дистрибьюторами (в том числе и с «Агролигой России») делает сотрудничество с этой компанией удобным и взаимовыгодным.

За счет регистрации собственных брендов «Август» смог значительно расширить паллету предлагаемых сельхозпроизводителям препаратов. Все эти шаги позволили компаниям-дистрибьюторам, в том числе и нашей, постоянно расширять продажи пестицидов фирмы.

Конечно, нельзя сказать, что хозяйства приобретают препараты только одного производителя. Однако есть хозяйства, которые ориентированы на продукцию «Августа», и таких очень много. Об этом свидетельствуют данные по объемам продаж во всех регионах России.

Письмо читателя

Многоуважаемые коллеги! Я проработал в защите растений сорок лет, и мне отраднее сознавать, что химия шагнула от протравителя гранозан до виала ТТ. На полях нашего Калининского района Саратовской области не найдешь головни. Многие коллективные и фермерские хозяйства применяют для обеззараживания посевного материала «августовские» препараты бункер, виал ТТ. С сорняками на посевах зерновых успешно справляется магнум и другие гербициды фирмы, а с вредителями – как уже известные кинмикс и шарпей, так и инсектицид нового класса танрек.



Продукцию «Августа» хорошо знают и садоводы-любители, большим спросом пользуется «удачный подарок».

Поздравляю сотрудников фирмы «Август» с 15-летним юбилеем! Желаю успехов в защите растений и личного счастья! Замечательно, что наши ученые разрабатывают новые химические средства защиты на благо всего российского сельского хозяйства.

Валерий Георгиевич МАКСИМОВИЧ,
бывший начальник Калининской
районной СТАЗР Саратовской области

Поздравляем!

Алтайскому НИИСХ – 55 лет

В настоящее время Алтайский НИИ сельского хозяйства является одним из ведущих в Сибири и единственным на Алтае специализированным научно-исследовательским учреждением по проблемам земледелия, селекции и семеноводства сельскохозяйственных культур.

Ученым института есть чем гордиться. На полях Сибири широко используются сорта яровой мягкой, твердой и озимой пшеницы, озимой тритикале, овса, пивоваренного ячменя, ярового рапса и других культур, созданные алтайскими селекционерами. Разработанные и усовершенствованные в лабораториях АНИИСХ высокоэффективные ресурсо- и энергосберегающие технологии возделывания сельскохозяйственных культур, экологически безопасные системы удобрений и защиты растений от комплекса



вредных организмов находят все большее применение в хозяйствах края и соседних регионах.

К 55-летию со дня основания института была приурочена VIII международная конференция «Аграрная наука – сельскохозяйственному производству Сибири, Монголии, Казахстана и Кыргызстана», проходившая с 26 по 28 июля 2005 года. В ней приняли участие ученые не только Сибири, но и сопредельных государств.

«Поле Августа»

На снимках: директор АНИИСХ В. В. Яковлев и руководитель Алтайского селекцентра Н. И. Коробейников; участники семинара в КХ Н. И. Апасова.



Справочное бюро

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

Галяутдинов Айдар Фоатович,
директор ООО «Агрофирма
«Заинский сахар»
Заинского района Республики Татарстан
Тел.: (85558) 36-8-05, 36-9-14

АБЕЛЕНЦЕВ Виктор Иванович,
начальник лаборатории фунгицидов,
протравителей семян, бактерицидов
ВНИИХСЗР, г. Москва
Тел.: (095) 677-64-70

ХАЛИУЛЛИН Марат Фаридович,
глава представительства фирмы
«Август» в Республике Татарстан,
г. Казань
Тел.: (8432) 91-09-15, 50-22-90

ВИАЛ ТТ

№1
В РОССИИ

**СИЛЬНОДЕЙСТВУЮЩИЙ
МАЛОРАСХОДНЫЙ
ПРОТРАВИТЕЛЬ**

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

сентябрь 2005
№ 9
121
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 № 1498
Тираж 10 000 экз.

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

Перепечатка материалов
только с письменного
разрешения редакции.