



Директора на планерке:

Руководители предприятий расскажут — что ждет предприятия?

» 4

«Уральский»: при чем здесь Путин?

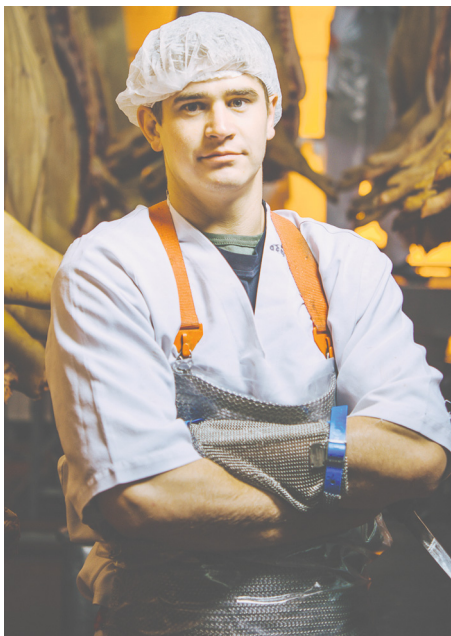
Как свинокомплекс превратил случайные слова президента в свою прибыль

» 10

Овощи или мясо?

Новогодние рецепты от директоров мясокомбинатов

» 16



Нас стало больше!

Об итогах 2019 года » 8

Назначения



Литвинова Юлия Сергеевна,
руководитель
службы маркетинга
департамента коммерции
ООО «АГ-УК»



Петренко Сергей Николаевич,
региональный
директор по логистике
ООО «АГ-УК»



Русалимова Юлия Анатольевна,
заместитель директора
по производству, АО
«Аграрная Группа МП»

О прекращении деятельности Кемеровского мясокомбината

Андрей Тютюшев, председатель совета директоров АО «Сибирская Аграрная Группа»

Действительно, принято решение о закрытии Кемеровского мясокомбината. В течение полугода я пытался встретиться с губернатором Кемеровской области, чтобы найти другие варианты решения этого вопроса, и также рассмотреть увеличение объемов производства на «Чистогорском» и «Славино». Кроме этого, «Аграрная Групп-

па» была готова реализовать проект создания племенного репродуктора на площадке птицефабрики «Ясногорская».

Но, к сожалению, чувствуется незаинтересованность областной власти в данном секторе экономики. Поэтому мы отказались от инвестиционных проектов на территории Кузбасса.

До сегодняшнего дня Кемеровское предприятие занималось мясопереработкой. Но в связи с приобретением СПК «Чистогорский» и ООО «Славино» соответствующее подразделение будет создано там. Холдингу экономически не эффективно содержать две мясоперерабатывающие площадки в одном регионе.

Продукция Томского мясокомбината вошла в число «100 лучших товаров России»!



«Пельмени с маслицем» Томского мясокомбината стали лауреатами всероссийского конкурса «100 лучших товаров России», а сардельки «Колобки с сыром» — дипломантами.

— Получение данного статуса — еще одно подтверждение высокого качества на федеральном уровне, — считает Андрей Васильев, директор Томского мясокомбината. — Оба наших продукта появились в продаже в 2018 году и сразу нашли своего покупателя. Теперь, имея в копилке данную награду, и пельмени, и сардельки смогут завоевать еще большее признание у потребителя.



АО «Кудряшовское» получило «УАЗ-Патриот» за победу в трудовых соревнованиях

Шесть работников свинокомплекса АО «Кудряшовское» стали победителями областных трудовых соревнований в своей профессии. Само предприятие стало первым в номинации «Лучшие экономические показатели среди сельскохозяйственных предприятий с выручкой свыше 1 млрд рублей».

Губернатор региона Андрей Травников вручил директору предприятия Сергею Горбачеву сертификат на автомобиль «УАЗ-Патриот», поблагодарив за личные достижения сотрудников и всего предприятия.

— Мы участвуем в этих соревнованиях уже много лет и благодаря результатам серьезной работы



всегда входим в число призеров, в следствии чего, с 2008 года в нашем автопарке появилось пять автомобилей и два трактора. Все они «трудятся» в сфере растениеводства, которая для нашего предприятия является одной из ключевых. Новый автомобиль также подключится к оперативной работе в полях, — говорит Сергей Горбачев.



Помогли кузнице кадров: «Аграрная Группа» отремонтировала аудиторию в ОмГАУ

«Аграрная Группа» выделила миллион рублей на ремонт аудитории Омского государственного аграрного университета (ОмГАУ) — надежного партнера, занимающегося подготовкой высококвалифицированных кадров в сфере животноводства.

В помещении была проведена полная реконструкция — деревянные окна заменили на пластиковые, установили натяжной потолок, заменили электропроводку, системы отопления и освещения, отреставрировали стены, перестелили пол.

— Наша аудитория стала просторнее, светлее и красивее после капитального ремонта, — говорит

Геннадий Хонин, ректор Института ветеринарной медицины и биотехнологии при университете. — Здесь обучаются будущие ветеринарные врачи — более 150 студентов в день! В дальнейшем мы хотим использовать это помещение еще и для проведения крупных научных конференций.

ОмГАУ ежегодно выпускает десятки молодых специалистов в областях ветеринарии, зоотехнии и экологии. Сейчас на предприятиях «Аграрной Группы» трудится 63 выпускника ОмГАУ, 25 из них — на руководящих должностях. Самое большое количество — 23 человека — трудится на свинокомплексе «Уральский».

Свинокомплекс «Томский» поздравил светленский детский сад с 30-летием!

Свинокомплекс «Томский» поздравил детский сад поселка Светлый с 30-летием, вручив маленьким воспитанникам детские книги.

— Детский сад поселка уже 30 лет дарит счастливое детство маленьким светленцам. Многие

наши работники водят в него своих детей, а некоторые наверняка и сами в него ходили, — рассказывает директор свинокомплекса Анатолий Рыбский. — На день рождения принято дарить подарки, и мы решили, что книга — самый лучший подарок. И не одна, а целых 88!



Библиотека детского сада существенно пополнилась книжками-развивайками, сказками и энциклопедиями о животных и космосе. Маленькие читатели в большом восторге!

Свинокомплекс «Томский» отремонтировал дом своей сотруднице

Руководство свинокомплекса «Томский» выделило материальную помощь работнице предприятия, чей дом сильно пострадал после урагана.

— Мой дом находится в селе Малиновка Томского района. В конце октября во время сильного урагана переломило дерево, растущее возле

дома, и оно упало, разрушив часть крыши и стен, — рассказала Инна Мироненко, зоотехник-селекционер. — Я уже 18 лет работаю на свинокомплексе, поэтому в первую очередь обратилась за помощью к своему руководителю.

Заявление с просьбой о материальной помощи подписали практически в тот же день, и уже в начале ноября необ-

ходимые деньги на ремонт были получены.

— Все успели сделать до холодов! Огромное спасибо директору предприятия Анатолию Рыбскому, заместителю по производству Евгению Лазареву, заместителю по управлению персоналом Людмиле Шмыровой, главному зоотехнику Ларисе Тарасовой!

Птицефабрика «Томская» поздравила зареченцев с новогодними праздниками



Дед Мороз и Снегурочка навестили жителей поселка Заречный, подарив им сладкие подарки от птицефабрики «Томская».

Сказочные герои посетили 130 домов, и везде их встречали песнями, танцами и чтением стихотворений.

— Очень неожиданные гости, но приятные — кто же не любит получать подарки? — говорит Евгений, житель поселка. — Обязательно передам гостинцы внучке, когда она вернется из школы.

— Ко мне Дед Мороз раньше всех пришел! — обрадовалась 8-летняя Маша, встречая Деда Мороза с внучкой у ворот своего дома.

И взрослые, и дети с восторгом приняли поздравления и подарки и поблагодарили за самое главное — новогоднее настроение.



Праздник Елки устроил свинокомплекс «Томский»

День рождения елки отпраздновали жители поселка Светлый вместе со свинокомплексом «Томский», который несколько лет назад подарил поселку огромную пушистую елку.



— У нас есть свой уникальный праздник, не просто новогодний утренник, а самый настоящий день рождения елочки, которая зимой является центром притяжения для всех светленцев. Еще середина декабря, а настроение уже самое праздничное! — отметил Дмитрий Дедюрин, начальник отдела по работе с территориями администрации Октябрьского района Томска.

В этом году к событию подготовились серьезно —

свинокомплекс помог установить дополнительное освещение у елки. На праздник пришло более 300 человек! Поздравляли елку весело и задорно — водили хороводы, соревновались в конкурсах, выигрывали сладкие подарки, а потом все вместе запускали фейерверк! Радостные лица маленьких и больших жителей поселка говорили об одном — традиция своего собственного светленского праздника прижилась надолго.

Новости спорта



Победители:

1 место — свинокомплекс «Томский»,
2 место — Управляющая компания,
3 место — птицефабрика «Томская».

Турнир среди своих Томские предприятия сразились в волейбол

В середине ноября в Томске прошел турнир по волейболу между четырьмя предприятиями холдинга.

Команды Томского мясокомбината, свинокомплекса «Томский», птицефабрики «Томская» и Управляющей компании разыграли между собой 3 комплекта наград. Игроков пришли поддержать коллеги и семьи — с их вдохновляющей поддержкой игры прошли весело, задорно и очень результативно!

Томский мясокомбинат: вторые в боулинге среди томских пищевиков!

Томский мясокомбинат занял второе место в турнире по боулингу среди томских предприятий пищевой промышленности. Всего участвовали девять команд, среди которых «Межениновская птицефабрика»,

«Деревенское молочко», «САВА» и другие.

Первое место завоевала команда «Сибирское здоровье 2000», третье — боулеру ТПК «САВА».

Все три команды победителей вышли в межотраслевой

финал, который состоится в середине декабря. Там они встретятся с победителями прошедших отраслевых чемпионатов среди вузов, предприятий нефтегазовой отрасли, банковской и IT-сферы. Желаем нашим коллегам победы!



Михаил Куксенко (справа)

Наш сотрудник — медалист региональных соревнований по пауэрлифтингу!

Сотрудник ЧОП «Тезаурум» Михаил Куксенко завоевал 2 медали в соревнованиях по пауэрлифтингу в весовой категории до 120 кг.

На чемпионате Томской области по пауэрлифтингу Михаил занял второе место,

набрав сумму баллов 760 в приседе, жиме и становой тяге. На чемпионате СФО по пауэрлифтингу в составе команды Томской области наш коллега занял второе место. А в личном первенстве соревнований завоевал «золото Сибири». Поздравляем!



Состав команды Томского мясокомбината: Денис Зубарев, главный механик. Сергей Карелин, супервайзер. Павел Краснов, оператор автомата по производству полуфабрикатов. Павел Колесников, менеджер по работе с ключевыми клиентами УК. Сергей Старов, оператор автоматической линии по производству пищевых продуктов. Ольга Михайлова, заместитель директора по управлению персоналом

ПЛАНЕРКА

с директорами

Обычно вектор производственного развития, планы и видение решения вопросов предприятий холдинга директора обсуждают за закрытыми дверями. Однако теперь любой из работников — читателей нашей

газеты — сможет стать участником общей планерки и узнать новости из первых уст. Директора предприятий поделились актуальными планами и задачами для своих коллективов.



Роман Хайрулин,
пищевой комбинат «Хороший вкус»

Актуальная задача, стоящая перед нами в декабре, — выполнение плана по увеличению объема продаж, как по рознице, так и по сетевому направлению. В сетях мы хотим увеличить свою представленность и поднять узнаваемость нашей марки. В декабре на конец года у нас всегда идет повышение объема производства по колбасам и деликатесам на 10%. В связи с тем, что планы амбициозные, производству надо успеть выпустить продукцию. А службе доставки необходимо логистически обеспечить своевременную транспортировку продукции потребителям и сохранить уровень сервиса при увеличении объема отгрузки.

Сейчас основная продукция у нас — это обвалка. Мы производим ее в количестве 580 тонн в месяц, а колбасы и деликатесы в количестве 300 тонн. Задача на следующий

год — половину объемов обвалки перевести в переработанную продукцию.

Следующее направление, на которое надо обратить внимание, — производственное планирование и логистика. Сейчас много моментов, которые затрудняют планирование, оно производится вручную сотрудниками отдела логистики. И всегда есть вероятность ошибки, ведь это люди. Они подсчитывают остатки на складе, формируют заявку, делают прогноз объемов по факту продаж. Но уже сейчас у нас разрабатывается единая электронная система планирования IRP. Она позволит управлять складскими остатками, учитывать потребности сетей, сюда будет заведена единая бухгалтерская система, что упростит работу склада. Внедрение системы — план уже следующего года.



Виктор Шалупа,
птицефабрика
«Томская»

Сейчас в декабре актуальной задачей для нашего предприятия является монтаж основного оборудования комбикормового завода. Стройка активно ведется, пуско-наладочные работы по оборудованию планируются на январь. Службе главного инженера необходимо усилить контроль за монтажом для своевременного запуска оборудования и завода в целом. В феврале планируем старт линии производства рассыпных кормов, в марте — гранулированных.

По экологическим мероприятиям: началась модернизация очистных сооружений. Инженерная служба, отдел снабжения и тендерный отдел активно задействованы в работе по организации внутреннего ремонта зданий и заме-



Андрей Васильев,
Томский мясокомбинат

У нас большие планы до конца года. Мы планируем с 2020 года увеличивать объемы производства на 15% — это 150 тонн колбасной продукции. Для этого необходимо провести модернизацию производства, обеспечить оборудование и площади под него. Сейчас в первую очередь нужно разработать план действий: все просчитать, закупить, что-то отремонтировать.

В декабре нам необходимо подобрать оборудование, часть которого мы перевезем с Кемеровского мясокомбината, подготовить площади (планируем сделать это в цехе полуфабрикатов), набрать людей. Работа большая, где будут задействованы практически все подразделения предприятия: и производство, и инженерная служба, и строители. Производственники должны проработать технологические цепочки создания новой для нас продукции. Все должно быть грамотно продумано, без пересечения потоков. Перед нами стоит серьезная задача.

не коммуникаций, установке отопления и вентиляции, замене биофильтров. Планируем закончить эти работы в мае 2020 года.

Осенью со службой главного агронома и транспортным цехом мы подготовили под посев и внесли удобрение на площади 165 гектар и продолжаем ввод в оборот 630 гектар залежных земель.

В декабре в рамках обновления транспортного цеха у нас плановая замена двух единиц техники: загрузчика сухих кормов на базе КАМАЗа и ассенизаторской машины.

На ПФТ впервые в холдинге производится запуск систем TMS и WMS по транспортной логистике и складу готовой продукции.



Эдуард Щеколов,
мясокомбинат «Кудряшовский»

Со сменой собственника у предприятия поменялись приоритеты и стратегические направления деятельности.

Главная задача, которая стоит перед комбинатом прямо сейчас, — изменение технологии и структуры продаж, то есть разработка новой для нас стратегии реализации продукции.

По производству — это интеграция мясопереработки комбината в структуру холдинга по финансовой отчетности, по производственной отчетности, по структуре снабжения.

Из перспективных задач: подготовить команду для выполнения стратегии 2020.

Это большой совместный проект по автоматизации склада и отгрузки, реализуемый службой логистики с IT-службами птицефабрики и УК и нашими производственниками. Запуск системы TMS для создания, планирования и отслеживания маршрутов в режиме онлайн состоялся в октябре. Следующим шагом запланировано внедрение WMS, которая ускорит процессы комплектации заказов на складе готовой продукции, позволит рациональнее использовать площади и усилит контроль за сроками годности продукции. Все это в целом снизит количество претензий от потребителей и позволит выйти на новый уровень сервиса.

Владимир Боровков: // По эффективности осеменения мы добились максимума

Рекордсменом по эффективности осеменения и многоплодию в 2019 году стал свинокомплекс «Восточно-Сибирский», причем его показатели оказались на уровне лучших не просто в холдинге — в стране! Какие два действия привели к результату и почему свинокомплекс специально не станет догонять «датские» рекорды, «Агротерритории» рассказал его директор Владимир Боровков.



«Еще из самых значимых событий — мы закончили комплектацию Томского и Красноярского свинокомплексов нашим маточным поголовьем (мы ведь имеем статус племрепродуктора), своих коллег обеспечили генетикой. Готовим дополнительно маточное поголовье для комплектации свинокомплекса «Чистогорский» — весной 2020 года планируем отправить им гибридную свинку, чтобы они на месте осеменяли и получали приплод. И будут наши свинокомплексы давать отличный результат на нашей генетике!» — говорит Владимир Боровков.

В 2019 году убойный цех свинокомплекса «Восточно-Сибирский» повторно прошел аудит по международной системе менеджмента качества ISO 22000, подтвердив международный уровень. Кстати, в этом году цех перешел на шестидневку, благодаря чему планируется

рост убоя до 140 тысяч голов против прошлогодних 123 тысяч.



93%

эффективность осеменения

большой угольный разрез с каменным углем, и отапливать с ним свинокомплекс более чем в два раза дешевле.

— По основным производственным показателям еще планируете рост? Или уже достигли потолка?

— По эффективности осеменения, скорее всего, расти некуда, это максимум. По многоплодию — теоретически да, есть цифра 16, это мировой показатель, датский

или американский. И достичь его в Бурятии можно. Ну а раз можно, значит вырастет. Ежедневно стараемся каждый показатель либо держать на высокой планке, либо преумножать. Наш коллектив относительно молодой, и всегда находятся идейные люди. Модернизация идет постоянно — что-то доделываем, додумываем, внедряем свежие предложения. Есть куда расти и в чем себя проявить.

— Из отличительных показателей 2019 года я назвал бы два: эффективность осеменения 93% (то есть 100 свинок осеменили, 93 стали супоросными; в прошлом году было 89%) и многоплодие 15,2 (было — 14,8). Это уровень ведущих российских предприятий. Причем по многоплодию мы планировали рост, проводили определенные мероприятия. Что касается эффективности осеменения, то результат получился благодаря тому, что ранее мы проводили осеменение свиноматок привозным семенем, а после комплектации Томского и Красноярского комплексов стали осеменять семенем от своих хряков.

— Кардинально пришлось что-то поменять в технологии?

— Кардинально мы работу не меняли. Живорожденных поросят стало больше за счет того же «свежего» семени. Предполагаю, что больше оплодотворяется яйцеклеток, больше рождается живых поросят, и показатель растет.

Кроме того, отметил бы профессионализм коллектива, осеменаторов, которые верно подбирают время осеменения, чутко выявляют охоту и правильно проводят сам процесс.

— В этом году у вас шла большая стройка, каким будет результат?

— В ноябре мы вводим десятый корпус откорма, он дополнительно даст нам 4000 голов, в итоге будем иметь около 79 тысяч голов. В общем исчислении мяса будем выпускать порядка 19 тысяч тонн в год.

Также будем работать над увеличением экономической эффективности производства. Например, в планах перейти на другой вид топлива — с газа на уголь. Достроили котельную, сейчас проходит пуско-наладка, в корпусах идет монтаж оборудования, которое будет принимать тепло. Газ дорогой, особенно в зиму он стоит невероятно больших денег. В 100 км от нашего предприятия есть



Надежда Юдина,
главный зоотехник холдинга:

В свое время «Восточно-Сибирский» стал большой опорой для холдинга, вырастив маточное поголовье для «Томского» и «Красноярского» свинокомплексов. Теперь на очереди «Чистогорский». Сделав ставку на «Восточно-Сибирский», мы не прогадали ни по привесам, ни по воспроизводительным качествам. Результаты обновления стада свиноматок и хряков, самого предприятия более прогрессивными животными, начавшегося весной 2018 года, не заставили себя ждать. Это позволило свинокомплексу улучшить все свои основные показатели, а по некоторым стать лидером холдинга. Но, конечно, без системной, ответственной работы коллектива ничего бы не получилось — они проявили себя отличными профессионалами.



Новая комната мастеров с видом на производственные линии. На столе мастера размещена специализированная машина Зebra для печати термочeka.

Как «диаграмма спагетти» добавила 10 тонн колбасы в сутки

На участке упаковки Томского мясокомбината увеличили суточный выход продукции за счет внедрения принципов бережливого производства

А так вообще можно? Увеличить суточное задание смены на 10-12 тонн готовой продукции. При этом: без инвестиций, без дополнительных затрат, без изменения штатного расписания. Это реально???

При чем тут спагетти?

Представьте, что вам нужно прописать сложный процесс взаимосвязей на производственном участке. Одна линия — от мастера к оператору, другая — от оператора к машине, следующая линия — как перемещаются по участку мастер, операторы, продукт по линии... И так — еще 50-80-175 раз.

Что у вас получится? Нечто похожее на тарелку перепутанных макаронин. Отсюда и появился термин — «диаграмма спагетти», применяемый в системе бережливого производства.

Именно с этой «тарелкой» в мае 2019 года на Томском мясокомбинате начала работать рабочая группа по реализации нацпроекта «Производительность труда и поддержка занятости», куда вошли представители разных служб предприятия. Возглавил группу Андрей Еремин, руководитель отдела по управлению бережливым производством АО «Аграрная Группа МП». А

консультировали ее представители Федерального центра компетенций.

«Макдональдс» за образец

Эта сеть фастфуда — классический пример в теории бережливого производства. Там просчитано каждое движение сотрудника вплоть до поворота туловища: не сходя с одного места он может выполнить сотни рабочих действий.

Рабочая группа Томского мясокомбината взяла эти теоретические правила за основу и адаптировала их к конкретному участку вакуумной упаковки.

Сперва — расчеты на бумаге, цифры, диаграммы. И те самые «спагеттины». В буквальном смысле: сначала клейкой лентой прямо на участке прокладывали примерные маршруты, по которым ежедневно проходят мастера и операторы. Фотографировали рабочий день сотрудников по минутам.

— Когда полностью запечатлели рабочий день масте-

ра, мы увидели: он выполняет много работы, совершенно не связанной с его непосредственным функционалом. Заполнение отчетов, ведение документов, снятие температурных режимов... Поставили цель: на 50% увеличить присутствие мастера именно на участке. Так, чтобы он полностью был погружен в рабочий процесс! — рассказывает Андрей Еремин.

В итоге переместили даже рабочую комнату мастеров прямо на участок: теперь они, даже находясь в комнате, через окно наблюдают за работой линии вакуумной упаковки. Оптимизировали работу мастеров, высвободили им время, теперь они используют его на линейные обходы на участке, а не на бумажки-

Сократили дистанцию

В ходе проекта просчитали расстояния между машинами и операторами. Выбрали оптимальное. Звучит как-то слишком просто, да?

А теперь представьте, что вам на кухне увеличили расстояние между холодильником, раковиной и плитой. Пусть на один пустяковый метр, к примеру. Достали морковь из холодильника — пробежали лишний метр до раковины, чтобы ее помыть. Теперь еще метр — до рабочей поверхности, чтобы натереть. И еще столько же — до плиты, где пустите морковь на сковородку. Перевели дыхание — и теперь сделайте то же самое с луком, свеклой, мясом,

картошкой... Ну и умножьте все это на производственные масштабы.

Неслабо?! Именно так: в результате оптимизации рабочая группа сократила перемещения сотрудников по участку вакуумной упаковки на 650 километров в год. Вы только представьте эту цифру! Из Томска в Красноярск можно было добежать!

Заодно сотрудникам высвободили 2 часа времени, еще и за счет того, что выровняли нагрузку ассортимента по упаковочным линиям. Поскольку на участке сдельная оплата труда, зарабатывают они теперь тоже больше.

Две секунды — это важно!

Рабочая группа просчитала время работы каждой машины на участке. И выяснила такой «маленький» нюанс. Продукт с линии упаковки выходит каждую секунду. А машина, которая взвешивает и выдает термочек, тратит на этот же продукт 3 секунды. Ну что за разница? 2 секунды! Это же мелочи!

Нет. В бережливом производстве не бывает мелочей. Иначе «Макдональдс» не был бы самой прибыльной сетью фастфуда. А концерн «Тойота» не превосходил бы по прибыли «Дженерал Моторс», «Форд» и «Крайслер» вместе взятых.

Поэтому на участок вакуумной упаковки купили другой специализированный принтер, который печатает чек быстрее. За одну секунду, а не за три. Кстати, это было единственное вложение в оптимизацию процесса. Весьма бюджетная инвестиция с отличным результатом.

Что изменилось на участке вакуумной упаковки Томского мясокомбината за 6 месяцев реализации нацпроекта?

- + 10-12 тонн ежесуточного выхода готовой продукции
- + 2 часа освобожденного рабочего времени, что увеличило заработок сотрудников по сдельной системе оплаты труда
- 650 км сократился «пробег» сотрудников по участку во время работы
- 2 секунды, которые синхронизировали работу выхода готовой продукции и ее взвешивания и наклейки термочeka

Производственные соревнования: октябрь



Андрей Шкрылев,

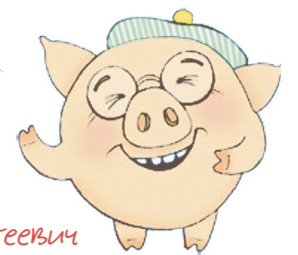
первый заместитель генерального директора по животноводству:

Этот месяц можно назвать триумфальным для свинокомплекса «Уральский». У них впечатляющие привесы на откорме — 752 гр, а кое-где даже перешагнули за килограмм! Привес по стаду — 736 гр. Это первое место и рекорд! Такие показатели возможны благодаря генетике, кормлению и ветеринарии.

К «Уральскому» по привесам на откорме приближается свинокомплекс «Восточно-Сибирский», и у них лучшие показатели по многоплодию.

Такой отличный результат предприятий — это итог комплексной и слаженной работы всех служб и подразделений предприятий.

По килограмму в сутки — не мечта, а реальность!



Свин Толстеевич Привесов

ПРИВЕСЫ

	СК «УРАЛЬСКИЙ»				СК «Восточно-Сибирский»	СК «КРАСНОЯРСКИЙ»				СК «ТОМСКИЙ»				СК «Тюменский»	
	ФЕРМА 1 Участок № 2, 3, 4	ФЕРМА 2 Участок № 6, 7, 8	СВК ПОЛЕВСКОЙ	ИТОГО	ФЕРМА Участок № 2, 3, 4	ФЕРМА 1 Участок № 2, 3	ФЕРМА 2 Участок № 5, 6	ШУВАЕВСКИЙ	ИТОГО	ЦЕХ 1 Участок № 2, 3, 4	ЦЕХ 2 Участок № 6, 7, 8	ЦЕХ 3 Участок № 12, 12Б, 15	ПЛЕМЕННАЯ ФЕРМА СКТ Участок № 9, 10	ИТОГО	ФЕРМА
Среднесуточный привес по стаду (граммы)	704	752	976/181	736	738	645		664	650	665	671	718	602	681	632
Поросята-сосуны (граммы)	263	267		265	228	260	269	246	260	223	221	221	241	225	244
Дорашивание (граммы)	462	465		463	490	435	420	505	516	474	554	635	591	570	501
Откорм (граммы) / дни содержания*	1010/177	1055/175	976/181	1030/178	1017/171	942/169		875/174	923/171	937/161	935/164	923/172	979/168	934/167	974/172

*дни содержания указываются по выселенным секторам на откорме (через знак «/» после значения среднесуточного привеса)

ОСЕМЕНЕНИЕ

СК «УРАЛЬСКИЙ»			СК «Восточно-Сибирский»	СК «КРАСНОЯРСКИЙ»				СК «ТОМСКИЙ»				СК «Тюменский»	
ФЕРМА 1 Участок № 1	ФЕРМА 2 Участок № 5	ИТОГО	ФЕРМА Участок № 1	ФЕРМА 1 Участок № 1	ФЕРМА 2 Участок № 4	ШУВАЕВСКИЙ	ИТОГО	ЦЕХ 1 Участок № 1	ЦЕХ 2 Участок № 5	ЦЕХ 3 Участок № 11	ПЛЕМЕННАЯ ФЕРМА СКТ / СИО	ИТОГО	ФЕРМА
90,29	93,49	91,88	93,7	89,20	91,4	93,5	91,0	86,6	86,1	86,2	84,8	86,2	85,23

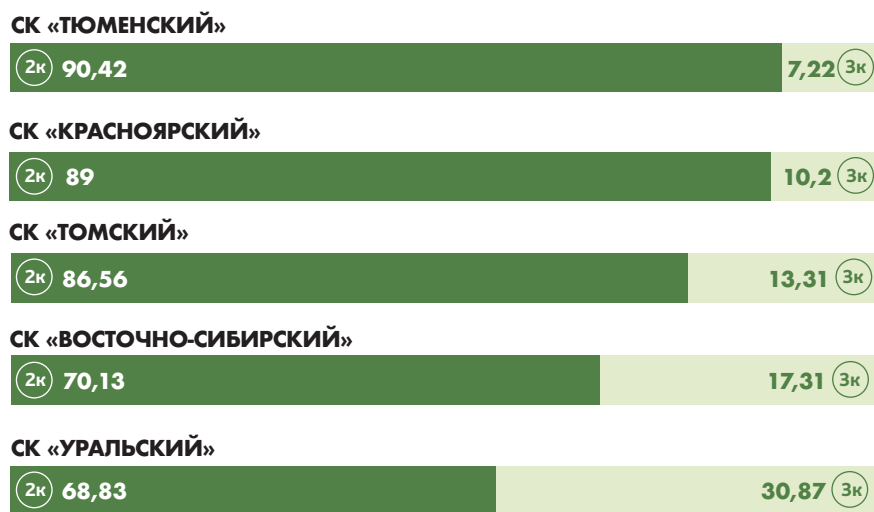
МНОГОПЛОДИЕ

СК «УРАЛЬСКИЙ»			СК «Восточно-Сибирский»	СК «КРАСНОЯРСКИЙ»				СК «ТОМСКИЙ»				СК «Тюменский»	
ФЕРМА 1 Участок № 2	ФЕРМА 2 Участок № 6	ИТОГО	ФЕРМА Участок № 2	ФЕРМА 1 Участок № 2	ФЕРМА 2 Участок № 5	УЧАСТОК ОПОРОСА	ИТОГО	ЦЕХ 1 Участок № 2	ЦЕХ 2 Участок № 6	ЦЕХ 3 Участок № 12	ПЛЕМЕННАЯ ФЕРМА СКТ Участок № 9	ИТОГО	ФЕРМА
15,00	14,9	14,9	15,3	14,9	15,1	14,9	15	14,7	14,5	14,8	14,8	14,7	15,80

КАТЕГОРИЙНОСТЬ ТУШ

Показан % от общего объема производимого продукта по категориям:

- 2к ДО 3 СМ ШПИКА
- 3к БОЛЕЕ 3 СМ ШПИКА



ПОКАЗАТЕЛИ ПТИЦЕФАБРИКИ «ТОМСКАЯ»

	Октябрь 2018 г.	Октябрь 2019 г.
Средний привес по партии, гр.	63	63
Валовое производство, тн. (среднемесячный показатель)	3,559	3,597
Сохранность птицы, %	94,2	94,7
Конверсия корма на 1 кг. ж.в.	1,656	1,637
Индекс эффективности, ед.	357	364

ИТОГИ ГОДА

Увеличение и рост

На сегодня «Сибирская Аграрная Группа» — в пятерке российских агрохолдингов по эффективности производства. За Уралом это самая крупная животноводческая компания. Распределенные по территории предприятия поставляют свежую продукцию в радиусе 500 километров и обеспечивают тем самым потребности и продовольственную безопасность населения.

За 2019 год мы увеличили объемы производства, количество предприятий,

сотрудников и поголовья животных. Начато много новых инвестиционных проектов, которые завершатся в следующем году. Наша цель — стать первыми среди российских производителей свинины. И, судя по масштабным результатам достижений 2019 года — мы на верном пути!

Земельный фонд



Прирост растениеводства

58 000 га —
145 тыс. тонн / 137 тыс. тонн
(бункерный/ зачетный)

47 000 га
посевы АО «Кудряшовское»,

11 000 га
посевы остальных
предприятий «Сибирской
Аграрной Группы».

1 500 га
впервые засеяно
свинокомплексом «Красноярский»

800 га
залежных земель впервые
введено в оборот
свинокомплексом «Томский»

СВИНОВОДСТВО

свинокомплекс «Красноярский»

- + завершается строительство 2-х корпусов откорма
- + 5 000 голов

свинокомплекс «Восточно-Сибирский»

- + 1 корпус откорма
- + 5 000 голов
- + угольная котельная

свинокомплекс «Тюменский»

- + племенной материал «Данбред»

свинокомплекс «Кудряшовский»

- + начато строительство 3-й очереди свинокомплекса
- + 244 000 голов единовременного содержания

свинокомплекс «Чистогорский»

- + санация

Рост активов

+ 3 предприятия:

в холдинге
11 предприятий

и Управляющая
компания

Рост объемов производства

+ 90 тысяч тонн свинины:

холдинг произвел
в целом 240 тысяч тонн
свинины

Прирост поголовья:

1 млн. 20 тыс. голов
животных

1 млн. 980 тыс. голов
бройлеров

Увеличение коллектива

+ 3 тысячи

сотрудников:
в холдинге работает
теперь **10 200**
профессионалов
в сфере
животноводства

Мясопереработка

свинокомплекс
«Уральский»



- + 2 корпуса откорма
- + 12 000 голов
- + терминал в цехе первичной переработки
- + Административно-бытовой корпус

свинокомплекс
«Томский»



- + Ведется строительство 4-х корпусов откорма
- + 22 000 голов
- + вторая очередь ККЗ

Томский
мясокомбинат



- Объем полуфабрикатов
+ 30%
- Объем колбас
+ 15%

Комбинат
пищевой
**«Хороший
вкус»**



- Объем полуфабрикатов
+ 30%

ПТИЦЕВОДСТВО

Птицефабрика
«Томская»

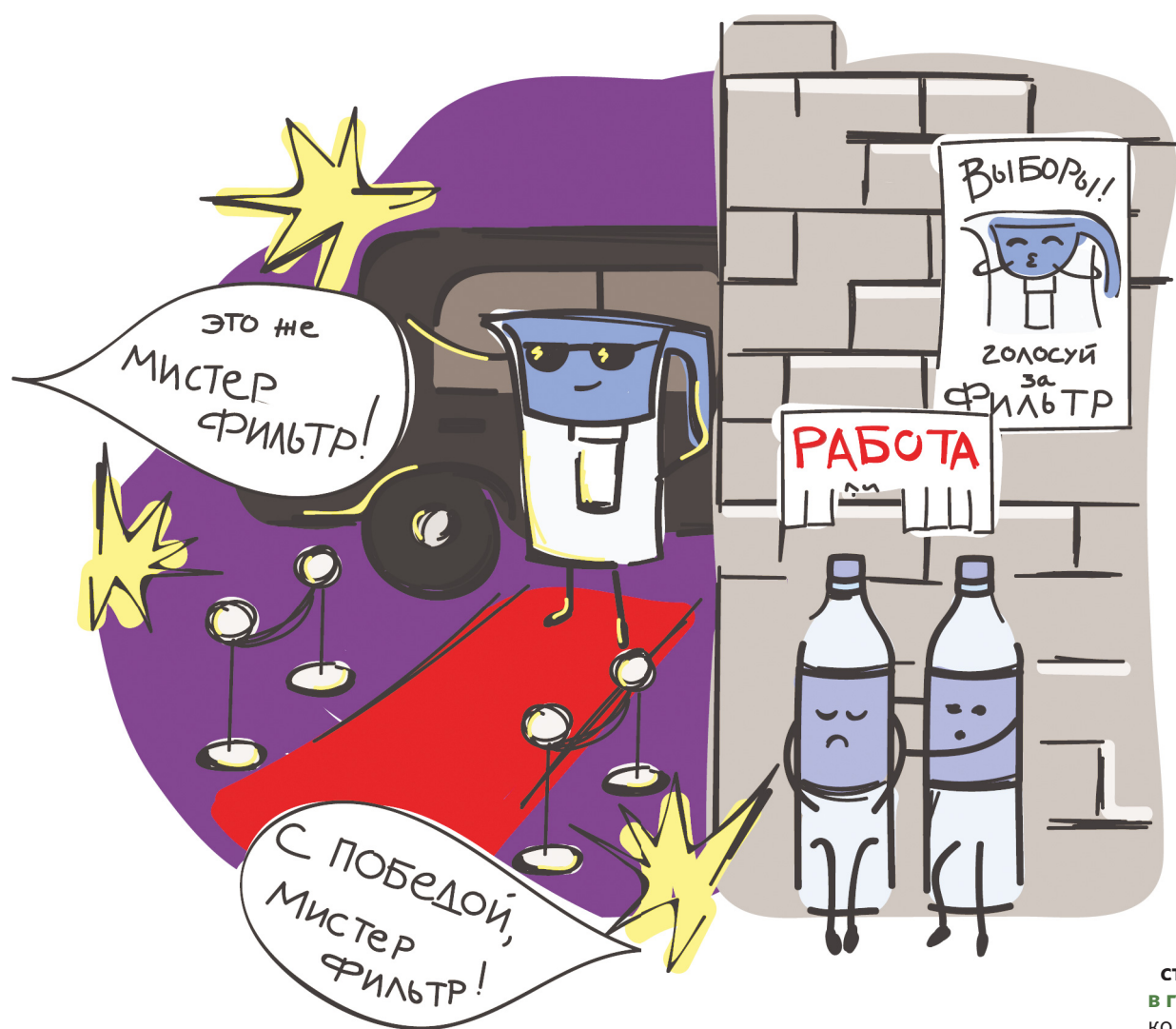


- + ККЗ



Мясокомбинат
«Кудряшовский»

- + Строительство нового цеха (с производственной мощностью 2 000 тонн продукции в месяц)



При чем тут Путин?

История от свинокомплекса «Уральский» о том, как можно интерпретировать случайные слова президента и сэкономить предприятию 700 тысяч рублей.

Предупреждаем сразу: Путин здесь действительно ни при чем. Почти. История эта началась полтора года назад. Когда Евгений Чистяков, главный инженер свинокомплекса «Уральский», в один прекрасный рабочий день в очередной раз увидел привоз бутилированной воды на предприятие.

Как-то много пьем

В общем-то, ничего особенного. Примерно раз в неделю к свинокомплексу подъезжает машина с бутылками питьевой воды. Как и к вам домой, если пользуетесь кулером. Только вам привозят 2-4 бу-

тылки в месяц. А на свинокомплекс 800 бутылок за месяц. Не разом. Условно говоря, по 200 бутылок в неделю.

И что тут такого? Привезли бутылки — поставил одну в кулер, остальные в кладовку/на балкон/куда-нибудь приткнул. Пустые отдал. Забот на 5 минут.

А теперь представьте, что у вас не один кулер. Занести бутылки в офисные помещения и распределить по кабинетным кулерам — это одно. А на производственные участки и цеха? С учетом того, что каждый из них удален от офиса в среднем на 20 км. По кругу объезжать все участки один за другим — весь рабочий день уйдет. Прорасходы на развоз бутылок пока промолчим.

Но развезти — это полдела. Прежде чем доставить бутылки с водой на участок, надо пройти дизбарьер, там отстояться. Потом шлюзовая камера. И только потом бутылки попадают на участок, где надо разнести их по комнатам приема пищи, установить к помпе или кулеру.

А плюс надо:

- своевременно отследить, сняты пустые бутылки, складировать их для отдачи;
- выписать счета и принять фактуры;
- складировать полные бутылки, менять пустые на полные;
- потратить несколько часов из табельного времени подсобных рабочих.

Надо посчитать

«Да что ж это за... бездумная трата временных и финансовых ресурсов-то?» — подумал Евгений Чистяков. У которого дома питьевая вода льется из-под крана. Из-под специального крана, который прилагается к фильтру с бытовым

осмосом и семиступенчатой системой очистки воды.

Но главный инженер не просто возмутился и подумал. Он сел и посчитал!

Сначала посчитал затраты на питьевую воду в бутылках. Как это было четыре последних года на свинокомплексе.

Получается:

- трудозатраты на передвижение тары — 80 ч/час в месяц = 10 000 рублей (з/п подсобного рабочего). Итого 120 тысяч рублей в год.
- поставка воды в бутылках — 800 бутылок/месяц * 95 рублей/шт. * 12 месяцев. Итого 912 тысяч рублей в год.

Суммируем: расходы на питьевую воду на свинокомплексе составляют 1 032 000 рублей в год. Проверьте: а сколько у вас сейчас траты по этой статье?

Затем Евгений Чистяков подумал: а что если установить на свинокомплексе фильтры для воды? Такие же, как дома стоят?

И снова посчитал.

Получилось:

- закупка фильтров с тем самым обратным осмосом и семиступенчатой очисткой воды — 13 200 за штуку. Всего нужно 10 штук, для десяти производственных участков. Итого 132 000 рублей.
- ежемесячное обслуживание, замена картриджа в фильтрах — 2500/мес. За 10 штук. То есть 300 000 рублей в год.

Суммируем — получается 420 тысяч рублей в год.

Просто даже две цифры сравните: 912 и 420 тысяч в год! А теперь еще учтите: окупаемость фильтров — полтора месяца.

Ну а вот теперь барабанная дробь! Экономия от эксплуатации после замены бутилированной воды на фильтрованную за год составит 732 тысячи рублей!

Даже с учетом вложений на покупку этих самых фильтров!

В итоге всем комфортно

А теперь отставим в сторону цифры. И посмотрим на комфортность решения. Сотрудники на производстве по-прежнему приходят за водой в те же места — в комнаты для приема пищи и отдыха. Там стоят кухонные гарнитуры, можно перекусить, выпить чашку чая, кофе или воды. Просто раньше там стояли кулеры или помпы.

А теперь появился дополнительный кранчик у раковины. С питьевой водой. Прошедшей семиступенчатую очистку. Через полупроницаемую мембрану. Через фильтры, которые убирают механические примеси, органические примеси, хлор, соли тяжелых металлов. И структурируют молекулы воды. В общем, не будем повторяться, прочитайте любой рекламный буклет про фильтры. Добавим только, что фильтр разработан немецкой компанией и рекомендован в Евросоюзе.

— Сейчас идет процесс замены, устанавливаем фильтры на всех участках, к Новому году «кранчиками» с питьевой водой вместо бутылок будет оснащен весь свинокомплекс «Уральский», за исключением офисных помещений. Там пока не нашли единого решения — нет места, где установить «кранчики», — поясняет Евгений Чистяков.

При этом сотрудникам не надо таскаться с тяжелыми бутылками по территории свинокомплекса. Не надо снимать и ставить. Не надо думать, куда же приткнуть эти бутылки, полные или пустые. Просто: раз в 3-4 месяца сменить картридж одним движением руки. И все, классная питьевая вода опять в кране. В неограниченном количестве.

— Евгений, а кто был инициатором решения перевести свинокомплекс с бутилированной на фильтрованную воду?

— Инициатором я. Хотя, знаете, на самом деле инициатором был наш президент Владимир Путин. Просто я как-то смотрел одну из его пресс-конференций, как раз года полтора назад. Знаете, он же любит общаться с молодежью, неформально высказываться. И вот я услышал, что его спросили про воду. А он так интересно парировал — мол, совершенно не обязательно кипятить воду для питья, главное, чтоб она была чистой, соответствовала санитарным требованиям. Вот я и задумался: а ведь чистая — это не обязательно кипяченая и не обязательно бутилированная. Можно просто фильтровать!

Телефон доверия

8 800 700 0296

Телефон доверия работает для всех. Позвонить и задать вопрос могут сотрудники «Аграрной Группы», покупатели продукции и просто жители ближайших населенных пунктов. Для этого необходимо позвонить, дождаться сигнала автоответчика, указать предприятие или населенный пункт и обратиться с вопросом или предложением. Помимо телефона, можно воспользоваться формой на официальном сайте: <http://sibagrogroup.ru/>.

Вопросы и ответы, которые могут быть интересны и полезны читателям, будут опубликованы в газете. Все обращения публикуются анонимно.



Здравствуйте! Беспокоят вас из «Славино» — подразделения свиного комплекса «Чистогорский».

Раньше мы занимались выращиванием коров и у меня как у специалиста болит душа за животных. Нам очень жаль с ними расставаться! За последние 2 года мы очень продвинулись в выращивании, и нам, людям, очень жаль наших трудов — коровы очень долго растут, а мы вкладывали в них свои силы, душу. Скажите, что будет с коровами?



Ответ генерального директора

Выращивание коров - это не наш основной бизнес. Но так как предприятие вошло в холдинг, имея небольшое поголовье КРС, мы будем его содержать и поддерживать нужные для коров условия до тех пор, пока для них не будет найден новый собственник, работающий в этом направлении.

Департамент безопасности разъясняет

Почему на производстве нельзя снимать?

На территории предприятий холдинга запрещено фотографировать и снимать видео, даже если вы вдруг решили «сделать фото на память». В ноябре это было нормативно подкреплено распоряжением № 136 от 14.11.2019 о кино-, фото- и видеосъемке на территории предприятий холдинга.

Почему фото- и видеосъемка попали под запрет?

Во-первых, потому, что территория предприятия, его здания и оборудование — это не публичное место. В наше время любой бизнес находится в конкурентной борьбе с другими производителями. Разрабатываются бизнес-процессы, годами нарабатываются технологии, в это вкладываются большие средства и используются ресурсы. В таких обстоятельствах даже любительская фотография имеет отношение к коммерческой тайне.

Во-вторых, когда любительское фото или видео, на которых некорректно попали в объектив производственные процессы, оказываются в соцсетях, — это становится угрозой репутации компании. Любой кадр, может быть истолкован так, что это может отрицательно сказаться на желании потребителей покупать продукцию. Все знают, как быстро и с размахом в сетях разлетаются «горячие пирожки» и обрастают подробностями и комментариями. Отворачиваются по-

требители — следовательно, идут потери прибыли предприятия. Это в свою очередь сказывается на работниках. Крупный бизнес знает много примеров имиджевых и финансовых потерь из-за выложенных любителями хайпа роликов в интернет.



Кто может фотографировать?

Фото- и видеосъемка на предприятиях холдинга может вестись только профессионально подготовленными специалистами с согласования директора предприятия и службы СБ.

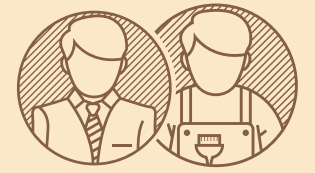
Чем грозит нарушение запрета?

Нарушение инструкции влечет за собой дисциплинарное взыскание. Как минимум, выговор, а далее по трудовому кодексу. Если съемка нанесла ущерб компании, то его возмещение становится обязанностью нарушителя.

Помогают клиентам и зарабатывают прибыль

Текст:
Валентина
Бейкова

Есть выражение: «Не место кра- сит человека, а человек место». Давайте посмотрим на это с дру- гой стороны. В составе холдинга «Сибирская Аграрная Группа» трудятся сотни специалистов по нескольким десяткам специальностей. Каждый является важным звеном в работе всей компании, но нередко сотрудники одного пред- приятия не знают, какие функции выполняют их коллеги.



Знакомьтесь:
**НАШИ
ПРОФЕССИИ!**

В этой рубрике нам рассказывают о своих профессиях люди, которые очень любят свое дело и знают его тонкости. Сегодня речь пойдет о менеджерах по продажам — людях, которые клиентам помогают найти решение на их запросы, а предприятию получить прибыль.



**Антон
Мамонько**

Трудовые будни

Антону Мамонько 31 год. Последние 10 месяцев его рабочий день начинается в 6:30 утра и длится часов до восьми вечера. С января Антон работает менеджером по продажам Управляющей компании холдинга «Сибирская Аграрная Группа». В его обязанности входит работа с клиентами Дальнего Востока и Красноярского края.

— Уже за завтраком я разбираю электронную почту от клиентов с Дальнего Востока, отвечаю на их вопросы. В офис подъезжаю к 8:30 утра, — рассказал Антон Мамонько.

Основная задача Антона — обеспечение ежедневной отгрузки свинины охлажденной и реализация замороженного субпродукта со свиноккомплексов «Красноярский» и «Восточно-Сибирский». Для этого ему приходится постоянно искать новых клиентов и ежедневно следить за соблюдением поставок постоянным покупателям.

— Новых клиентов ищем через официальные сайты, буклеты с профильных выставок, информацию в СМИ и т. д. После этого созваниваемся с потенциальным заказчиком, менеджеру необходимо выяснить все его потребности.

Опрос ведется комплексно: где находится клиент, в чем он нуждается, кем будут конечные потребители продукта и еще много всего. Это нужно, чтобы мы не упустили позицию, о которой человек забыл рассказать. Готовим договоры, — объяснил Антон Мамонько. — Если это постоянный клиент и ему идут ежедневные отгрузки, вопросы решаем по электронной почте: получение заявок, формирование планов по отгрузкам, передача их свиноккомплексам, решение проблем с клиентом, если таковые возникают.

Клиент не всегда прав

— Наша работа строится на доверии. Расположить к себе клиента, которого ты не видишь и с которым не знаком лично, можно благодаря четкому исполнению данных обещаний и следованию графику, который у нас сформирован, — поделился Антон Мамонько.

Каждый день менеджер общается с десятками клиентов. Часто ему звонят заказчики, которые агрессивно выражают свое недовольство объемами поставок, ценой продукта, не вовремя отправленными документами и т. п. Специалисту приходится быть сдержанным, чтобы не потерять клиента и сохранить свои нервы.

— Когда собеседники-мужчины переходят на оскорбления или крик, я прошу дать мне 5 секунд, прошу клиента остыть и перезвонить мне, когда он будет более спокоен. Чаще всего он перезвонит, но уже с другим настроением, — поделился опытом Антон Мамонько. — С девушками работаю иначе. Вспышки их недовольства быстро проходят. Если собеседница перешла на повышенные тона, можно убрать трубку подальше от уха, а когда она успокоится, продолжить разговор в привычном русле.



Ростислав Григорьев,
директор департамента опто-вых и корпоративных продаж Управляющей компании

В нашем департаменте работает 17 человек, 7 из них — менеджеры по продажам. Средний возраст сотрудников — 30-33 года. За каждым закреплена конкретная площадка по отгрузке. Есть менеджер по субпродуктам, по полутушам, по продажам яйца и курицы. В отделе также есть специалисты по работе с клиентами и договорами и сотрудники по направлению внешней торговли.

Продажи — это не только про цену, всегда будет тот, кто предложит дешевле. Продажи — это про ценность. Поэтому в своих сотрудниках ценю амбициозность, умение расположить к себе и донести ценность продукта. Не обойтись в нашей работе без умения анализировать и хорошо считать, наличие высшего образования обязательно. Как такового

2000 минут или 33 часа

столько общаются менеджеры по продажам с клиентами по мобильному телефону каждый месяц

Такая напряженная работа подходит не всем. По словам Антона, ему помогает врожденное спокойствие и умение отключить восприимчивость.

— Когда выхожу с работы, стараюсь переключиться. Хорошо помогает смена деятельности: поход в бассейн, в кино, встреча с друзьями или поездка с семьей в новое место. А иногда достаточно побыть одному в тишине, — поделился Антон. — Несмотря на все трудности, работу свою люблю. Люблю за то, что постоянно приходится думать, решать новые задачи, как поставленные руководством, так и непосредственно клиентом. Нет ощущения «дня сурка», наоборот, присутствует некий азарт — выполним ли план, увеличим ли продажи. Нравится само место работы: расположение в центре города в красивом месте у реки, комфортная обстановка в офисе. Да и зарплата выше средней по городу помогает сгладить многие негативные нюансы.

Контроль, анализ и команда

Менеджерам приходится держать в голове большой объем данных, постоянно анализировать отгрузки, уметь работать в команде со своими коллегами.

— У нас есть ежедневный план по убою. Если клиент сегодня отгрузил

одну машину мяса и не продал его, то завтра он может сказать, что отгрузиться не будет. Чтобы не копились остатки, я предлагаю клиенту все же поискать возможность забрать продукт и прошу перезвонить позже. Иногда это работает, но бывают объективные ситуации, когда ему физически некуда деть новую партию. Тогда я предлагаю это мясо другому своему покупателю. Если у коллег на других участках образовался профицит, могу передать эту отгрузку им. Либо меня выручат — их клиенты могут у меня встать на отгрузку, — пояснил собеседник.

Бывают и обратные ситуации, когда клиент просит принять решение здесь и сейчас.

— Есть дни, когда возникает дефицит мяса. У меня был клиент, у которого периодически был недовес. Мы пытались компенсировать это изменением номенклатуры, сначала заказчик соглашался. Но однажды сказал, что больше так работать не будет. Я с пониманием к этому отнесся, мы сократили объемы отгрузок по тем клиентам, для кого это было, где это было не критично, и сохранили клиента, — рассказал Антон.

В холдинге «Сибирская Аграрная Группа» в сфере продаж работают

30

специалистов

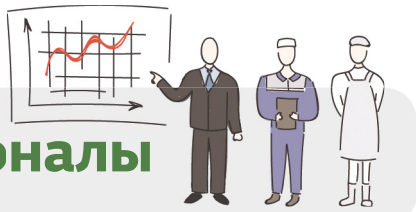
Это менеджеры по продажам, менеджеры оптовых продаж, специалисты по работе с клиентами и договорами, менеджеры по работе с ключевыми клиентами.

Самые опытные сотрудники холдинга в сфере продаж — Марина Петухова (Управляющая Компания) и Елена Косолапова (мясокомбинат «Кудряшевский»). Обе работают в должности по 11,5 лет.

университета или факультета, где бы возвращали менеджера по продажам, не существует. Поэтому очень важно слушать человека, чтобы выявить его мотивацию и разглядеть потенциал. Найти достойного «продажника» сложно, помимо прочего, нужно быть на связи с клиентами 24/7. К этому готовы не все.

Менеджеры по продажам — это командные игроки. Наша цель — получить прибыль, если кто-то будет сам по себе, у нас ничего не получится. Моя задача как руководителя сохранить дух единства. Помимо основных обязанностей, организовываю совместные обеды, культурные выходы во вне рабочее время, общаюсь с ними и поддерживаю эмоционально.

профессионалы



Мария Татаурова,
специалист по развитию карьеры, Управляющая компания

Как стать лучшим в деле? Как подружиться с высокими технологиями? Как научиться мыслить неординарно? Знания, компетенции, навыки и профессионализм определяют наше настоящее и наши перспективы в холдинге. Обучение — это необходимость. Об этом пойдет речь в нашей новой рубрике.

Рынок сегодня меняется настолько стремительно, что у нас просто нет права стоять на месте. Развивать компетенции, приобретать новые навыки, изучать и внедрять технологии — это требование времени. Эффективность компании зависит во многом от управленческого состава. Поэтому холдинг уже работает с кадровым резервом не только как с кадровым ресурсом компании, но и как с ресурсом ее роста, помогая сотрудникам совершенствоваться в профессии. Теперь возможность обучаться появится и у профильных специалистов, работающих не-

посредственно с животными или с продуктом.

По первым семинарам мы увидели стремление и интерес наших работников идти в ногу со временем. Мы будем знакомить сотрудников с программами по развитию и обучению, которые проводит холдинг, информировать о том, где и когда будут проходить тренинги. И готовы откликнуться на инициативу с предприятий и организовать семинары, актуальные для работников. Ваши предложения и запросы можно отправить на электронную почту в отдел оценки, обучения и развития персонала: TataurovaMS@sagro.ru.

От знаний к практике:

в холдинге начались обучающие семинары для специалистов

Как начать думать и делать по-другому, а не как привычно, выйти на новый уровень профессионализма и применять знания на практике — показали на семинарах, которые провели эксперты для сотрудников «Сибирской Аграрной Группы».

Как пользоваться программой, чтобы оценить качество семенного материала

В начале ноября на свинокомплексе «Томский» состоялся узкоспециализированный семинар-совещание по искусственному осеменению свиней.



Доктор Рудольф Гроссфельд

Специализация: проведение научных исследований и консультирование по вопросам сперматологии, обработки спермы и искусственного осеменения. Имеет докторскую степень по репродуктивной биотехнологии в Геттингенском университете.

Дося

Это был пилотный проект нового формата обучения сотрудников: соединения образовательного семинара с практикой для специалистов одного направления со всего холдинга. Отметим, что в этом и ближайшем году планируется целый ряд подобных семинаров-совещаний по направлениям свиноводство, переработка и реализация мяса, птицеводство и производство яйца на разных площадках холдинга.

Начальники и ведущие специалисты, зоотехники-селекционеры, сотрудники участков осеменения и опороса, а также сотрудники племенных ферм, ветеринарные врачи не только из Томска, но и из других городов съехались на этот семинар. Всего 44 человека.

За круглым столом главный зоотехник-селекционер ОАО «Аграрная группа — УК» и руководитель семинара Надежда Юдина рассказали об итогах и показателях предприятий за год. Семинар проходил в живой атмосфере, специалисты делились опытом, обменивались знаниями, изучали тонкости технологического процесса. И все с интересом ждали второго дня и знакомства с профессором из Германии Рудольфом Гроссфельдом.

Он начался с лекции, а затем прошел мастер-класс в лаборатории. На практике и в деталях экс-

перт пояснил, как при помощи высокотехнологичного оборудования подготовить и оценить качество семенного материала.

— В октябре у нас установили новое программное обеспечение, и мы как раз учимся работать по-новому. У меня было много вопросов к профессору и начальнику участка, где уже хорошо знают программу. И, главное, я получил ответы в доступной форме, — подчеркивает начальник станции искусственного осеменения свинокомплекса «Уральский» Алексей Пономарев.

На третий день мастер-класс провела Н. П. Юдина. Он проходил в цехе №1, где Надежда Павловна показывала технологические операции и проводила разбор ошибок. — Мы видим хороший результат в рабочих процессах после этого семинара-совещания. Специалисты пробуют делать что-то по-новому, созваниваются друг с другом, задают вопросы, — подводит итог Надежда Павловна. — Значит, такой формат производственного обучения нужен.

Лидеров по эффективности осеменения отметили почетными грамотами и премиями.

Первое место: начальник САО Г. В. Лукашевич и начальник осеменения А. С. Цыжилова свинокомплекса «Восточно-Сибирский».
Второе место: управляющий фермой №1 свинокомплекса «Уральский» А. Б. Иллибаев.
Третье место: начальник САО свинокомплекса «Красноярский» Р. Х. Бикмухометов.



Михаил Москотин
бизнес-тренер, автор 8 программ по продажам, лидерству и мотивации, имеет более 12 лет управленческого опыта и два образования: экономическое и маркетинговое.

Дося

Точки роста мастерства руководителей

Месяц начался с мероприятий, посвященных Дню кадрового резерва. 1 и 2 ноября в развлекательном комплексе «Факел» собрались сотрудники и руководители предприятий холдинга из Красноярского края, Бурятии, Томской и Свердловской областей.

Михаил Москотин познакомил с таким инструментом, как типология личности DISC. Она описывает характер людей с точки зрения активности и пассивности, ориентированности

171 работник холдинга, из них 85 «резервистов», собрались в «Факеле», чтобы принять участие в семинаре

на логику и чувства. Всего есть четыре типа, у каждого свои сильные и слабые стороны. Если их знать и понимать, то раскрыть потенциал сотрудника и наладить с ним общение будет гораздо проще. И это только одна из тем семинара. Участники также учились работать с интерпретацией событий, понимали, чем отличается помощь от поддержки, как начать делегировать и многое другое.

— Нам дали инструменты, как найти точки контакта с сотрудниками. Это важно знать руководителю при

взаимодействии с подчиненными, теперь я учитываю это при общении, чтобы они легче откликнулись на мои просьбы, — рассказывает начальник отдела управленческого контроля Управляющей компании Надежда Анищенко.

— Тренер брал примеры из зала, и это было вдвойне интересно. После семинара остались не только знания, но мощный заряд мотивации, — говорит менеджер проекта птицефабрики «Томская» Роман Сафонов. — Он давал не типовые решения, а инструменты. Ведь жизнь не состоит из шаблонных задач, поэтому иногда надо посмотреть на ситуацию с другой стороны или поменять подход. Этому навыку мы тоже учились. И он пригождается не только в работе, но и в жизни.

МЕЖДУ НАМИ

Какие ваши желания, загаданные в Новый год, сбылись?

Про простое человеческое счастье

В полночь с 31 декабря 2018 на 1 января 2019 года под бой курантов, находясь со своей второй половиной и выпивая бокал шампанского, я загадал желание о создании семьи и рождении ребенка.

Свадьбу мы сыграли 13 сентября 2019 года, а 3 декабря у нас родилась дочь Злата... Поэтому, считаю, что желание полностью исполнилось и 2019 год принес для моей молодой семьи очень много ярких и счастливых моментов.

Владимир Кострыгин,
помощник начальника участка,
свинокомплекс "Томский"

Про возвращение в детство...

Дело в том, что я воргу на детей и внуков: «Зачем покупаете дорогие подарки, тратите деньги?». Все есть, ничего не надо, пока работаю.

И я написала письмо:

«Дорогой Дедушка Мороз! Я знаю, что ты исполняешь заветные желания. Я хочу, чтобы мои дети и внуки не покупали мне дорогих подарков! Но у меня есть, как в сказке, 3 желания: хочу мороженого, пирожного и конфет!».

Купила я конверт, положила письмо, подписала «Дедушке Морозу». Когда пришли дети, подарила письмо им в сумку — было это где-то 10 декабря. Ну и всё. Они гат, и я молгу. Уже я и забыла про письмо.

Наступило 31 декабря. Стук в дверь. Открываю, а там стоит настоящий Дедушка Мороз! И говорит: «Здесь живет девочка Зина, которая написала мне письмо? Я так долго добирался на лошадах, что ты сильно повзрослела. Но это неважно! Расскажи-ка мне, девочка Зина, стишок, спой песенку, потанцуй, а за это получишь подарки...»

И тут я окунулась с головой в детство, где исполнились все заветные желания — и мои, и моих детей и внуков, которые хотели подарить мне подарки. Теперь они спрашивают: «Баба, а письмо Деду Морозу писать будешь?»

А я и не знаю теперь, что еще у него просить.

Зинаида Петрова, оператор
по нарезке мясopодуlктов, АО
«Аграрная группа МП»

Работа работой, а без нормального человеческого общения не ладится никакой производственный процесс. В перерыве каждый из нас не прочь перекинуться парой слов с коллегами: рассказать анекдот из жизни, беззаботно улыбнуться и посмеяться над историей товарища из цеха, узнать полезную информацию от людей, которым доверяешь. В своем коллективе можно обсудить многое: в

какой детский садик лучше отдать ребенка, на что обращать внимание, создавая сад своей мечты, как сохранить веру в новогоднее чудо в себе и своей семье...

И вот на страницах «Агротерритории» появилась еще одна площадка для обмена историями и опытом, где все мы, коллеги из разных городов, можем говорить на самые разные темы.

Про магию, НЛП и Папу Римского: не бойтесь своих желаний

До недавнего времени скептически относилась к новогодним приметам. Все эти «напиши пожелание, сожги и съешь под бой курантов» вызывали улыбку и казались чем-то по-детски наивным, из разряда: «Вы все еще верите в Деда Мороза?»

А вот моя подруга уже много лет пишет себе так называемый «чек-лист» желаний на год. Правда, не сжигает (и не съедает), а запечатывает, убирает подальше с глаз и открывает лишь 31 декабря — чтобы проверить, а все ли получилось?

Есть в этом что-то, с одной стороны, от НЛП-программирования — сам себя заранее настраиваешь на «победы», а с другой — от того самого детского «хочу», которое, будучи «озвученным в Космос», волшебным, а порой и мистическим образом получает положительный отклик Вселенной.

Я не ребенок, но в магию, особенно под Новый год, верить хочется. И вот в прошлые новогодние праздники решила-таки составить свой топ-50 пожеланий на 2019 год. Как говорила Наташка, спикер может быть любым — от «встретить любовь всей жизни» до «купить новые джинсы». Правда, чем конкретнее, тем больше шансов, что все случится в том же ключе, что и задумал (а иначе помните булгаковское «Бойтесь своих желаний?»).

Есть еще один важный момент: писать буквально все, что приходит в голову, ни в чем себя не ограничивая. Ведь список формируется на целый год и любая приятная мелочь, не говоря уже об исполнении «крупных» желаний, порадует тебя в течение года.

К слову, кто писал такие списки, знает, что уже к 30 пункту вдохновение дает сбой. Но зато включается фантазия — начинаешь мечтать о

том, что кажется совершенно неосуществимым.

В итоге в мой чек-лист вошли очень разномастные пожелания: от «похудеть на 5 кг», «сменить работу» и «купить ноутбук» до «путешествия по Италии». И если, к примеру, смена работы воспринималась как цель вполне достижимая, то вот последний пункт в силу разных причин (по большей части финансовых) был из разряда фантастики.

Каково же было мое удивление, когда недавно, обсуждая с коллегами данную тему, я поймала себя на мысли, что очень многое из задуманного уже реализовалось, причем в первые полгода!

Во-первых, я действительно нашла новую работу (и именно такую, как описывала), во-вторых, одним из подарков на день рождения стал ноутбук. Было много и других совпадений.

Но самым волшебным и удивительным стало путешествие в Италию, организованное совершенно внезапно и практически без моего участия. В июле позвонили друзья и предложили недельную поездку (прямо сейчас выкупаем билеты — деньги отдашь потом, а там расходы делим на троих. Твоя задача только согласиться!). Всю подготовку — поиск апартаментов, билетов на внутригородские рейсы, программы посещения музеев — также взяли на себя друзья.

И, к слову, путешествие получилось просто чудесное: мы посетили Рим, Неаполь и Сорренто. Я побывала в удивительных местах, о которых когда-то мечтала (например, у кратера Везувия или на острове Капри) и даже встретила Папу Римского!

И уже сейчас, подводя некие итоги года, вспоминая свои большие и маленькие достижения этого года, я могу с уверенностью сказать: волшебство-то работает! (И, кстати, про похудеть на 5 кг — тоже). С наступающим Новым годом!

Марина Петрова,
назальник отдела
PR-проектов,
Управляющая компания

Поздравляем юбиляров декабря

Управляющая компания



Семерук
Евгений
Анатольевич
13 декабря



Суглобов
Павел
Владимирович
28 декабря



Харин
Андрей
Владимирович
29 декабря

Комбинат пищевой «Хороший вкус»

Колузанов
Павел Алексеевич
12 декабря

Танченко
Ольга Юрьевна
5 декабря

Коновалова
Елена Сергеевна
3 декабря



Птицефабрика «Томская»



Хисматулин
Алексей
Рамазанович
4 декабря



Федечкина
Наталья
Федоровна
12 декабря



Чеховский
Андрей
Викторович
12 декабря



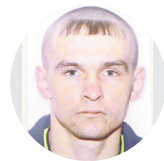
Благинина
Татьяна
Федоровна
15 декабря



Базарова
Татьяна
Шарафутдиновна
23 декабря



Меркулов
Евгений
Иванович
25 декабря



Бейнер
Дмитрий
Анатольевич
25 декабря

Свинокомплекс «Тюменский»



Копырин
Максим
Сергеевич
1 декабря



Лисовиченко
Ольга
Петровна
4 декабря



Пастухова
Галина
Геннадьевна
6 декабря



Сергеева
Ольга Валерьевна
13 декабря



Павлов
Дмитрий
Викторович
14 декабря



Логинов
Сергей
Александрович
26 декабря

Загребин
Владимир Анатольевич
27 декабря

АО «Свинокомплекс «Красноярский»

Андронов
Александр Валерьевич
22 декабря

Березин Алексей
Александрович
5 декабря

Веревкин
Денис Юрьевич
12 декабря

Дашкевич
Наталья Васильевна
25 декабря

Карилина
Елена Андреевна
12 декабря

Константинов
Андрей Петрович
17 декабря

Куренёва Светлана
Александровна
16 декабря

Павлов Андрей
Владимирович
31 декабря

Павлов Сергей
Викторович
2 декабря

Полгорнова
Светлана
Константиновна
27 декабря

Рязанов Роман
Александрович
13 декабря

Ткачук Алексей
Игоревич
16 декабря

Чапаева Татьяна
Петровна
21 декабря

Черная Анна
Геннадьевна
15 декабря

Шах Николай
Николаевич
12 декабря

Свинокомплекс «Томский»



Ловской
Николай
Николаевич
8 декабря



Ушакова
Евгения
Владимировна
21 декабря



Малявкин
Николай
Николаевич
18 декабря

Михайлова Елена
Николаевна
17 декабря

Никифоров
Александр
Анатольевич
25 декабря

Славникова
Ирина Николаевна
2 декабря

Уланкова
Алена Егоровна
17 декабря

Максимов
Виктор
Тимофеевич
24 декабря

АО «Аграрная Группа МП»

Ткаченко
Алексей
Сергеевич
5 декабря

Хисамутдинова
Наталья
Георгиевна
6 декабря

Аничкина
Людмила Ивановна
7 декабря

Лисовский
Валерий Петрович
8 декабря

Дунаева
Юлия Ивановна
9 декабря

Космынин
Константин
Анатольевич
9 декабря

Борисова
Марина
Владимировна
12 декабря

Васильева
Светлана
Станиславовна
15 декабря

Тонких
Евгения
Владимировна
21 декабря

Лехтина Елена
Владимировна
21 декабря

Амерханов
Альберт Ганиевич
23 декабря

Толбанова Свет-
лана Анатольевна
25 декабря

Егоров Дмитрий
Владимирович
27 декабря

Пятериков Антон
Николаевич
29 декабря

Свинокомплекс «Уральский»

Димитриев
Петр Павлович
30 декабря

Мансуров
Алексей Иванович
25 декабря

Нохрина Олеся
Леонидовна
3 декабря

Старков Вадим
Андреевич
6 декабря

Харин
Виктор Сергеевич
20 декабря

Чупеева
Наталья Юрьевна
12 декабря

Щелканогов
Денис Михайлович
24 декабря

Свинокомплекс «Восточно-Сибирский»



Ефимов Алексей
Александрович
3 декабря

Смолина Татьяна
Михайловна
16 декабря

Новогодний стол от мясных гуру

А что готовят на новогодний стол директора мясокомбинатов? Люди, которые лучше всех знают все о мясе, о производстве колбас, деликатесов, мясных полуфабрикатов и обвалке. Накануне праздника мы попросили их поделиться секретами любимых рецептов. Все-таки свинина или сельдерей, кабачки и руккола?



Все-таки свинина!

Свинина в кляре с кисло-сладким соусом

от Эдуарда Щеколова,
директора Кудряшовского
мясокомбината



/// Я люблю острую азиатскую кухню. Как насчет экзотики из нашей свинины?

Надо лишь заранее приготовить кисло-сладкий соус или купить готовый, а остальное проще просто-

го! Обжариваем кусочки свинины в кляре, кляр на пиве получается довольно хрустящий и ароматный, и поливаем все горячим соусом.

Сначала делаем кляр. Смешиваем яйцо с пивом, солим и перчим. Добавляем муку, не всю сразу, постепенно. Хорошо вымешиваем венчиком и отставляем в сторону отстояться.

А пока займемся мясом. Нарезаем мясо на кубики примерно 2x2 см. Удобнее всего нарезать мясо вдоль по волокнам на полоски и потом уже отрезать нужного размера кусочки.

Выкладываем мясо в кляр и хорошо перемешиваем.

В глубокую сковороду наливаем растительное масло, чтобы покрывало поверхность примерно на 1-1,5 см. Как только масло хорошо разогрелось, делаем средний огонь и начинаем аккуратно выкладывать мясо ложкой, каждый кусочек отдельно. Как только кляр подрумянился — переворачиваем.

Ждем, пока подрумянится с другой стороны, и перекладываем дырявой ложкой на тарелку с бумажным полотенцем, которое впитает лишнее масло.

Кляр получается очень хрустящий!

Все, готово! Поливаем хрустящие кусочки кисло-сладким соусом. На гарнир хорошо подходит белый рис или рис с ананасом.

— Всех с Новым годом!

Ингредиенты:

Свинина (филе) 1 кг

Для кляра:

Большое яйцо 1 шт.

Пиво 1/2 чашки

Мука 3/4 чашки

(чашка = 240 мл)

Соль, перец, масло для кляра, кисло-сладкий соус

Рецепт отбивной на кости от Андрея Васильева, директора Томского мясокомбината



/// Это блюдо традиционно в нашей семье для новогоднего стола. Его готовили мои родители, а теперь готовлю я сам. Можно сказать — семейный рецепт.

Нужно взять охлажденный карбонат на кости (один кусочек — одна косточка). Косточка обязательна — она придает мясу определенный вкус.

Аккуратно равномерно отбить с обеих сторон, чтобы мясо было мягким. Но тут надо не перестараться, если отбить мясо слишком тонко, оно будет сухим при обжарке.

Мясо посыпать солью и перцем. Обязательно это сделать после отбивания, чтобы отбивная была сочной.

Затем обвалить в предварительно взбитом яйце, затем — в сухарях.

Обжарить мясо с обеих сторон по 1,5 минуты с каждой. Надо обязательно жарить на хорошо раскаленной сковороде.

Отбивные получаются такие вкусные и сочные, что никакие соусы к ним не нужны! И, когда держишь кусок за косточку, так есть вкуснее!))

Желаю всем тепло и вкусно встретить Новый год с нашими продуктами на столе!

Ингредиенты:

Охлажденная свинина карбонат с косточкой 500 г

Яйцо 1 шт.

Растительное масло (топленое сало) 2 ст. л.

Соль, перец, панировочные сухари

Мясные рулетики с сыром

от Романа Хайрулина,
директора
пищевого комбината
«Хороший вкус»



/// Я люблю сочетать мясо с разными ингредиентами. Сыр — отличное дополнение! А если применить чуть-чуть фантазии, то можно сделать настоящий шедевр, например, рулетики из свинины с сыром и зеленью.

Вырезку свиную нарезать вдоль на куски толщиной 1,5 см — 1 кг

Сначала нужно приготовить соус: смешать горчицу, мед, лук, соевый соус в равных количествах по 1 чайной ложке.

Отбить мясо лучше через пищевую пленку или пакет. Обмазать приготовленным соусом и дать постоять 30 минут.

Приготовить начинку: сварить рис, натереть сыр, лучше Звида (я беру адыгейский и су-

лугуни), и сливочное масло через крупную терку, добавить зеленый лук.

Сыр и масло дадут рулетикам сочность, а зеленый лук — дополнительный аромат и вкус.

Сырная начинка не разваливается и хорошо держит форму.

Далее берем отбивную и выкладываем в середину 1,5 столовые ложки начинки. Затем сворачиваем отбивную рулетиком подгибая концы внутрь.

Скрепляем зубочистками края каждого рулетика, для того чтобы рулеты держали форму и не разворачивались во время обжаривания, а сыр не вытек наружу.

Ставим сковороду на огонь и добавляем сливочное (или растительное) масло для обжаривания до румяной корочки.

Перекладываем рулетики на фольгу в сковородку и запекаем в духовке при температуре 200°C 15 минут. Рулетики готовы.

Я люблю подавать их на стол с зеленью.

Пусть ваш стол будет вкусным и полезным, а год удачным!

Ингредиенты:

Свинная вырезка 600 г

Рис 100 г

Сыр 100 г

Масло сливочное 20 г

Масло раст. 1 ст. л.

Лук зеленый 4 пер.