



Управляющий Директор Группы компаний «АгроТерра» Патрик Гидирим. Обращение

Коллеги, друзья!

Шесть лет назад, в 2008 году, мы начали создавать компанию с чистого листа. Мы не преследовали цели построить самую большую компанию, нашей миссией было построить компанию, которая смогла бы быть лидером российского агробизнеса по операционной эффективности, передовым технологиям и ответственному подходу, и не исключали возможность, что когда-нибудь эта компания сможет достойно войти и на мировой рынок. Россия в целом имеет отличный потенциал стать одним из лидеров мирового агробизнеса. Наша миссия остается неизменной и по сей день!

Всю шестилетнюю историю нашего развития можно условно разделить на **ТРИ ЭТАПА**:

ПЕРВЫЙ ЭТАП — приобретение и строительство производственных мощностей. Нашими первыми шагами стали поиск и формирование земельных массивов с хорошим производственным потенциалом. Регион Центрального Черноземья был выбран нами не случайно, он предоставляет наиболее благоприятные условия для того, чтобы воплотить нашу миссию в относительно короткие сроки. Под производственными мощностями мы понимаем не только покупку земельных массивов, но и формирование команды профессионалов, покупку самой современной сельскохозяйственной техники, строительство мощностей по хра-

нению продукции, построение системы корпоративного управления, которая совмещала бы делегирование полномочий людям на местах с надлежащим контролем возникновения возможных рисков.

ВТОРОЙ ЭТАП — настройка всей производственной деятельности. В 2009 году мы собирали урожай с 18 тыс. га, а уже летом 2013 года — со 195 тыс. га. За очень короткий промежуток времени мы выросли в 10 раз, поставили на ноги нашу производственную модель и достигли высоких результатов по урожайности, себестоимость при этом снизилась.

Наступил **ТРЕТИЙ ЭТАП** — улучшение и повышение эффективности всех составляющих бизнеса Группы компаний «АгроТерра». Мы работаем над улучшением нашей производственно-логистической цепочки, уделяем большое внимание потребностям наших ключевых клиентов. Сейчас наша задача — не просто быть надежным поставщиком, а стать поставщиком номер один.

В заключение я бы хотел пожелать всем сотрудникам Группы компаний «АгроТерра» сохранять боевой дух и хорошее настроение. Прилагать максимум усилий, чтобы получить высокий результат. Постоянно улучшаться — работать над собой, повышать свой профессионализм. Помогать и уважительно относиться друг к другу. Жить нашими ценностями!

Группа компаний «АгроТерра» стала одним из победителей «Премии HR-бренд 2013»



Корпоративный проект «Биржа прогнозов» Группы компаний «АгроТерра» получил высокое признание ведущих экспертов в области HR (ред. управление персоналом) и был отмечен наградой третьей степени в номинации «РЕГИОН» в рамках прошедшей ежегодной церемонии награждения победителей «Премии HR-бренд 2013»*.

Традиционно церемония собирает лучших российских и зарубежных специалистов в области Управления персоналом. В этот раз в конкурсе участвовало более 80 проектов, поданных на конкурс самыми разными компаниями из России и стран СНГ. Из них было выбрано 50 лучших, они и боролись за победу в конкурсе.

«Премия HR-бренд 2013» была представлена в пяти основных номинациях: «СТОЛИЦА» — проект, реализованный в Москве, «СЕВЕРНАЯ СТОЛИЦА» — проект, реализованный в Санкт-Петербурге, «РЕГИОН» — проект,

реализованный в одном или нескольких регионах России, исключая Москву и Санкт-Петербург, «ФЕДЕРАЦИЯ» — проект, реализованный в нескольких регионах России, включая Москву и/или Санкт-Петербург, «МИР» — проект, реализованный в России и других странах мира.

Все проекты-участники «Премии HR-бренд» прошли многоуровневую, состоящую из экспертного совета и жюри конкурса, независимую систему судейства, в ходе которой определились финалисты и победители первой, второй и третьей степеней.

Проект «Биржа прогнозов», представленный ГК «АгроТерра» — это электронная система прогнозирования наиболее важных для компании показателей. В качестве первого пробного этапа для построения прогнозов была выбрана тематика «Прогнозирование цены на пшеницу 4-й класс». За время реализации проекта (с октября 2013 года) его участниками — сотрудниками «АгроТерра» из разных регионов — было подано порядка 2500 прогнозов, выявлены тенденции изменений по прогнозируемым показателям, получено фактическое видение коллег.

Каждый месяц в рамках «Биржи прогнозов» на основе данных реальных продаж выявлялись наиболее точные прогнозы, а трое победителей получали пусть и небольшие, но реальные денежные премии. «Биржа прогнозов» — важный инструмент формирования единого поля коммуникации между сотрудниками разного уровня, а также вовлечения в основную деятельность ГК коллег, которые в рамках своей рабочей деятельности прямого отношения к производству зерна не имеют. Сейчас «Биржа прогнозов» готовится открыть новые рынки, в которых сможете принять участие и вы. Подробности читайте в следующем выпуске «ВЕСТНИКА».

В этом выпуске:

ПОСЕВНАЯ

Ключевое мероприятие годового цикла любого агропредприятия. О том, как к ней готовятся в условиях Штабных учений и на полях Группы компаний...

2



ОРГАНИЗАЦИЯ

Директор по финансовым и административным вопросам ГК «АгроТерра» Анна Федорова рассказывает о том, что такое «Система корпоративного управления» и для чего она нужна

2

ЛЮДИ

Михаил Конарев, Инженер по сельскохозяйственной технике ГК АгроТерра (г. Курск), триумфально дебютировал на областных соревнованиях по бодибилдингу, где он занял 1-е место

4



Аппаратчик обработки зерна из Горшечного Роман Проскурин рассказывает о своем хобби — ландшафтном зодчестве

4

От редактора

Уважаемые читатели!

Рад встретиться с вами на страницах первого пилотного выпуска корпоративной газеты Группы компаний «АгроТерра» — ВЕСТНИК АГРОТЕРРЫ.

Любое общение, коммуникация — это дорога с двухсторонним движением, где каждый участник играет свою очень важную роль. Наш ВЕСТНИК — не исключение, он создается общими усилиями всех сотрудников компании! Если вы давно хотели поделиться своим мнением с коллегами, если у вас есть о чем рассказать, есть предложения по наполнению газеты и по ее оформлению, помните, редакция ВЕСТНИКА всегда рада вас выслушать.

Надеюсь, в этом выпуске вы найдете интересную и полезную для себя информацию.

Сергей Ивлиев, Менеджер по коммуникациям ГК «АгроТерра»



К посевной готовы!

Посевная в реальных жизненных условиях — ключевое мероприятие годового цикла любого агропредприятия. Посевная кампания — это не только сев, но еще и тщательная подготовка с точки зрения техники, семян, удобрений, погодных условий...!

В середине марта в живописном уголке Подмосковья в курорт-отеле «Царьград» собрались пять (по количеству холдингов) команд, чтобы показать уровень профессионального мастерства и подготовки, а также обменяться опытом в рамках ставших уже

традиционными Штабных учений «ПОСЕВНАЯ».

«ПОСЕВНАЯ» носит соревновательный характер, ведь как иначе — в реальных условиях жизнь тружеников полей и есть постоянные соревнования, а еще состязание объединяет и укрепляет командный дух!

Борьба выдалась, действительно, нешуточной, и вот, по итогам двухдневной кропотливой работы определен победитель. Им стал Тульский холдинг, а второе и третье места взяли Пензенский и Курский холдинги соответственно.

Подобные штабные учения — не просто хо-



роший задел на предстоящие работы, это еще и отличный способ повысить уровень своих профессиональных знаний и навыков, по-

знакомиться с коллегами из других регионов, обменяться опытом, проявить себя, да и просто хорошо провести время с коллегами!

Видеоролик о том, как проходили Штабные учения «ПОСЕВНАЯ» вы можете посмотреть на сайте Группы компаний «АгроТерра» www.agroterra.ru



Полевая кухня

Как подкормим, ...то и пожнем!

Температурные аномалии со знаком «плюс» стали причиной собственных рекордов в Группе компаний «АгроТерра». Так, в Курской области, в хозяйстве с говорящим названием «Новая жизнь», работа уже кипит вовсю. Еще ни разу агрономы не открывали сезон в марте. В период обработки растений удобрениями последние несколько дней подряд, днем и ночью в полях трудятся наши коллеги. Для них началась в буквальном смысле слова «жаркая» пора. Несколько единиц техники курсируют по полю, устланному ровной зеленой травой. Это озимая пшеница, которую после «снежной спячки» нужно, как здесь говорят, подкормить. За рационом «полевой кухни» лично наблюдает директор по производству курского подразделения «АгроТерра».

«Началась подкормка озимой пшеницы азотными удобрениями, это аммиачная селитра. Три дня работают два агрегата, которые разбрасывают минеральные удобрения. Здесь 2140 гектаров озимой пшеницы, 1124 из них уже подкормили. К тому же удобрили 108 гектаров озимого рапса, который благополучно перезимовал, а это значит, что мы провели хорошую работу в прошлом году», — говорит Владимир Нагорных.

Рацион озимой пшеницы хоть и богат на витамины и микроэлементы, разнообразием не отличается. На завтрак, обед и ужин — селитра. Зато от такой подкормки рост сельскохозяйственной культуры происходит буквально на глазах. В этом неоднократно убеждался директор по производству Владимир Нагорных, для которого сельское хозяйство — дело всей жизни. Неслучайно сын пошел по его стопам. Теперь на поле работает семейный подряд Нагорных. Если агроном постарше иногда отлучается с полей, то молодой специалист проводит на природе круглые сутки. Александр, как и отец, «живет» работой. «В поле время летит очень быстро, не замечаешь, как проносятся недели», — говорит агроном. Он постоянно анализирует состояние почвы и пшеницы. К тому же контроль над трактористами-машинистами всегда идет на пользу последним.

Рассказывает агроном «АгроТерра» Александр Нагорных: «Техника полностью автоматизирована.

На компьютере водитель задает параметры, и машина сама с точностью до сантиметров обрабатывает заданный участок. Человеку только остается контролировать процесс».

Прошли те времена, когда трактористы под палящим солнцем часами управляли неудобным механизмом. Сейчас механизаторы ГК «АгроТерра» проводят рабочие дни в кабинах дорогой современной техники. В каждой машине есть бортовой компьютер с сенсорным дисплеем и кондиционер. Значительно удобнее стало и само управление. Неслучайно наша компания считается одной из самых стремительно развивающихся в сельскохозяйственном бизнесе, на ее вооружении стоят последние технологии, о которых несколько лет назад могли только мечтать. При помощи специальной навигационной системы можно отслеживать каждое действие тракториста-машиниста. Имея подключение к интернету и компьютерное устройство с установленной программой, агроном в любой момент может посмотреть, с какой скоростью двигалась машина, сколько раз и где она останавливалась. При таком бдительном контроле дисциплина в команде близка к идеальной. От агронома ничего не скроешь, да и ребята в команде все как на подбор, порядочные и трудолюбивые. Каждый тракторист-машинист за сутки удобряет 200 гектаров. На один гектар расходует 150 кг селитры. Во время второй подкормки это количество уменьшится на треть.

«Сейчас у нас первый этап подкормки, дней через 10 будет второй. А потом уже будем анализировать ситуацию на полях. Появляются вредители — начинаем обрабатывать, появляются болезни — аналогично. Гербицидные обработки от сорняков у нас обязательны. За культурой нужно все время следить», — утверждает агроном «АгроТерра» Александр Нагорных.

Предприятие полностью обеспечено удобрениями. Нужды нет и в семенах. Готовность к севу подсолнечника, сои, ячменя стопроцентная. Уже сейчас на полях идет боронование. Это обязательный агротехнический прием, который предохраняет почву от высыхания и выравнивает ее.

Рассказывает Владимир Нагорных, директор по производству «АгроТерра»: «Семена покупаем на семенных заводах. Они с сертификатами. Даже несмотря на это мы подаем семена в контрольно-семенную инспекцию на проверку соответствия стандартам. Они уже обработаны от болезней, от вредителей. То есть имеют начальную защиту». «Поверхность земли еще не достаточно прогрета», — говорит Владимир Нагорных, — к тому же по прогнозам еще будут ночные заморозки, поэтому начинать посевные работы пока рано».

Полевая кухня еще продолжает подкормку озимой пшеницы. Для нас, работников с/х промышленности, начинается самая ответственная пора. Что посеем, то и пожнем.



ОРГАНИЗАЦИЯ

Системы



Корпоративное управление — что это за система?

Система корпоративного управления — это совокупность инструментов и методов управления, которые позволяют обеспечить баланс оптимального контроля и эффективного принятия решений. Система корпоративного управле-

Corporate governance (англ. Система корпоративного управления) — модное словосочетание, которое вошло в обиход многих российских и зарубежных компаний. «АгроТерра» — не исключение. О том, что означают слова «Corporate governance», для чего нужна «Система корпоративного управления» и какие процессы она включает, ВЕСТНИК беседует с Директором по финансовым и административным вопросам ГК «АгроТерра» Анной Федоровой.

ния регулирует также взаимоотношения собственника (инвестора) и наемного руководящего состава компании/предприятия.

А если компания не имеет Системы корпоративного управления, что может ее заменить?

В компании, которая существует в современ-

ных реалиях, ее не может не быть. То есть, любая компания имеет свою собственную Систему корпоративного управления, другое дело, что элементы такого управления могут быть разрознены и степень эффективности работы этой системы тоже может быть различной. В «АгроТерра», например, Система

корпоративного управления включает целый ряд документов и регламентов, различные системы принятия решений, — это и так хорошо знакомое руководящему составу Группы «прогресс ревью» (ред. встреча руководящего состава, которая проходит раз в месяц, и на которой рассматриваются резуль-



«Ожидания позитивные...» — мнение эксперта

Бизнес-аналитик ГК «АгроТерра» по рынкам Евгений Рубинчик рассказывает ВЕСТНИКУ о том, чем живет сейчас сельскохозяйственный мир

Корр.: Евгений, что сейчас происходит в мире на сельскохозяйственных рынках, чем они живут, что интересно?

Участники рынков зерна и масличных стран Северного полушария сейчас распродают запасы, которых в этом году осталось немало. В США, Европе, России и Украине всех волнует состояние озимых, подвергающихся основным рискам в зимний и весенний периоды.

Со стороны предложения значительное влияние на мировой рынок оказывают новости из далеких южноамериканских государств, где сейчас проходит уборочная кампания. Постоянная переоценка будущего урожая в этих странах, неравномерные поставки и логистические проблемы в коротком периоде добавляют неопределенности на рынках, раскачивая маятник цен то вверх, то вниз, причем амплитуда колебаний биржевых и экспортных цен сейчас очень велика для пшеницы, кукурузы и особенно масличных — рапса и сои, цены на которые в динамике напоминают горный массив.

Мировой спрос в последние месяцы прибавил уверенности поставщикам. Лидеры мирового импорта — страны Азии и Ближнего Востока — бурно закупают зерно в рамках тендеров и на открытом рынке. При этом они склонны часто менять поставщиков, с большим вниманием относиться к качеству товара и условиям поставки. Нередко уже состоявшиеся сделки отменяются по различным техническим причинам. Все это затрагивает результаты работы конкретных производителей и поставщиков, но главное, отражается на общемировых индикаторах «пульса рынка» — биржевых фьючерсах*.

Сейчас можно сказать однозначно, что текущие контракты волнуют участников рынка меньше, чем будущий сезон. Они внимательно изучают динамику фьючерсных цен, читают прогнозы ведущих экспертов. Сбудутся эти прогнозы или нет, покажет только время.

Корр.: Какую долю мирового экспорта составляет российское зерно? Где оно пользуется спросом?

Россия уже много лет подряд находится в числе ведущих игроков мирового экспортного рынка зерна. Наш главный экспортный сельхозтовар — пшеница. Согласно последней оценке американских экспертов, у России

в текущем сезоне будет 5-е место — 10,8%. Результат весомый, но перспективы еще более впечатляющие.

Российское зерно традиционно популярно на Ближнем Востоке и в Северной Африке, куда оно отправляется как большими океанскими судами, так и мелководными коасстерами и баржами. Экспортеры российской пшеницы выигрывают один за другим почти все египетские тендеры подряд, опережая конкурентов и умело адаптируясь к новым требованиям покупателей. К удивлению экспертов недавно были успешно освоены новые экзотические направления поставок, такие, например, как Мексика и Нигерия.

Но главный сюрприз преподнесла российская кукуруза. В текущем сезоне она, наконец, стала полноценным экспортным товаром, востребованным даже в Западной Европе и Южной Корее.

Корр.: Насколько прибыльным занятием является экспорт, в том числе и для российских хозяйств, производящих зерно?

Экспортные цены в российских портах сейчас высоки в определенной степени благодаря нестабильности на Украине и геополитическим аспектам в Черноморском регионе. При этом экспортеры осуществляют закупки на внутреннем рынке в рублях по возросшему долларовому курсу. Таким образом, для них все складывается благополучно.

Активный экспортный спрос стимулирует рост внутренних цен. Его уже ощущают не только на Юге, но и в относительно удаленных от портов регионах Черноземья. Производители могут выбирать контрагентов как среди переработчиков, так и среди экспортеров. Закупочные цены в российских регионах успели подрасти с начала года. Причем темп их роста был в среднем выше, чем темп обесценивания рубля. Ценовая поддержка со стороны экспортеров позволит большему числу хозяйств найти необходимые средства на посевную кампанию в полном объеме.

Корр.: Чем современная ситуация в России отличается от той, которая была, например, пять лет назад?

Многим, и даже очень существенно. Подтянулась инфраструктура, рынок стал более прозрачным, исчезли некоторые административные барьеры, возросло взаимное



МИР В ФОКУСЕ

доверие. В общем, рынок стал в большей степени представлять собой единое пространство, а не набор разрозненных локальных рынков со своими законами. Все более справедливым кажется выражение трейдеров: «цена в любой точке России известна, когда знаешь цену в Новороссийске».

Постепенно меняется отношение участников рынка к своему бизнесу. Среди них больше становится тех, кто готов поступиться частью сиюминутной выгоды ради минимизации рисков в долгосрочной перспективе и устойчивого развития. Однако массовое распространение срочных договоров или форвардов еще впереди.

Корр.: Сейчас на российском рынке работают как российские, так и зарубежные компании. Чем привлекают зарубежного инвестора в российское село? Каким странам интересен наш сельхозсектор? Отличается ли подход к работе крупных российских компаний от западных?

Совершенно верно. Иностраный капитал и менеджмент все чаще можно встретить в российском АПК. Первыми, естественно, в Россию пришли глобальные трейдеры, открыв представительства и начав поиск сырья для поставок. С тех пор многое изменилось. Инвестиции дошли до сферы переработки, а затем и до самого сельского хозяйства. Сегодня глобальные торговые и финансовые структуры производят продукцию, работают над повышением урожайности и качества, применяя самые современные технологические и управленческие подходы. Российское сельское хозяйство, как направление для инвестирования, интересно как Западным (европейским и американским), так и Восточным (японским и корейским) компаниям. Привлекает инвесторов плодородная неосвоенная земля и безграничные возможности, которые она может раскрыть при правильном подходе к делу.

Сейчас все сильнее стираются различия между российскими и иностранными компаниями. Современные технологии и новые управленческие подходы получают все большее распространение.

Корр.: Что ожидают аграрии в России от 2014 года? Каков прогноз?

По первым осторожным оценкам производство зерновых должно будет оказаться не ниже среднего за последние годы уровня. Ценовые ожидания производителей также умеренно позитивные.

* Биржевые фьючерсы — это сделки со стандартным зерном, заключенные на бирже и имеющие фиксированный срок исполнения. Их цена не фиксируется. Она служит важным ориентиром для всех, кто торгует зерном в любой точке мира без участия биржевых посредников (брокеров).

бывают разные...

таты деятельности компании за прошедший период и принимаются совместные бизнес-решения).

Известный большинству сотрудников «АгроТерра» электронный документооборот «ДокПроф» — это составная часть Системы корпоративного управления. Не так давно в Группе компаний прошел один из циклов проекта «Банк Идей», где сотрудники оставляли свои отзывы о существующих «процессных» проблемах, много было комментариев и по поводу ДокПрофа. Зачем вообще в «АгроТерра» был введен электронный документооборот?

«АгроТерра» — это молодая компания, за 5 лет с мо-

мента своего образования она серьезно выросла, иногда этот рост был гиперактивным, что свойственно компаниям, которые завоевывают рынок. На определенном этапе развития с ростом численности сотрудников и увеличением цепочки ответственных за принятия решений и был внедрен ДокПроф. На тот момент это было существенным ускорением и упрощением процесса принятия решений, позволяющим также обеспечить лучший контроль. Компания продолжала расти, процессы становились более сложными, возникали срочные потребности, которые нужно было решать быстро, а ДокПроф постоянно модернизировался

с учетом этих потребностей и процессов, иногда довольно спонтанно. В итоге получилось «лоскутное одеяло», сшитое из отдельных отрезков ткани, которыми хотели укрыться все, но которое нельзя назвать удобным ни с точки зрения функционала, ни с точки зрения технической поддержки.

Какая работа ведется в плане улучшения организации функционирования Системы корпоративного управления в целом и ДокПрофа в частности?

Сейчас основной фокус направлен на упорядочение системы УПП (ред. управление производственным предприятием), ведь УПП — важнейшее

звено в организации работы нашей производственной деятельности, учета и контроля материальных ценностей. Что касается ДокПроф, мы прислушиваемся к отзывам наших сотрудников и не только в «Банке Идей». В перспективе мы «растим» замену ДокПрофу. Так в рамках ОЦО (ред. Объединенный Центр Обслуживания) мы закончили тестирование альтернативного продукта OpenText ЕСМ и приняли решение о его внедрении. По признанию многих мировых и российских экспертов, ЕСМ является наиболее совершенным решением для процессного менеджмента. Программа позволяет организациям эффективно использовать

свои интеллектуальные ресурсы, принципиально перестраивать работу с корпоративной информацией, контролировать риски, повышать безопасность, наращивать конкурентные преимущества. ЕСМ легко внедрить, она предлагает большой выбор отраслевых решений, удобна для рядовых пользователей.

Одним из плюсов предлагаемой системы является то, что многие существующие на сегодняшний день бизнес-процессы там уже алгоритмизированы оптимально. Таким образом, предлагаемые сценарии мы сможем использовать для приведения наших процессов «лучшим практикам».

Оценивая нашу Систему корпоративного управления по 10-ти бальной

шкале, сколько баллов вы дадите?

Ставить оценку самим себе всегда сложно: всегда знаешь свои недостатки и не можешь недооценить достоинства — это очень субъективно. По собственному опыту работы, в том числе в западных компаниях с вековой историей, могу сказать, что организация процессов в «АгроТерра» находится на неплохом уровне: в чем-то, конечно, мы уступаем, а вот в чем-то существенно опережаем другие, даже очень «продвинутые», компании. Сейчас мы находимся на уровне 5–6, и, чтобы подняться выше, нужно проделывать большую работу. Стремясь вверх к десятке, всегда нужно оставлять немного места для того, чтобы повысить планку, ведь это место для роста, развития и улучшения.



Условия труда рядовых сотрудников — приоритет для руководителей!



ЛЮДИ

Территориальными директорами (на уровне холдингов) и директорами хозяйств были разработаны планы по улучшению условий труда сотрудников на местах. Планы включают комплекс мер по улучшению условий в конкретном хозяйстве с исполнением в среднесрочной (несколько месяцев) и долгосрочной (до года) перспективе. Исполнение запланированных мероприятий внесено в список приоритетов индивидуальных планов для руководителей и носит особо важный характер.

В любой компании без исключения условия труда оказывают непосредственное влияние на уровень вовлеченности, а значит способствуют тому, чтобы

сотрудники выполняли свою работу как можно лучше. Мировые и российские исследования показывают, что вовлеченность сильно влияет на повышение общей эффективности работы компании, имеет непосредственную взаимосвязь с результатами бизнеса, влияет на совокупный доход, прибыль, делает компанию крепким и устойчивым игроком на рынке жесткой конкуренции. Высокая прибыль, в свою очередь, оказывает влияние на доходы сотрудников и также повышает вовлеченность.

О том, как исполняется план по улучшению условий труда сотрудников ГК «АгроТерра», мы будем рассказывать в следующих выпусках ВЕСТНИКА.

В здоровом теле



На прошедших соревнованиях Курской области по бодибилдингу был замечен наш коллега Михаил Конарев. Инженер по сельскохозяйственной технике ГК «АгроТерра» (г. Курск) пришел туда вовсе не поглазеть на мускулистые тела, а продемонстрировать собственное тело

Для молодого человека это выступление было дебютным в спортивной карьере, однако это не помешало ему стать лучшим культуристом в весовой категории до 85 кг. Триумф нашего парня наблюдали несколько сотрудников компании, и уже на следующий рабочий день Михаила Конарева встречали в офисе овациями.

— Михаил, как тебе удалось стать местным Шварцнегером?

— Я уже давно занимаюсь бодибилдингом. Всего лет 7. Последние 2 года это уже перешло на более серьезный уровень. Ежедневные упражнения, тренер, пра-

вильное питание. Все же профессионалом себя назвать не могу. Это мое хобби.

— Чтобы добиться такого эффекта, нужно поднимать штангу?

— Не только. Конечно, железо приходится тягать. Но кроме этого успех невозможен без кардио тренировок. Например, я бегаю по порожкам, чтобы «подсушиться». Плюс очень важно питание. Только соблюдая все эти условия, можно чего-то добиться в бодибилдинге. Это ведь не тяжелая атлетика. Здесь важен не столько размер мышц, сколько их рельеф. Для этого нужно избавляться от лишней жидкости в организме, подкожный слой жира должен быть максимально тонким. Достичь такого результата крайне сложно. Я провожу в зале не менее 2-х часов.

Ежедневный рацион нашего силача состоит из 1 кг отварной курицы с рисом или гречкой без масла. На столе обязательно должна быть капуста белокочанная или пекинская. В течение дня Михаил выпивает 20 белков куриного яйца. Желтки при этом просто выбрасывает. И так каждый день за полгода до соревнований. Сейчас он продолжает чемпионскую диету, впереди новые турниры. На этот раз инженер хочет покорить своими мускулами Воронежскую и Белгородскую области.

Коллектив ГК «АгроТерра» поздравляет своего сотрудника с золотой медалью и желает ему быть чемпионом во всех начинаниях.



Умелец из Горшечного

Ландшафтное зодчество — ремесло для нашего времени довольно редкое, но востребованное! Уж очень радуют измученный современным бытом глаз деревянные изразцы в саду

Не так давно, — чуть больше полугода назад, — на наш элеватор в Горшечном (Курская область) на работу, на должность аппаратчика обработки зерна, пришел Роман Проскурин. Роман имеет высшее образование — отучился на инженера в Воронежском государственном техническом университете, а сейчас еще и совмещает свою основную работу с должностью мастера погрузо-разгрузочных работ, одним словом, трудится не покладая рук.



Прошлым летом Роман увлекся ландшафтным зодчеством. Он и раньше мастерил по хозяйству, но вот творчеством, по его словам, занялся впервые.

«Пошло с того, что теща праздновала день рождения. Думал, какой же подарок ей преподнести, да и она сама просила что-нибудь интересное для сада смастерить, так и получилось первое творение — декоративный колодец. Всем родственникам и знакомым понравилось, они и стали первыми заказчиками. Так появились другие колодцы и мельницы. А еще у меня дочка в прошлом году родилась, сейчас подрастает — понадобилась детская площадка, чтобы было место, где играть».

Слава о мастере из Горшечного дошла до Старого Оскола, поэтому сейчас Роман мастерит не только для родственников, знакомых и соседей. Уже есть заказы из города. В планах автора создать большую детскую горку с домиком сверху, где сможет резвиться не только его дочка, которой 8 апреля исполнился годик, но и вся окрестная детвора. Самым главным приоритетом в жизни Роман считает свою семью, именно семья поддерживает его и вдохновляет на самые смелые художественные задумки!



Ваших писем мы ждем по электронной почте: Vestnik@agroterra.ru или по адресу: 125047, г. Москва, ул. 1-я Брестская, д. 29, 4 этаж с пометкой ВЕСТНИК АГРОТЕРРА

Над выпуском работали:

Патрик Гидирим, Анна Федорова, Евгений Рубинчик, Тимур Кузнецов, Татьяна Гуляева.

Редактор: Сергей Ивлиев

Макет и верстка: РА «WHITE»