

---

Серпень 2013

---



# Наша КОМПАНІЯ

КОРПОРАТИВНЕ ВИДАННЯ, ПРИЗНАЧЕНЕ ТІЛЬКИ ДЛЯ СПІВРОБІТНИКІВ КОМПАНІЇ КЕРНЕЛ



ВИДАННЯ ПІДГОТОВЛЕНЕ ДЕПАРТАМЕНТОМ ПЕРСОНАЛУ ТА СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ. ЯКЩО ВИ ПОМІТИЛИ НЕТОЧНОСТІ У ВИКЛАДЕНІЙ ІНФОРМАЦІЇ АБО ХОЧЕТЕ ПОВІДОМИТИ ЦІКАВІ НОВИНИ, ЗВ'ЯЗУЙТЕСЬ З НАМИ ЗРУЧНИМ ДЛЯ ВАС СПОСОБОМ: E-MAIL: [KERNEL.NEWS@KERNEL.UA](mailto:KERNEL.NEWS@KERNEL.UA) АБО ЗА ТЕЛЕФОНОМ ГАРЯЧОЇ ЛІНІЇ: 0 800 50 10 59 (БЕЗКОШТОВНО ЗІ СТАЦІОНАРНИХ ТЕЛЕФОНІВ)

# Шановні колеги!

**Перед Вами - восьмий номер корпоративного видання «Наша Компанія Кернел». В ньому ми зібрали найрізноманітніші цікаві події місяця. Серпень був насичений корпоративними заходами: конференції, Дні поля, спортивні змагання, тренінги. Ми не оминули увагою жоден з них, для того щоб Ви, ті, хто працюють у різних регіонах України та Росії, перечитавши цей номер, змогли вкотре відчутти себе часткою однієї великої команди, порадіти успіхам та досягненням своїх колег, ознайомитися ближче з діяльністю Компанії.**



Як Ви бачите, об'єм видання значно розширився. Багато в чому, це відбулося завдяки Вам та тій інформації, яку Ви надсилаєте про події на підприємствах, що входять до складу Кернел. Стали змістовнішими наші рубрики, і це природньо - наша газета живе, розвивається, набирає силу разом з Вами, з працівниками Компанії, які є запорукою нашого лідерства, успіху та перемог. Ми сподіваємося, що з кожним номером видання зростатиме і Ваш інтерес до нього.

Впевнені, що в цьому номері кожен кернелівець знайде для себе цікаву інформацію. Перегортаючи сторінки журналу Ви зможете побувати

на Днях поля, відвідати тренінги, конференції, довідатися про основні акценти подальшого розвитку бізнесу Кернел, познайомитися з творчістю та дізнатися цікаву інформацію про захоплення Ваших колег, а також ознайомитися з умовами нового Конкурсу на кращого механізатора, агронома та інженера Дивізіону Агробізнес.

Не забувайте, всі ми працюємо у найкращій Компанії України. Нам є чим пишатися і про що розказати! Бажаємо Вам цікавої подорожі світом новин та подій нашої Компанії.

**Наталія Хвостова**  
**Директор з персоналу та соціальної політики**



**Сергій Білойван,**  
**Керівник служби навчання та організаційного розвитку, Київ:**

«В умовах стрімкого зростання бізнесу Компанії Кернел, розширення географічних меж діяльності, удосконалення системи управління і відповідно розширення штату працівників, виникає запитання: «Хто сидить по той бік монітору? Хто ті люди, яких я вважаю своїми колегами?». Завдяки корпоративному виданню, інформаційним матеріалам та новинам на сторінках газети, можна хоча б і візуально, але познайомитися, та зрозуміти якими є твої колеги, їх професійні погляди та світогляд. Корпоративна газета виконує одну з важливих функцій - налагоджує зв'язок між нами. Те-

пер телефонуючи у інший регіон, до наче б то нового колеги, говориш: «Ви ж той, про творчість якого писали у останньому номері НКК? Ви захоплюєтеся прикладним мистецтвом, робите чудові картини з природних матеріалів?». І одразу по той бік слухавки, відчуваєш позитивний імпульс співрозмовника, що одразу націлює на якісну співпрацю, нехай навіть і у телефонному режимі. От тобі й комунікація☺».

**Олена Романенко, Керівник відділу соціальної політики, кластер Енселко - Захід:**



«Щоразу тримаючи в руках корпоративне видання «НКК» переконаюся, що воно, без перебільшення - дзеркало діяльності Кернел. Журнал дав-

но став повноцінною складовою робочого місця кожного працівника Компанії. Читаючи його, не просто ознайомлюєшся з останніми подіями та новинами, а ще і розумієш, що НКК є втіленням в Компанії принципів корпоративної культури, що зближує усіх не дивлячись на сотні кілометрів. Дуже зраділа, коли побачила останній (липневий) номер журналу, віддрукований у поліграфічному варіанті. Я думаю, ми йдемо у правильному напрямку, оскільки спілкування та комунікація (навіть і через друковані видання) всіх напрямків Кернел – запорука нашого взаєморозуміння, а відтак успіху спільної справи».

# Лідери українського Трейдінгу

За останнє десятиліття Україна збільшила експорт сільгосппродукції майже у вісім разів. І це цілком заслуга приватних структур. Весь обсяг національного зернотрейдінгу забезпечують найбільші агрохолдинги, які разом з максимізацією обсягу виробництва сільгосппродукції орієнтовані, в першу чергу, на реалізацію експорту.

## 1994 рік

Офіс в Полтаві, більше схожий на оперативний штаб, який являє собою одну кімнату з трьома робочими столами. Дисківі телефони не замовляють: обговорюються деталі угод, ведуться торги за мінімальну ціну. Стіл завалений паперами, на стіні висить карта України з планами захоплення ринку з максимальним масштабуванням напрямку. У кімнаті - вірна команда однодумців, де кожен чітко знає свої завдання, повноваження і зону відповідальності.

## 2013 рік

**2 серпня.** У залі конгрес готелю Пуща зібралося більше 150 осіб. Керівники 12-ти регіональних підрозділів, менеджери із закупівель, фахівці з обліку вперше з'їхалися разом на Міжфункціональну корпоративну конференцію. До зустрічі приєднався ТОП менеджмент Компанії - **Костянтин Литвинський** (Операційний директор), **Анастасія Усачова** (Фінансовий директор), **Наталія Хвостова** (Директор з персоналу та соціальної політики), **Леся Литвинська** (Директор з

логістики), **Вікторія Лук'яненко** (Директор з правового забезпечення), **Олександр Головін** (Керівник департаменту закупівель) та інші керівники структурних підрозділів. Офіційна мета зустрічі - донесення стратегії Компанії на 2014-2016 р.р., підведення підсумків МР 2012-2013 р.р., постановка нових цілей і завдань. Неофіційно, за словами ТОП менеджерів, сьогодні вони зібралися разом ще і для того, щоб відкрито заявити кожному з регіональних співробітників - саме їм Компанія зобов'язана сьогоднішніми перемогами, досягненнями та високою динамікою обсягу експорту.

## 2000 рік

Команда з десяти менеджерів веде активну закупівельну діяльність, постійно курсуючи між Київським офісом та регіонами України. У прямому сенсі слова - робота в полях. Їх завдання не просто закупити плановий обсяг продукції. Важливо, щоб товар був найвищої якості за мінімальною ціною з урахуванням оптимальної логістики.



**Костянтин Литвинський, Операційний директор:**

«Стратегія нашого розвитку, як і раніше, базується на наступних пріоритетних сегментах - закупівля та експорт зернових, переробка соняшнику і виробництво бутильованої олії, а також власне агровиробництво. Сьогодні пріоритетні завдання Трейдінгу - це підтримка і збільшення обсягу продукції, що закупо-

вється, підвищення маржі і скорочення терміну оборотності товарів. Все це ми плануємо впроваджувати як в Україні, так і інтегрувати в закупівельну діяльність Росії. Хоча підкреслити, що успіх у даному випадку нам забезпечить координація наших дій з іншими підрозділами. Від того, наскільки якісно ми зможемо взаємодіяти з елеваторами і терміналами, як будуть побудовані комунікації з Агробізнесом, залежить кінцевий результат».



**Анастасія Усачова, Фінансовий директор:**

«Наша основна мета сьогодні - це підвищення ефективності сегментів, стабілізація маржі. Департамент закупівель відіграє в досягненні цієї мети ключову роль. Укладання договорів на максимально вигідних умовах - це той фактор, на який Ви безпосередньо

впливаєте. Наприклад, 1% зростання ціни закупівлі дорівнює втраті 22% маржі». У продовженні свого виступу Анастасія розповіла про динаміку розвитку прибутковості Кернел в розрізі сегментів, починаючи з 2005 року та акцентувала увагу учасників конференції на стратегічних принципах розвитку Компанії, таких як географічний фокус, сильна база активів, операційна дисципліна.

## 2004 рік

Кернел входить до переліку найбільших українських експортерів зернових та олійних культур, зумівши в 5 разів збільшити кількість експортованої продукції. У минулому маркетинговому році наша Компанія вперше зайняла лідируюче перше місце, забезпечивши 10% українського експорту зернових. Що дозволило Компанії досягти високих результатів і хто стоїть за цим успіхом?



**Наталія Хвостова, Директор з персоналу та соціальної політики:**

«Рухомою силою Компанії є, звичайно, команда. У новому маркетинговому році ми приділяємо основну увагу процесам розвитку та навчання персоналу,

яким ми не встигали приділяти належну увагу в періоди інтенсивного росту і масштабних придбань нових активів». У продовження Наталія розповіла про останні зміни в схемі бізнес і функціональних процесів Компанії та організаційно-управлінській структурі.



**Леся Литвинська, Директор з логістики:** «Зараз на активній стадії реалізації знаходиться інвестиційна програма з будівництва елеваторів, які будуть забезпечувати потреби Агробізнесу і створять додаткові можливості для Департаменту закупівель. Це дозволить зберегти врожай, скоротити витрати на комплекс послуг, пов'язаних із зберіганням на сторонніх елеваторах. Ми також працюємо над забезпеченням рухомого складу перевезень зернових від елеватора до порту. У розробці - питання, що стосуються придбання власних зерновозів та розширення власних перевалочних потужностей в порту. Наша мета - привести потужності елеваторів і портових терміналів у відповідність до потреб Агробізнесу та Департаменту закупівель з урахуванням оборотності споруджуваних активів. Завдяки взаємодії між усіма департаментами заплановане стане реальністю».

Апогеєм зустрічі стала неофіційна частина заходу, в рамках якої пройшов футбольний турнір, а на завершення - нагородження кращих співробітників підрозділу. Це ті, хто зміг показати найвищий результат роботи, виконання надпланових показників та якісне виконання завдань. Працівникам були вручені цінні та пам'ятні подарунки: iPad, iPad-mini, спортивні велосипеди, а також заохочувальні грамоти. Головна інтрига дня була розкрита у фіналі вечора. Хто ж переможець?!

Традиційно те з представництв, яке перевиконало план, закупило якісно рекордний обсяг продукції, забезпечивши при цьому дотримання всіх процедур і високу якість документального супроводу, отримує корпоративний трофей - Кубок «Чемпіон із закупівель». За результатами 2012/2013 МР переможцем став Вінницький офіс, який очолює Проскурня Юрій Павлович. Під символічну пісню «We are the champions» офіс-чемпіон повним складом вийшов отримувати заслужену нагороду.

**Молодці, колеги! Місія виконана. Але розслаблятися не час, попереду нові цілі та нові досягнення!**



**Олександр Головін, Керівник департаменту закупівель зернових та олійних культур:** «У маркетинговому році, що завершився 30 червня, ми досягли високих результатів при купівлі зернових. Ми залишаємося лідерами з виробництва олії, хоча і недовиконали план по закупівлях насіння соняшника. Звісно на це вплинуло чимало зовнішніх і внутрішніх чинників. Кардинально змінити ситуацію не вдасться, залишається тільки сподіватися на поліпшення ситуації в новому 2013/2014 МР. Я впевнений,

зробивши детальну роботу над помилками, ми зможемо в новому році показати більш високі результати. Зараз ми ретельніше підходимо до вибору контрагентів. Пріоритетними для нас є безпосередні виробники с/г продукції, а не посередники. Працюючи за такою схемою, ми досягнемо мінімальної ціни закупівлі, збільшивши таким чином маржу. Крім того, особлива увага приділятиметься перевірці благонадійності ключових постачальників з обов'язковим контролем їх податкової історії. Як і раніше, високі вимоги висуватимуться до якості дотримання договорів та ведення первинної документації».

Необхідність якісного ведення первинної документації та оформлення всіх бухгалтерських документів підкреслила й



**Ольга Одарюк, Головний бухгалтер Кернел-Трейд.**

«Останнім часом, згідно з результатами перевірок відповідних контролюючих органів за недотриманням порядку заповнення первинних документів, отриманих від наших постачальників, на Компанію накладені суттєві штрафи. Неприємно визнавати, що найчастіше

це спричинено саме безвідповідальністю при оформленні документів бухгалтерського обліку. Тут навіть найменший відступ стає прецедентом до накладання фінансових санкцій. Тому намагайтеся більше звертати свою увагу на всі деталі. Ретельна робота з документами, дотримання всіх вимог і процедур, детальна перевірка всіх даних сприятиме значному зменшенню рівня фінансових та податкових порушень. Ми повинні навчитися боротися за кожну копійку, захищати свої інтереси та інтереси Компанії».



У фінальній частині зустрічі виступив **Костянтин Сумкін, Керівник департаменту з безпеки**, який озвучив основні аспекти роботи Служби безпеки, розповівши про специфіку роботи з контрагентами, про необхідність детального ви-

чення діяльності кожного з них. «Корінь проблеми полягає в тому, що в ряді випадків інформація про партнерів в угодах перевіряється поверхнево, «для галочки». Якщо ми навчимося працювати з цими даними на совість, більшості проблем можна буде уникнути», - повідомив Костянтин Олександрович.■



# Тваринництву – бути!



**Дехто стверджує, що тваринництво в Україні має статус безперспективної галузі. Чи насправді це так? Адже експерти переконують: молочне тваринництво – це прибутковий бізнес і ним варто займатись. Тим більше, що саме ця галузь, незважаючи на відсутність стабільності та державної підтримки, непрогнозовані цінові коливання та нерозвинений експортний потенціал, становить понад 38% у структурі валової продукції сільського господарства.**

Не дивлячись на всі перераховані негативні фактори, Кернел має свою, непогашу та чітко сформовану позицію щодо молочної галузі – розвивати, досягати максимальної продуктивності та якості. І цей факт ще раз було підкреслено на робочій нараді, присвяченій підведенню підсумків тваринництва Компанії за I півріччя 2013 року, яка пройшла 31 липня у Полтаві.

На зустріч тваринників Кернел, що відбулась у гостинній залі Полтавського ОЕЗ, були запрошені представники всіх підприємств галузі: завідувачі ферм, ветеринарні спеціалісти, зоотехніки, бухгалтери, тощо.



У своєму вступному слові, Керівник департаменту технологій та техніки **Борис Карась** зазначив, що регулярне підведення підсумків стало вже традиційним елементом комунікації для всіх напрямків діяльності Кернел, в тому числі і для тваринників. «Це означає, що поріг взаєморозуміння подолано, і з часом ми перейдемо на новий вищий рівень співпраці», – зазначив він.

«Гарним показником нашої спільної діяльності є те, що наразі тваринництво Компанії знаходиться у рамках запланованого бюджету та планових показників. Ми маємо 16805 гол. ВРХ, серед них 7781 дійних корів.

Про результати роботи красномовно свідчать цифри: у поточному 2013 році прибуток, який змогли забезпечити тваринники, склав 22 млн грн. І не дивлячись на усі складнощі та негативні

чинники, у нас прослідковується позитивна динаміка цифр у порівнянні з 2012 роком», – сказав Борис Веніамінович. Крім цього він наголосив на зміні стратегії розвитку тваринництва Кернел у відповідності з зміною загальної стратегії Агробізнесу – «Рух від кількості до якості». За його словами, для досягнення якісних та високих показників галузі потрібно максимально адаптувати генетику та технологію. На практиці під цим розуміється вибракування менш продуктивних голів ВРХ, їх заміщення нетелями з вищим потенціалом, підвищення якості основного корму тощо. Саме з



таким підходом ефективні результати отримаємо уже через 2-3 роки.

**Керівник служби тваринництва Михайло Травецький** ознайомив усіх присутніх зі стратегічними

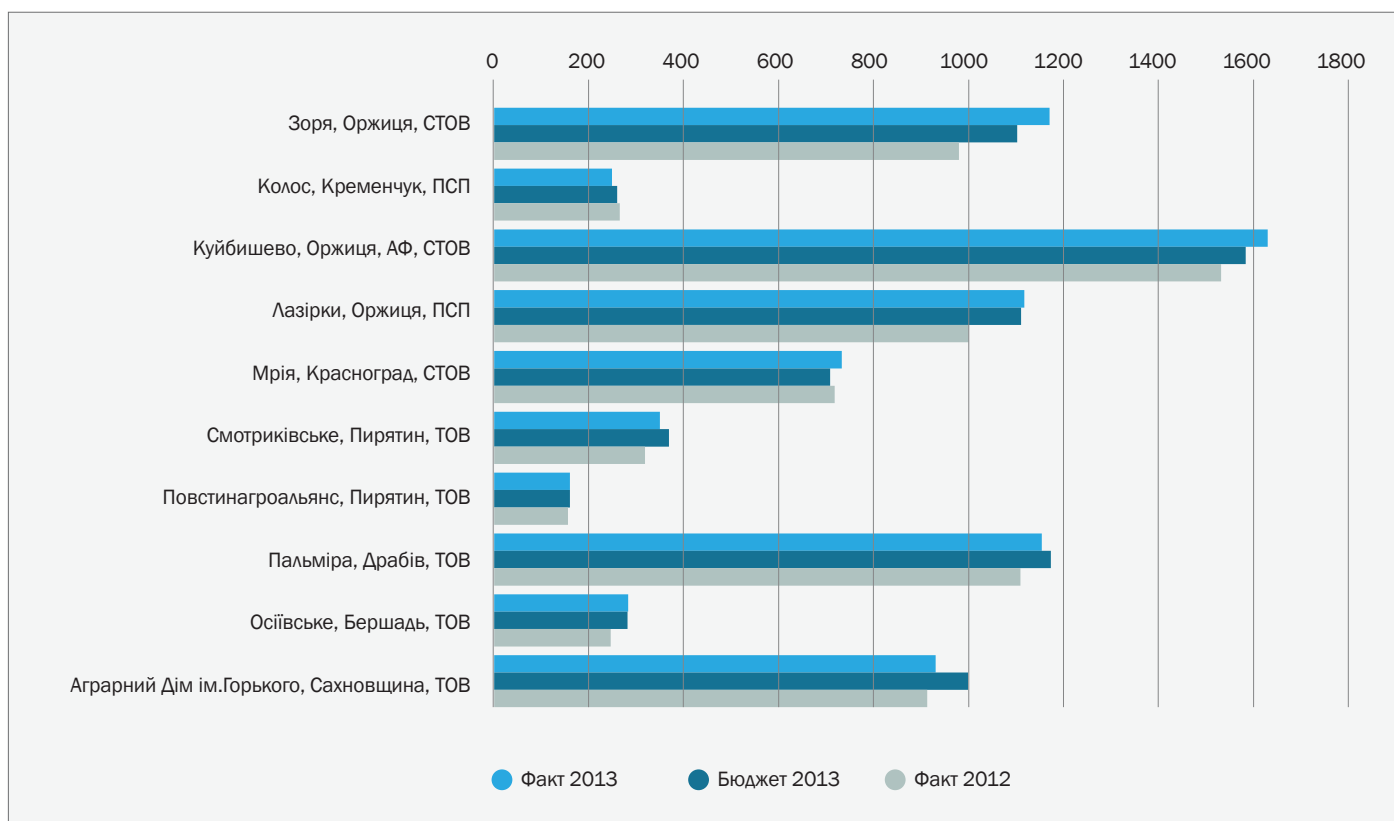
задачами підрозділу, підкреслив пріоритетні задачі на найближче майбутнє та шляхи їх реалізації. Після цього Михайло Травецький ознайомив аудиторію з підготовленою презентацією. У ній детально проаналізовані цифри по основних показниках діяльності кожного підприємства у порівнянні з

**« Ми повинні працювати однією командою. Якісне вирішення усіх організаційно-управлінських та виробничих питань напряму залежить від нашого співробітництва »**

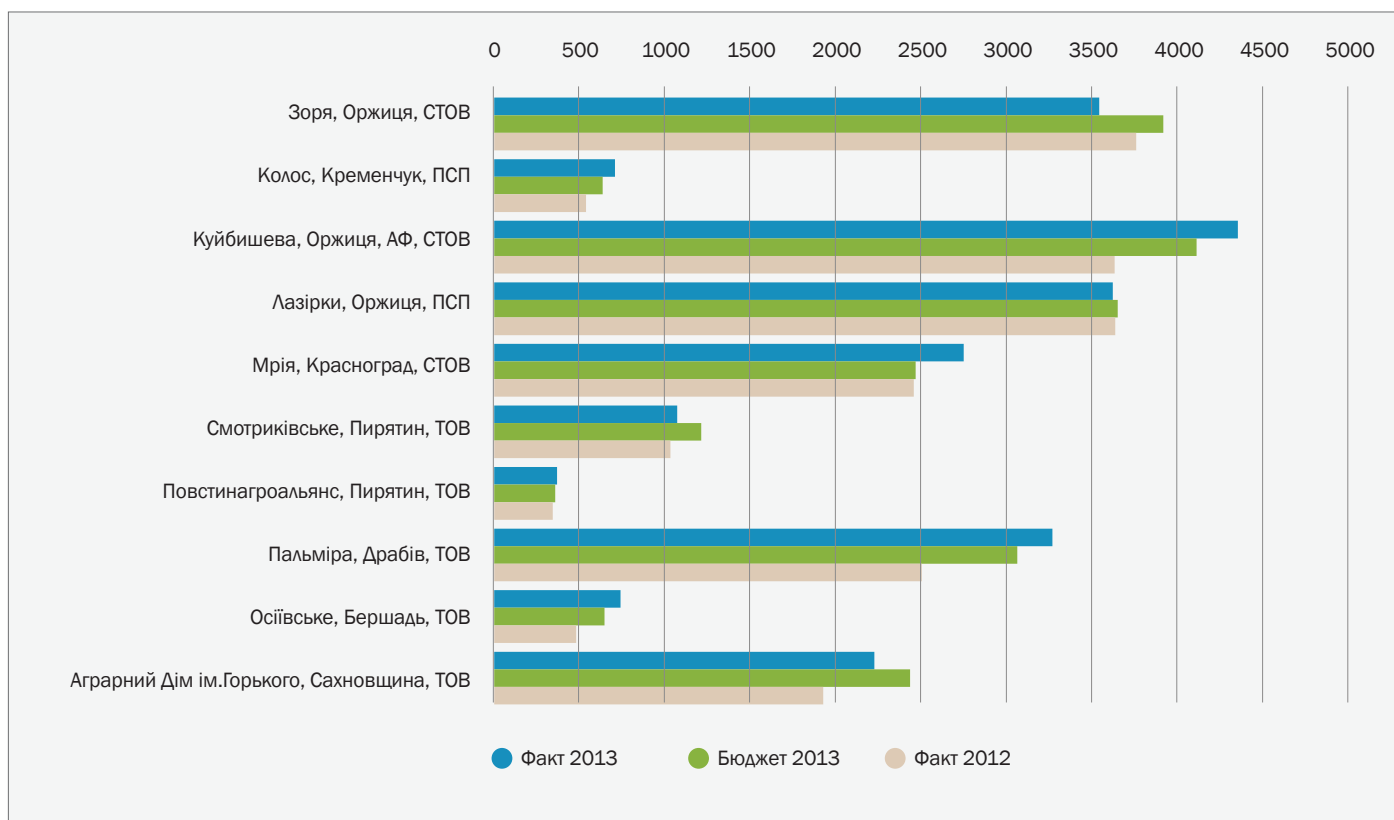
показниками 2012 року та запланованим на 2013 рік бюджетом.

Крім вказаних у таблиці показників, діяльність тваринницьких комплексів була проаналізована і за показниками товарності молока, середньодобового приросту, використанню кормів на 1 кг ВРХ, оплати праці з урахуванням собівартості 1 кг молока, ПММ

**Рис.1. Середнє поголів'я корів**



**Рис.1. Валовий надій молока**



в собівартості 1 кг молока, спермопроукції в собівартості 1 кг молока, ветпрепаратів в собівартості 1 кг молока, електроенергії в собівартості 1 кг молока тощо.

По закінченню презентації підсумків галузі у першому півріччі присутні мали можливість поспілкуватися з керівництвом на усі гострі теми, обговорити причини, які вплинули на негативні тенденції в отриманих результатах. Михайло Травецький наголосив на посиленні співпраці завідувачів ферм, зоотехніків з Керівниками кластерів та безпосередньо з керівництвом, а бухгалтерів господарств з Фінансово-економічною службою Агробізнесу.

«Ми повинні працювати однією командою. Якісне вирішення усіх організаційно-управлінських та виробничих питань напряму залежить від нашого співробітництва. Разом з тим варто звернути увагу на взаєморозуміння з Агробізнесом (рослинництвом), адже від нього залежить питання кормової бази».

**Борис Карась** повністю підтримав думку свого колеги, акцентувавши увагу на відповідальному ставленні до оформлення документів, в тому числі службових записок. Тільки в тому випадку, коли буде побудована чітка організація документообігу, фінансово-бухгалтерської звітності, буде видно реальний стан фактів та цифр, що, в свою



чергу, вплине на ефективне та швидке вирішення усіх проблем. «Економіка ведення господарства має відобразитися в реальних показниках. Тому що саме на економіці прямих витрат базується виробництво молока та його рентабельність. Оскільки тваринництво наша Компанія розглядає не тільки як соціальний проект, а і як бізнес напрямком, ми маємо вести його так, щоб воно було прибутковим, і позитивно впливало на загальну стабільність», - сказав він.



**Сергій Анатолійович Рожковський (Головний зоотехнік, Полтава)**

виступив з доповіддю по загальній ситуації щодо кормової бази. Розповів про якість кукурудзи, яка уже досягає на полях, а також про терміни та заплановані дати її збору кожним господарством.

В процесі діалогу було сказано й про старт роботи бригади ультразвукової діагностики худоби. Такі обстеження будуть здійснюватися почергово, а для спрощення процедури весь тваринницький комплекс буде поділено на три зони. Також керівництвом напряму було надано інформацію про заплановані інвестиції, сума яких на 2014 рік сягатиме 1 млн. дол. Виділені кошти будуть направлені на удосконалення технології утримання ВРХ та підвищення якості молока.

Отже, підсумувавши результати роботи за 6 місяців 2013 року, перед тваринниками постала важлива задача – закрити поточний рік, досягнувши усіх запланованих показників. З цього приводу Борис Карась наголосив: « За вже отриманими цифрами 2013 року, майже всі, за винятком кількох підприємств, наростили продуктивність, дійшли до планових показників бюджету. Висновок - тваринництву – бути! Цей бізнес має право на життя, і ми команда Кернел доводимо, що він може бути ефективним і рентабельним. Ми з вами надалі будемо працювати над покращенням технології, організації якісної роботи на місцях. Адже наше завдання - створення спільної для всіх тваринницьких комплексів Кернел високих стандартів технологій». ■



Нагадаємо, що до складу тваринницького напрямку Кернел сьогодні входять **10 комплексів**, розташованих на підприємствах «**Зоря**», «**Колос**», «**Куйбишево**», «**Лазірки**», «**Мрія**», «**Смотріківське**», «**Повстинагроальянс**» (що на Полтавщині), а також «**Пальміра**» (Черкаська обл.), «**Осіївське**» (Вінницька обл.) та «**Аграрний дім ім. Горького**» (на Харківщині), загальна кількість стада складає 16805 гол. ВРХ, серед них 7781 дійних корів. У результаті інтеграції підприємства «**Дружба Нова**» до складу додалося ще 6304 голів ВРХ, в тому числі дійного стада 2240 гол.ВРХ. Проте результати її діяльності будуть враховані в загальний залік вже за підсумками 2013 року.

# Кернел провів традиційний День поля



**14 серпня на базі підприємства «Чорна Кам'янка» пройшов День поля. Представники Агробізнесу Кернел у складі співробітників Київського офісу, Керівників кластерів, агрономів, інженерів, механізаторів, зібралися для того, щоб обговорити основні завдання, які стоять перед ними в період закінчення збирання ранніх зернових і старту збиральної кампанії пізніх культур.**

Вітаючи колег з початком робочої зустрічі, **Директор Агробізнесу Кернел Євген Осипов** зазначив:



«Ми повинні чітко дотримуватися всього алгоритму виробничого процесу. Взаємодія має відбуватися на всіх рівнях. Агрономи - інженери - механізатори - логісти - працівники елеваторного господарства. Не менш важливим є співробітництво з менеджментом Агробізнесу в Київському офісі та Керівників кластерів між собою, особливо в ході вирішення нагальних питань».

## ТЕХНІЧНИЙ ПАРК - ГОТОВИЙ ДО ДРУГОГО РИВКА

Першим пунктом, який відвідала делегація учасників Дня поля, став парк техніки, розташований на території підприємства «Чорна Кам'янка». Більшість агрегатів - це трактори, сівалки, оприскувачі від світових компаній-виробників сільськогосподарської техніки: John Deere, Fendt, Great Plains, Case. Ця техніка вже завершила свій перший етап робіт і повністю готова до збирання пізніх культур та проведення осінніх польових робіт.



**Віталій Нероба, Директор підприємства «Чорна Кам'янка»** під час ознайомлення з технічним парком зазначив, що готовність техніки - це один з вирішальних чинників успішної збиральної кампанії. «Ми завжди старанно підходимо як до підготовки техніки до збирання врожаю, так і до планування і контролю її руху по полях. Наше завдання отримати максимальну швидкість і мінімальні втрати при зборі врожаю», - сказав він.

## ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНІ ПОЛЯ - ФУНДАМЕНТ МАЙБУТНІХ ВИСОКИХ ВРОЖАІВ

Досліджувати з метою удосконалення, знаходити нові оптимальні схеми по внесенню гербіцидів і фунгіцидів, по підживленню рослин, за нормами висіву ранніх груп стиглості і т.д. - цілі, які переслідують фахівці Науково-дослідного відділу Агробізнесу Кернел. Учасники Дня поля отримали можливість побачити результат їхньої праці.

**Аркадій Лунгул, Керівник науково-дослідного відділу** ознайомив учасників з основною групою досліджень по культурі кукурудза. Були продемонстровані вже дозрілі кукурудзяні масиви, що пройшли основні технологічні етапи - обробка ґрунту, внесення добрив, посів і внесення ЗЗР. Детально зазначені основні агротехнічні умови, яким піддавалася культура, і агрегат, що виконував відповідні процеси. Представлені також дослідні ділянки з посівами сої та соняшнику.

**Аркадій також зазначив на актуальності проведення подібних дослідів для Агробізнесу Кернел:**



«Ми розуміємо, що зараз існує широкий вибір сортів кукурудзи, сої, соняшнику. Однак завжди треба враховувати, що кожен гібрид для успішного дозрівання повинен пройти індивідуальні процедури і процеси. Вже доведено, що інтенсивні технології вирощування сільськогосподарських культур засновані на використанні потенційних можливостей сорту в конкретній екологічній зоні, оптимізації технологічних заходів (попередники, форми і дози добрив, інтегрований захист рослин, терміни і норми посіву). Для того, щоб досягти нашої спільної мети - збільшення врожайності культур, а також враховуючи, що саме кукурудза, соняшник і соя є концептуальними для нашого рослинництва, потрібно зрозуміти, який сорт буде найбільш прийнятним для нас і яку технологію слід застосовувати для отримання його ж результативності».





## НЕ ТІЛЬКИ ПРО РОБОТУ

По закінченню практичної частини Дня поля на учасників була покладена ще одна важлива місія. Вони взяли участь у вшануванні пам'яті відомого громадського діяча Черкаського краю Андрія Івановича Янковенка. Він кілька десятиків років був Головою колгоспу і дуже багато зробив для рідного села. За словами голови Чорнокам'янської Сільської Ради Віталія Бузівського, саме в період господарювання Андрія Івановича село заново відродилося, була відбудована інфраструктура, прокладено міст через річку. Його досі пам'ятають і шанують не тільки жителі села, а й жителі сусідніх населених пунктів.

У своєму зверненні до присутніх гостей і представників місцевої влади Директор Агробізнесу Кернел зазначив, що Компанія і надалі буде спрямовувати всі сили на активне ведення сільськогосподарської діяльності в регіоні: «Ми разом будемо отримувати високі врожаї, плідно працювати на землі, і, звичайно, посилювати співпрацю в напрямку нових перспектив розвитку».



## СЛУХАЄМО І ЧУЄМО! РАДИМОСЯ І ПЛАНУЄМО!

Пленарна частина Дня поля пройшла в сільському будинку культури Чорної Кам'янки. Під час зустрічі Керівники кластерів підвели підсумки збору ранніх зернових і розповіли про ступінь готовності до осінніх польових робіт. Були озвучені існуючі проблеми і складності, а також пропозиції та шляхи їх вирішення. Коротко зупинимось на ключових моментах, які прозвучали в цій частині зустрічі. Адже саме ця інформація стане основою до дій для агрономів, механізаторів, інженерів - трудівників кернелівських полів.

Головне завдання, яке стоїть зараз перед Агробізнесом, - зберегти той урожай, який ми виростили з мінімальними втратами. Звідси перша порада, на якій акцентував увагу **Євген Осипов**: «Ми прагнемо максимальної результативності. Ми повинні якісно взаємодіяти на всіх рівнях, допомагати, підказувати один одному, ось що сьогодні важливо. Керівники кластерів і персонал Київського офісу повинні активніше працювати в цьому напрямку».



**Світлана Коноваленко, Керівник Агрономічної служби** в своїй доповіді підкреслила, що саме зараз наш пріоритет - зібрати стратегічні культури сою, сояшник, кукурудзу. «Підхід із збору на кожному полі має бути індивідуальний» - зазначила Світлана.

Більше уваги необхідно приділити стану техніки, налаштуванню комбайнів для того, щоб втрати при збиранні не перевищували 1% з агрегату. «До початку збору пізніх зернових інженери всіх кластерів будуть проінформовані по основним моментам комбайнування, з метою уникнення втрат різних видів», - зазначив **Дмитро Голик, Керівник сервісного відділу**.

«Важливою є швидкість доставки зерна на елеватори, тобто організація правильної транспортної координації, повідомив



**Микола Мірошніченко, Керівник комерційної служби**: «Для кернелівських машин із зерном на всіх елеваторах і пунктах прийому має горіти зелене світло. Для цього потрібно повністю закрити документальні питання щодо укладення відповідних договорів, організувати присутність своїх контролерів на об'єктах. Цикл повинен бути безперервним. Тут нам допоможе - щоденний зв'язок з регіонами. Для цього кожен кластер повинен визначитися з співробітниками, які будуть контролювати цей процес на місцях».

У свою чергу **Євген Бондур, Керівник інженерної служби** розповів про терміни готовності до другого етапу збиральної кампанії: «100% готовність очікується до 20-го серпня. За даними на сьогодні у регіонах проведені всі необхідні процедури. Крім того, Керівники кластерів в обов'язковому



порядку повинні провести інформування працівників за модульними конструкціям. А до 1 вересня - надати плани з проведення осінніх польових робіт».

На додаток виступила **Наталія Кульчицька та Борис Карась**. Наталія розповіла про нову систему оплати, яка нараховується в період збирання пізніх зернових культур. «Система оплати змінилася. Керівництвом вирішено підняти показники «кукурудза і сояшник» на 5%, «соя» - на 15%. Для спрощення процедури визначено 3 основних діапазони врожайності (раніше їх було 15). Система преміювання не змінюється: 3 тонни зерна на екіпаж, якщо обмолочено більше 700 га». Борис Веніамінович розповів про старт нового конкурсу на звання Кращого Механізатора, Агронома й Інженера Агробізнесу (деталі конкурсу - далі на шпальтах газети).

Отже, за підсумками Дня поля Дивізіон Агробізнесу отримав не тільки масу корисної інформації, але й чимало нових важливих завдань.

За словами учасників, **День поля** пролетів швидко і з безсумнівною користю. Колеги роз'їхалися по різних містах і селах, везучи з собою нові знання, натхнення і відчуття єдності команди. В тому, що хороший урожай цього року буде зібраний в строк і в повному обсязі, немає сумнівів!

**Успіху Вам, Колеги! Ми всі вболіваємо за Вас і нашу спільну справу. ■**

# Не лише виростити, але й правильно зібрати

**Аграрна справа не терпить неточностей та безвідповідального ставлення. Тим більше, якщо мова йде про якість та ефективність виробничого процесу. Коли на полях досягає врощений урожай, правильно продуманий процес його збору, забезпечення відповідного технічного стану зернозбиральних агрегатів та попередня підготовка спеціалістів - те, що дозволяє забезпечити мінімальні втрати зібраного збіжжя та відповідно отримати запланований прибуток.**

Кожного року напередодні збиральної кампанії на базі багатьох підприємств Кернел проходить систематичне навчання комбайнерів, інженерів та механізаторів Компанії. Як показує досвід, такий метод не просто дієвий, оскільки дозволяє зменшити кількість ризиків жнивної естафети, але й корисний безпосередньо для самих працівників.

У червні-серпні 2013 року таке навчання пройшли 250 співробітників Кернел. До їх числа увійшли агрономи, інженери, комбайнери та механізатори всіх кластерів Компанії – всі ті, хто залучався до збору ранніх та пізніх зернових культур. Сам про-



цес навчання являє собою практичні заняття з правил експлуатації, настройки та обслуговування зернозбиральних комбайнів.

Перший етап таких навчань пройшов у червні і був спрямований на інструктаж комбайнерів з основних моментів збору ранніх зернових культур. Учасники занять ознайомились з особливостями роботи на зернозбиральних комбайнах всесвітньо відомих марок - **CLAAS LEXION-560 (570,580), CLAAS TUCANO-470, CLAAS Mega, Laverda M-306, Fendt-6250E, Challenger CH-647L**. До проведення практикумів було залучено спеціалістів відомих в Україні компаній-дилерів «Лан», «Ерідон», «Астра».

З 8 по 15 серпня на базі підприємств Центрального кластера проведено навчання комбайнерів на тему збору пізніх зернових - кукурудзи, соняшника та сої. Представники компанії-дилера «Агроальянс»

продемонстрували 36 присутнім комбайнерам особливості роботи на зернозбиральних комбайнах **CASE AXIAL-FLOW 5088 AFS**, що забезпечать ефективну експлуатацію агрегату з мінімальними втратами зібраної продукції.

Крім цього, на базі підприємств «Куйбишево» та «Говтва» Керівник сервісного відділу Кернел Дмитро Голик, Головний агроном Центрального кластера Олексій Божко, Головний інженер Центрального кластера Юрій Подолян провели практичне заняття з агрономами та інженерами кластеру що до питань контролю та настройки ЗЗК. До занять було залучено 72 фахівця Компанії.

*Дякуємо всім тим, хто ініціював та був учасником навчань. Нехай всі отримані знання будуть корисно використані на практиці! Тим, хто трудиться у полі – натхнення, пильності та гарних результатів! ■*

# Kernel і Monsanto. Професіоналізм, помножений на два



За твердженнями аграріїв, протягом останніх років значно змінилися звичні для цілих регіонів середньорічні показники кількості опадів, температурних максимумів, на географічній карті змістилися стабільні кліматичні зони. Як в умовах постійних погодних «сюрпризів» досягти максимальних показників врожайності? Перегляд сівозміни? Вибір

нових культур? Експерименти з різними технологіями? Про це і не тільки говорили провідні фахівці Агробізнесу Кернел під час Дня поля, який пройшов 6 вересня на базі підприємства **Дружба-Нова**. Захід, організований спільно з перевіреним часом партнером - компанією **Monsanto**, був присвячений обговоренню проблем ефективності технологій у рослинництві.



Незважаючи на несприятливу погоду, надзвичайно низьку як для перших вересневих днів температуру повітря і безперервний дощ, на зустріч з'їхалися більше 50-ти представників агропідприємств Кернел. Провідні фахівці зібралися в одному місці з метою ознайомлення з новими можливостями отримання максимальної врожайності культур при мінімальному виснаженні чорнозему.

**Відкриваючи захід, Борис Карась Керівник департаменту технологій та техніки зазначив:** «Сьогоднішня зустріч зібрала



представників Агробізнесу Кернел для того, щоб обговорити подальшу співпрацю з нашим партнером - компанією **Monsanto**. Цей день - своєрідна агрономічна нарада,

мета якої у вузькому колі фахівців окреслити плани на майбутнє, в тому числі і на посів під урожай 2014 року. Серед основних завдань - підвищення показників врожайності пріоритетних для бізнесу Компанії культур - кукурудзи та соняшнику». Щоб наглядно ознайомитися з запропонованими пропозиціями, всі учасники були запрошені на демонстраційну лінійку посівів гібридів кукурудзи та соняшнику. Тут фахівці зрозумілою лише їм мовою обговорили індивідуальні особливості кожного гібрида: строки посіву, пластичність, реакцію на температурні режими, мінеральне живлення, стійкість до несприятливих факторів і різних технологій вирощування і т.д.

**Світлана Коноваленко, Керівник агрономічної служби:** «Використання стійких до



несприятливих умов гібридів дозволить нам зменшити ризики, отримати кращу віддачу. Але для нас важлива не теоретична максимальна врожайність гібриду, а реальні показники, отримані в несприятливих погодних умовах. На це ми звертаємо значну увагу. На основі отриманої інформації зробимо відповідні висновки щодо подальшого масштабного використання цієї продукції і технології в рослинництві Компанії». ■

# Земля - наш ключовий актив



**Наказ про масове розпаювання земельних ділянок членам КСП (колективних сільських підприємств) вийшов ще в серпні 1995 року. На його підставі почалася масова «дільба» земель по Україні. Землю отримали, а що з нею робити далі, розуміли не всі.**

Житель села, який отримав у розпорядження земельний пай, з радістю готовий був віддати свій наділ комусь в оренду. «Обробляйте, аби земля бур'янами не заростала» - говорив селянин, всіма силами намагаючись укласти договір з приватними фермерськими господарствами, які тільки стали відроджуватися на руїнах колишнього колгоспу.

За 18 років ситуація змінилася кардинально. Постійно зростаюча конкуренція в агросекторі призвела до того, що сьогодні пайщик (той самий власник земель-

ного наділу) постійно шукає кращі умови для задачі паю в оренду. Агрохолдінги ж змушені шукати нові інструменти для зацікавлення орендодавця землі, залучення його до співпраці.

Як його розташувати до себе? Як переконати підписати договір оренди? Як побудувати довгострокові і довірчі відносини? Як забезпечити стабільне утримання земельного банку і мінімізувати відтік пайовиків? Як вести якісний облік земельного банку, враховуючи величезні масштаби Компанії?

Для вирішення цих та сотні інших «земельних та соціальних» питань у структурі Кернел створені нові підрозділи - Служба управління земельним банком і Служба соціальної політики. Більше 120 співробітників по всій Україні щодня працюють над збереженням і збільшенням земельного ресурсу Компанії.

**20-21 серпня новостворена команда зібралася разом в одному залі. Приводом для зустрічі стала дводенна корпоративна конференція, яка пройшла в заміському комплексі конференц готелю «Пуца». Перший день зустрічі пройшов у форматі презентації, де виступили спікери від кожного напрямку. Другий день - практичний тренінг з основ ведення переговорів.**



**Директор Агробізнесу Кернел Євген**

Осипов у своєму вітальному зверненні до колег зазначив, що оптимізація земельного банку Компанії - найважливіше завдання на сьогоднішній день. І якщо раніше його вирішенню приділялося мінімум часу, то зараз воно перейшло в розряд пріоритетних.

«Наша мета - побудова якісних взаємин з пайовиками і місцевою владою, робота над удосконаленням системи ведення земельної документації, та приведення всіх договорів до законодавчих норм. Ми повинні розуміти, що основа нашого розвитку - це систематична взаємодія з пайовиками, правильне донесення інформації про Компанію та переваги співпраці з нами, і, звичайно, постійний моніторинг діяльності наших конкурентів. При цьому важливі індивідуальний підхід, особисте спілкування, відкритість інформації та оперативний зворотний зв'язок».



В презентаційній частині Конференції присутнім були представлені організаційні структури служб, доведені особливості процедури оренди земель різних видів власності, а також деталі процесу переоформлення спадщини, реєстрації та перереєстрації договорів оренди. Значну увагу

ти, реалізацією яких займається служба, про методи комунікації з пайовиками та органами місцевої влади тощо.

Після насиченої пленарної частини, на другий день Конференції, учасники розвивали свої навички спілкування і комунікацій. Враховуючи специфіку



приділено питанню обліку земельного банку Кернел в системі 1С8, після чого учасникам зустрічі розповіли про процес аудиту земельної документації і його результати на сьогоднішній день. Відділом бухгалтерського обліку ФЕС була представлена процедура розрахунку виплати та оформлення документів з обліку орендної плати.

Друга частина зустрічі стосувалася питань соціальної політики. Йшлося про цілі і завдання підрозділу, про соціальні проєк-

ти, нашим колегам дуже багато доводиться взаємодіяти з представниками різного рівня державних адміністрацій та органів влади на місцях, а також з пайовиками. Успіх їх роботи багато в чому залежить від рівня компетентності у веденні переговорів.

Тренінг був спланований таким чином, щоб кожен учасник включився в обговорення, зміг проявити себе і представити своє бачення ситуації. При цьому важливо

Всю значимість порушених проблем у своєму виступі підкреслила **Наталія**



**Хвостова, Директор з персоналу та соціальної політики Кернел.**

«У ході реалізації проєкту з управління ризиками, який зараз втілюється у нашій Компанії, питання взаємодії з пайовиками увійшло до ТОП-15 ризиків, - повідомила Наталія. - Сьогодні наші зусилля спрямовані на формування довіри та лояльного ставлення з боку пайовиків. Ми інвестуємо близько 20 млн. грн. на рік в розвиток освіти, медицини та інфраструктури в регіонах нашої присутності, створюємо умови для залучення і утримання молоді у селах, допомагаємо людям, які опинилися в складних життєвих ситуаціях. Ми вибудовуємо систематичну відкриту взаємодію з сільськими громадами, створюючи тим самим фундамент для сталого розвитку Кернел в Україні».



було працювати в команді, слухати, чути і розуміти своїх колег. Аналізуючи випадки з власного досвіду, учасники робили висновки і ділилися з колегами «рецептами» успішних переговорів. Корисним бонусом зустрічі стали спільно розроблені «шпаргалки» для подальшої роботи. За словами учасників, основна користь двох днів полягала не тільки в тому, що всі зібралися разом, познайомилися, отримали важливу інформацію, порадилися, відчули себе великою і дружньою командою. Важливим стало усвідомлення кожного з учасників того, що вони є уособленням Компанії в регіонах, саме через них Кернел веде діалог з сільським жителем, саме від їх слів, жестів, поведінки залежить настрої 120 тисяч наших пайовиків, рівень їхньої лояльності до нас, а значить і загальний успіх Агробізнесу. ■

# Конкурс професійної майстерності серед трударів кернелівських полів!

Перемагай на полі та в житті!

**Друзі!**  
Напередодні посівної озимих культур оголошено конкурс на звання Кращого механізатора, агронома, інженера Агробізнесу Кернел!



## КОНКУРС ПРОХОДИТИМЕ У ДВА ЕТАПИ

### ПЕРШИЙ ЕТАП

проводиться в рамках кластера. Визначається Кращий механізатор, агроном, інженер кластера, задіяний у посіві озимої пшениці

### ДРУГИЙ ЕТАП

проводиться в рамках усього Дивізіону Агробізнес. Визначається Кращий механізатор, агроном, інженер Агробізнесу Кернел

## КРИТЕРІЇ ДЛЯ ОЦІНКИ В КОНКУРСІ

### КІЛЬКІСНІ ПОКАЗНИКИ

- Сумарна площа посіву на 1 метр робочої ширини сівалки за весь період посіву (га/на 1 метр)
- Середня продуктивність на 1 метр робочої ширини сівалки в зміну
- Витрата палива на 1 га посіву, відсоток відхилення від норми
- Дотримання норми витрати насіння
- Дотримання норми витрати добрива

### ПОКАЗНИКИ ЯКОСТІ

- Якість посіву. Кількість сходів. Наявність просіву, наявність і величина перекриттів і стикувальних зазорів.
- Глибина закладки насіння
- Рівномірність висіву

### СОЦІАЛЬНО - ТРУДОВІ ПОКАЗНИКИ

- Відсутність порушень трудової дисципліни
- Стаж роботи на підприємстві не менше 1 року

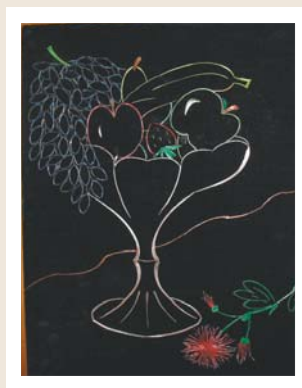
*Досконале володіння сучасною технікою сьогодні дуже важливо, але всьому голова - відданість своєму покликанню і любов до землі*

*Ми бажаємо перемоги, успіху та визнання найкращим у своїй справі!*

# Творча обдарованість!

Споконвіку вважалося, що час, проведений на риболовлі, не зараховується Богами в рахунок нашого життя.

Головне,  
щоб кісток було  
багато в різних  
розмірах. Тоді з них  
можуть вийти  
справжні витвори  
мистецтва



**Інженер з охорони праці «Приколотнянського ОЕЗ» Валерій Становський** - завзятий рибалка, який не пропускає жодного зручного моменту посидіти з вудкою на березі водойми. Але у нашій розповіді мова піде не про нього, а про його дружину та її захоплення.

У **Тамари Становської**, яка працює також на цьому ОЕЗ начальником зміни, вельми цікаве хобі. Тамара захоплюється рідкісним видом мистецтва **Fish-art**, тобто творить картини з кісток риби. Вона використовує залишки риби і виготовляє з них деталізовані картини подібні картинам з слонової кістки. Але на відміну від слонової кістки, яку нелегально видобувають бездушні браконьєри, риб'яча кістка – поширений ресурс для творчості. Тамара зізнається, найскрупульозніша робота у цьому процесі – перемивання кісток, адже це треба зробити так ювелірно, щоб не пошкодити

жодного елемента. Тамара впевнена, кожна з них може бути особливою. Все, що є підходящим для творення картин, вона збирає в коробки. Головне, щоб кісток було багато в різних розмірах. Тоді з них можуть вийти справжні витвори мистецтва. Навіть очі риби в руках майстрині, перетворюються в справжні перли. А клей, звичайні прозорий і перламутровий лаки для нігтів допомагають творити чудеса на чорному полотні.

**Пропонуємо ознайомитися з творчими доробками нашої колеги. ■**



# Спортивний старт. ЛІГА ЧЕМПІОНІВ КЕРНЕЛ

**З дитинства, в основному по телебаченню, ми дивилися спортивні змагання. Ми звикли бачити спортсменів, які досягають високих результатів, важку боротьбу з суперниками, єднання команд, ейфорію характерів і майстерності у хвилини великих перемог. Всі пам'ятають, як б'ється серце і з'являються сльози на очах, коли команда, за яку вболіваєш, здобуває перемогу. Ці миті ще довго залишаються у пам'яті, їх хочеться споглядати завжди...**



Корпоративний спорт дозволяє відчути схожі емоції. І нехай це не Чемпіонат світу чи Олімпійські ігри, і тобі протистоїть не команда з іншого кінця світу - все одно хочеться виграти, більше того, поставити новий рекорд для самого себе і своєї команди! Спорт об'єднує нас, формує вміння ефективно діяти спільно з іншими і досягати нових висот.

З багатьох причин наш вибір припав на футбол. По-перше, футбол

уже давно став нашим корпоративним захопленням. Наші колеги в різних містах і селах України і Росії не перший рік регулярно збираються разом, проводять дружні матчі. По-друге, це командна гра з високими спортивними амбіціями, адреналіном на полі та трибунах і, звичайно ж, прагненням до перемоги.

І, нарешті, прорив! Футбол виходить за рамки наших робочих буднів. Офіс змінюється на футбольне поле, діловий костюм

**Олександр Головін, Керівник департаменту закупівель зернових та олійних культур Кернел**, який од-



ночасно став одним з ідейних натхненників матчу і капітаном збірної команди «Київ - Біла Церква - Луганськ - Запоріжжя», перед початком гри привітав команди і озвучив основну мету матчу та проекту в цілому: «Футбол, як відомо, гра мільйонів. Великий футбол складається з маленьких спортивних свят, одне з яких відбудеться сьогодні. Футбол - це ще й мова спілкування, яка пов'язує людей у всьому світі. Я думаю, що регулярне проведення подібних матчів стане не тільки доброю традицією для нашої Компанії, але й дозволить налагодити більш якісний діалог між співробітниками, підвищити рівень нашої корпоративної культури та комунікації. Сподіваюся, що сьогодні ми побачимо високий і професійний рівень спортивних змагань».

гравців на футбольну форму, а вболівальників - на оригінальну футбольну атрибутику. У венах грає суміш адреналіну й азарту. Регіональні ігри набувають всеукраїнського масштабу!

І це не просто слова. Проект корпоративного чемпіонату вже стартував! У період проведення Конференції Департаменту закупівель відбувся перший всеукраїнський дружній матч, який зібрав шість команд з регіональних офісів закупівель.





«У корпоративного спорту є один важливий результат: він дає новий імпульс розвитку масового спорту, притягуючи в орбіту здорового способу життя все більше наших співробітників. І навіть географія тут не стане на заваді! Кращі футболісти, які пройшли серйозний відбір в «домашніх» локальних матчах зустрічатимуться разом, щоб у чесній боротьбі виявити корпоративних чемпіонів. Протягом найближчого часу будуть сформовані команди за напрямками, створені спеціальні турнірні таблиці та організовані регіональні матчі групового етапу, за результатами яких визначатимуться команди-переможці», - розповідає **Наталія Хвостова, Директор з персоналу та соціальної політики**. - Раз на рік ми плануємо проведення масштабного чемпіонату - півфінального матчу та ігри за Суперкубок. У майбутньому, я впевнена, у цього проекту буде своя історія, з її важливими подіями і датами, стрімкими злетами і гучними провалами, своїми «зірками» і справжніми чемпіонами!».



Матч розпочався з приємних сюрпризів. Перед початком гри всі гравці команд отримали нову корпоративну футбольну форму, розроблену спеціально до цієї події. Футбольну екіпіровку з логотипом Кернел і назвою представництва урочисто вручив Олександр Головін після закінчення офіційної частини Корпоративної конференції.

## На полі змагалися 6 команд:

- |  |  |
|--|--|
| <b>збірна команда «Київ»,</b>  |  |
| <b>1.</b> куди увійшли представники Білої Церкви, Луганська та Запоріжжя | (капітан - <b>Олександр Головін</b> );           |
| <b>2.</b> збірна команда «Одеса - Вінниця»                               | (капітан - <b>Євген Рогов</b> );                 |
| <b>3.</b> команда Полтавського офісу                                     | (капітан команди - <b>Максим Винокуров</b> );    |
| <b>4.</b> команда Кіровоградської області                                | (капітан команди - <b>Володимир Богаченко</b> ); |
| <b>5.</b> команда Харківської області                                    | (капітан команди - <b>Сергій Герасименко</b> );  |
| <b>6.</b> команда Миколаївської області                                  | (капітан - <b>Микола Кологривий</b> );           |



В цей же час шляхом жеребкування була визначена почерговість ігор і команди - суперники, був оголошений суддя матчів. Ним був призначений Костянтин Литвинський. У ролі його помічників виступили всі вболівальники, які ретельно стежили за грою. Так, у першому відбірковому турі в першій підгрупі зішлись команди Харкова, Полтави та Києва. Харків зіграв з Полтавою з рахунком 6:1, Київ - Полтава з рахунком 8:1, Харків-Київ з рахунком 2:3. За підсумками першого відбіркового туру у фінал вийшла збірна Києва. У другій підгрупі змагались команди Кіровограда, Миколаєва та збірна Одеса-Вінниця. Відповідно, Кіровоград-Миколаїв закінчили гру з рахунком 0:1, збірна Одеси-Вінниці зіграла з Кіровоградом з рахунком 1:2, команда Миколаєва з Одеса - Вінниця - 1:0. Таким чином, з другої підгрупи у фінал вийшла команда Миколаєва.



Своїми враженнями про матч поділилася активна вболівальниця **Анна Дубиніна (Спеціаліст з обліку закупівель, Одеса)**: «Незважаючи на те, що футбол вважається прерогативою чоловіків, для мене ця гра завжди була цікавою. Футбол - гарна нагода зібратися в колі друзів. Удвічі приємніше і досить несподівано сьогодні потрапити на матч своїх колег. Я думаю, це початок хорошої традиції в нашій Компанії. Адже, справжній уболівальник ніколи не втомиться дивитися на палаючий вогонь, на плін води і, звичайно, на хорошу і професійну футбольну гру. Хотілося б, щоб перемогу здобула наша збірна, але ми всі тут вже переможці, оскільки зуміли організувати такий чудовий турнір».

Результатом фінального змагання найсильніших команд Миколаєва та Києва стала нічия (рахунок 4:4). Переможцем був визначений за результатами пенальті. Під чітким керівництвом капітана Олександра Головіна збірна «Київ - Біла Церква - Луганськ - Запоріжжя» стала переможцем дружнього футбольного турніру Кернел, з фінальним рахунком 6:4. Цього разу переможний кубок дістався команді Києва!

Отримати перемогу збірній команді не завадив навіть проливний дощ! Незважаючи на зливу, футболісти продовжували активно грати, а вболівальники активно вболівати, переступаючи з ноги на ногу в мокрій траві під парасольками від сонця. Ніхто й чути не хотів про дострокове завершення матчу. Ось вона витримка і прагнення до перемоги! Адаже вони і в роботі такі! ■

*Всі учасники матчу погоджуються, що в той день відбулося не просто футбольне змагання. Це - ціла корпоративна подія в житті Компанії, яка ще більше згуртувала дружню команду Департаменту закупівель. Гравці настільки перейнялися футбольною атмосферою, що пообіцяли один одному зробити доброю традицією регулярні зустрічі на футбольному полі.*

# Кращі не тільки в роботі, але і на футбольному полі!

Вони регулярно тренуються, вислуховують докори від сім'ї, пропадають з дому кожні вихідні заради гри. І при цьому встигають ефективно працювати на своїх посадах. «Все, що я не віддаю роботі - я віддаю команді та футболу!» - Говорить один з них. Хто вони? Захоплені корпоративним футболom!



**23 серпня** завершився турнір з міні футболу серед співробітників Департаменту зберігання товару на елеваторах. Організаторам, в ролі яких виступили самі ж співробітники підрозділу, вдалося в кілька етапів провести повноцінний масштабний чемпіонат. Заздалегідь були сформовані команди, затверджена турнірна таблиця з чітким графіком ігор, заплановані поїздки команд-учасників на місця проведення матчів. І нехай рівень команд поки ще аматорський, але росте він з кожною грою, стверджують уболівальники турніру.

«**Чемпіонат проходив у два етапи. Перший - відбірковий тур - відбувся 17 серпня і став наймасштабнішим в серії ігор. В один день було заплановано проведення відразу чотирьох матчів**»

• **У ПОЛТАВІ** змагалися збірна Полтавського елеватора, збірні Миргородського та Миколаївського елеваторів, а також команда Полтавського офісу. Переможцем матчу стала збірна Полтавського елеватора.

• **У КИРОВОГРАДІ** за шанс зіграти в півфіналі боролися збірні Вікторівського, Кіровоградського та Кононівського елеваторів. Переможцем турніру стала команда Вікторівського елеватора.

• **У ПЕРВОМАЙСЬКУ** (Миколаївська область) за результатами матчу в лідери вийшла збірна Гутянського елеватора. Хлопці вибороли першість серед збірних команд Лихачівського та Шевченківського елеваторів.

• **У СЕЛІ СЕМЕНІВКА** Полтавської області в боротьбі за першість зішлись команди Семенівського, Лазорківського і Глобинського елеваторів. Перемога за командою Лазірок.

**Дмитро Гапчич, Керівник департаменту зберігання товару на елеваторах:**



«У футболі є все: і повага, і неприязнь, друзі і суперники, а також правила, яких потрібно дотримуватися. Все точно, як у житті.

У грі виявляється характер людини: хтось може «поскреготіти зубами», але боротися, хтось може «підстрахувати», а хтось просто «за чиєюсь спиною постояти». На щастя, в нашому випадку «за спиною» ніхто не залишився. Учасники всіх команд показали згуртовану командну гру, швидку реакцію і правильно пропрацьовану стратегію. Ми граємо разом вже кілька років, і буквально кожне тренування позначається на роботі. Чим краще граємо, тим краще працюємо».

**Олександр Ус, Директор,  
«Гутянського елеватора»:**



«Футбол люблю і поважаю з дитинства. Завжди із захопленням дивлюся матчі між кращими футбольними клубами світу, обожнюю гру наших національних футбольних героїв. Тому можливість взяти участь у корпоративному футбольному чемпіонаті - відмінна можливість для мене побувати не тільки в якості спостерігача, але і в ролі активного учасника ігрового процесу. Приємно, що сьогодні наша команда перемогла. Хочете знати, в чому секрет нашого успіху? ☺ Головне - правильна організація команди і гри, врахування сильних і слабких сторін суперника, точна оцінка і розрахунок власних можливостей. У футболі, як і в нашій роботі, потрібно забезпечити кожному гравцеві (а в роботі - співробітнику) те місце, де найкращим чином проявляться його здібності, тоді віддача буде 100%. Довести, що ми кращі не тільки в роботі, але і на полі - ось наша мета!».

За словами очевидців, матчі були напруженими. Такі лозунги, як «раптова контратака», «головний момент» періодично чулися з різних сторін і від різних уболівальників. «За 2 роки, протягом яких ходиш на всі матчі своєї команди, волею-неволею такі слова вивчиш» - розповідає Олександр Ткач, координатор ігрового процесу, а в побуті - Інспектор відділу контролю продукції.

Тиждень потому, 23 серпня, пройшов другий етап турніру. У будівлі нового спорт-комплексу села Розсошенці (Полтавська область) відбулися ігри півфіналу, матч за третє місце і фінальна гра.

У півфіналі зіграли збірні Гутянського елеватора і Вікторівського елеватора з рахунком 6:3, а також збірні Лазірківського та Полтавського елеваторів. Рахунок 2:1.

У грі за бронзу турніру команда Полтавського елеватора здобула впевнену першість, обігравши команду Вікторівського елеватора з результатом 8:5.

За результатами всіх ігор турніру абсолютним переможцем чемпіонату серед співробітників Департаменту зберігання товару стала збірна Гутянського елеватора,



**Учасники команди-переможця (збірна Гутянського елеватора):**

<b>Требухов Олександр Валерійович</b>	водій Ковягівської ділянки
<b>Холод Микола Володимирович</b>	апаратник обробки зерна, Ковягівської ділянки
<b>Ломака Сергій Анатолійович</b>	охоронець, Чутовська ділянка
<b>Ярошенко Дмитро Олегович</b>	електрик, Гутянська ділянка
<b>Піднебенгний Анатолій Григорович</b>	начальник СО, Гутянська ділянка
<b>Тризна Олександр Миколайович</b>	охоронець, Гутянська ділянка
<b>Тризна Віталій Олександрович</b>	охоронець, Гутянська ділянка
<b>Вакуленко Леонід Іванович</b>	охоронець, Гутянська ділянка
<b>Савельєв Сергій Миколайович</b>	охоронець, Гутянська ділянка
<b>Котко Олександр Миколайович</b>	охоронець, Гутянська ділянка
<b>Ус Олександр Вікторович</b>	Директор Гутянського елеватора

яка забила 4 голи у ворота суперника збірної елеватора Лазірки.

Всі команди-переможці (I, II, III місця) нагороджені кубками призерів чемпіонату. Кожен футболіст отримав пам'ятну медаль та іменний диплом учасника матчу!

Турнір завершено, найсильніша команда здобула заслужену перемогу. Але пишатися собою може кожна команда-учасник. Адже як потрібно любити футбол,

щоб після робочого дня їхати через пів міста на стадіон, і в будь-яку пору року, в будь-яку погоду виходити на поле і віддавати всього себе цій великій грі. Навіть не перемагаючи в конкретному матчі, в певному турнірі кожен, хто вийшов на поле, може вважати себе переможцем!

**Кращим гравцем турніру був визнаний воротар команди Гутянського елеватора - Требухов Олександр Валерійович. ■**

# Кернел привітав школярів з початком навчального року



**Перше вересня - це свято, яке об'єднує всіх нас. Кожен колись цього дня вперше переступив поріг школи, вперше сів за парту, відкрив першу книжку, написав перше слово. У кожного з нас особливі спогади, пов'язані зі школою та святковими лінійками. Для того, щоб в цьому році свято Першого дзвоника надовго залишилося в пам'яті школярів, їх батьків та вчителів, Кернел організував масштабну святкову акцію для шкіл, розташованих на території присутності Компанії.**

В рамках акції представники Компанії відвідали більше **200 українських шкіл**, привітавши у цей день більше 3500 першокласників. Комп'ютери, ноутбуки, принтери, спортінвентар, набори посуду для шкільних їдалень, подарункові набори канцелярського приладдя для кожного (!) Першокласника - Кернел зробив все для того, щоб освіта в сільських школах була доступною, цікавою, а рівень технологічного забезпечення та освітніх інструментів не відставав від міських шкіл.

#### **УКРАЇНСЬКІ ШКОЛИ - ПІД ОПІКОЮ КЕРНЕЛ !**

Для учнів, вчителів та батьків шкіл Голованівського району це Свято Знань запам'ятається по-справжньому щирими емоціями і радістю, адже в цьому навчальному році, після літнього відпочинку, діти повернулися в затишні та комфортні школи і класи. Протягом літніх місяців Кернел витратив понад 360 тис. грн. на ремонти шкільних приміщень, поліпшення умов для харчування школярів, оновлення побутових приміщень



**Оксана Коваль,**  
Керівник служби соціальної політики і комунікацій:

«Ми розуміємо, що Україна починається з села, тому пріоритетним для нас є розвиток саме невеликих населених пунктів. Українське село має розвиватися, не змінюючи споконвічній традиції, воно повинно залишатися центром культурного відродження і виховання здорової молоді. Для цього Кернел щорічно направляє на розвиток українських сіл близько 20 млн грн. У рамках угод про соціально - економічне партнерство, які ми укладаємо в кожному регіоні присутності, ми фінансуємо проекти, спрямовані на покращення благоустрою сіл, ремонти та відновлення освітлення вулиць, ремонти доріг. Всебічно підтримуються місцеві установи освіти, культури, спорту, а також сфера духовності. Компанія є активним учасником і організатором різних святкувань - Днів села, Новорічних та Різдвяних свят та різних шкільних заходів (1 вересня, Останній дзвоник, випускні вечори тощо). Ось і сьогодні ми з радістю вітаємо школярів. Сподіваємося, що зерна науки, отримані за шкільними партами, дадуть відмінні результати і стануть для сьогоднішніх школярів джерелом мудрості та натхнення».



у сільських школах та дошкільних навчальних закладах. Закупівля кухонного обладнання для їдалень, техніки, меблів, матеріалів для ремонтів, заміна вікон і дверей, оснащення спортзалів новим спортивним інвентарем, будівництво та капітальні ремонти санвузлів, ремонти систем опалення - все це Компанія встигла реалізувати за невеликий проміжок часу спеціально до початку нового 2013 навчального року.

Взявши участь в урочистому відкритті оновлених шкільних приміщень Голова РДА Голованівського району Олександр Яровий зазначив: «Завдяки нашому надійному партнеру Компанії Кернел ми змогли закінчити всі ремонтні роботи, які планували зробити вже не один рік. Оскільки районний бюджет не передбачає таких масштабних витрат, провести такі роботи було нереально. Вимагати оплату з батьків школярів теж неможливо, тому що небагато людей в селі мають достатній рівень доходу. Тільки завдяки Кернел ми змогли здійснити задумане».



### З КЕРНЕЛ ПЕРШИЙ РАЗ У ПЕРШИЙ КЛАС!

1 вересня в 10:00 на всіх шкільних подвір'ях розпочалася урочиста лінійка. Цього року вперше поріг шкіл переступили тисячі першокласників. Для них слова «клас», «вчитель», «лінійка», «перерва», «урок» до нинішнього моменту були чимось незвичайним і новим. Тепер уже майже дорослі вони впевнено крокують у країну знань. З рук представників Кернел діти із задоволенням приймають подарунки - шкільні набори, інструменти для навчання,

набори для творчості. Тут і кольорові олівці, і альбоми для малювання, і кольоровий папір, і зошити, і щоденники. Фантазувати і майструвати школяр зможе за допомогою набору з пластиліну, працюючи на спеціальній дощечці. Кернел подбав про те, щоб кожен учень - першокласник отримав повний арсенал для якісного навчання і відмінних оцінок. При перегляді вмісту подарункового набору в очах маленьких школярів з'являється щирий інтерес, а очі сяють іскрою дитячої радості. «Тут є все. І

пластилін, щоб ліпити улюблених тваринок, і кольорові олівці для малювання, і канцелярське приладдя для навчання. Це все мені подарував Кернел. Я ще дуже мало знаю про цю Компанію, але головне, що вона знає про мене, і не забула зробити мені сюрприз», - ділиться своїми враженнями першокласник Андрій.

Батьки учнів також не приховують своїх емоцій. Всім відомо, що сьогодні зібрати дитину до школи - задоволення не з дешевих. Тому така ініціатива Компанії заслужила масу позитивних відгуків. «Всі складові набору підібрані настільки завбачливо! - розповідає мама одного з першокласників, мешканка с. Сокиринці, Срібняського району (Чернігівська область), - першокласник отримав все, що необхідно в перші дні навчання. Радує те, що нам вручили не даремні сувеніри або подарунки для очей преси. Ми отримали те, що дійсно необхідно нашим дітям. Те, на що у нас не завжди вистачає грошей. Ми дуже вдячні за таку турботу, за те, що Кернел не забуває про наші потреби. Ми вкотре переконуємося, що поруч з нами працює Компанія, якій можна довірити майбутнє своїх дітей». Слова подяки на адресу Компанії чуто і з вуст керівників навчальних закладів підопічних сіл. Директори шкіл відзначають, що Кернел і тут зумів уважно поставитися до конкретних потреб кожної школи, знайти оптимальний варіант допомоги навчально-



му закладу. «У нас виховуються дійсно талановиті та перспективні діти, проблема в іншому - не завжди є реальна можливість розкрити їх потенціал. Не всі батьки мають достатньо коштів для того, щоб повноцінно зібрати своє чадо до школи. Та й у школі відсутнє необхідне фінансування для забезпечення необхідних умов для дітей. Допомога Кернел на ремонти, технічне оснащення, підтримка спортивних ініціатив школярів - все це величезний внесок в життя нашого села», - каже **Наталія Власенко, Директор Васьківцевської ЗОШ.**

**Нагородження переможців всеукраїнського конкурсу «З любов'ю до рідної землі».**

Для дев'яти українських шкіл свято Першого дзвоника в цьому році стало особливим. Крім індивідуальних подарунків від Кернел, учнів чекав ще один сюрприз. До Дня знань Компанія приурочила нагородження переможців всеукраїнського конкурсу «З любов'ю до рідної землі», який Кернел за власною ініціативою провів по всій Україні в кінці навчального року. За результатами конкурсу 9 шкіл стали переможцями та отримали цінні подарунки (були визначені по три призових місця у Східному, Центральному та Західному кластерах). Варто відзначити, що і тут до кожної школи був застосований особливий підхід. Усі подарунки вибира-

лися спільно з керівництвом навчальних закладів таким чином, щоб кожна школа отримала саме той подарунок, якого найбільше потребує.

За перші місяці нагороджені ноутбуками та комп'ютерами загальноосвітня школа села Артелярщина (Зіньківський район, Полтавська область), Драбівська дитяча школа мистецтв (с.м. Драбівка, Драбівський район, Черкаська область), Худиківська ЗОШ (с. Худиківці, Борщівський район, Тернопільська область). Другі місця, срібло конкурсу, отримали Старосанжарська школа (с. Старі Санжари, Новосанжарський район, Полтавська область), Грузька школа (с. Грузьке, Голованівський район, Кіровоградська область), Солобківська школа (с. Солобківці, Ярмолинецький район, Хмельницька область). Учні цих шкіл по їх же вибору були нагороджені екскурсіями по Україні, корисною оргтехнікою, необхідними канцтоварами, іграшками та спортивним інвентарем. Бронзовими призерами творчого конкурсу стали Михніківська школа (с. Михнівці, Лубенський район, Полтавська область), Чорнокам'янецький НВК (с. Чорна Кам'янка, Маньківський район, Черкаська область), Цвіклівська школа (с. Цвіклівці, Кам'янець - Подільський район, Хмельницька область). За заслужене третє місце вони нагороджені відповідно відеорекою і ноутбуками.

Всі інші учасники конкурсу, які не зайняли призові місця, (а це більше 2 000 дітей) отримали заохочувальні призи від Компанії. ■



# ПРОГРАМА «НА ПРЯМОМУ ЗВ'ЯЗКУ»

Для покращення рівня комунікацій і залучення всіх співробітників до процесу розвитку нашої Компанії ми запускаємо програму «На прямому зв'язку».

Важливо відзначити, що базовим елементом програми є саме ВАША ініціатива. Хто як не Ви, краще знає, що відбувається в Компанії. Саме Ваші пропозиції, зауваження та раціоналізаторські ідеї стануть основою для вдосконалення. Програма «На прямому зв'язку» дасть можливість кожному співробітнику безпосередньо впливати на процеси в Компанії, вносити пропозиції та ініціативи для покращення в тій області, в якій він є експертом і безпосереднім учасником.

## МЕНЕДЖМЕНТ КОМПАНІЇ



**Костянтин Литвинський**  
Операційний директор  
e-mail: k.litvinskij@kernel.ua



**Анастасія Усачова**  
Фінансовий директор  
e-mail: a.usacheva@kernel.ua



**Сьвген Осипов**  
Директор Агробізнесу  
e-mail: e.osipov@kernel.ua



**Леся Литвинська**  
Директор з логістики  
e-mail: l.litvinskaya@kernel.ua



**Вікторія Лук'яненко**  
Директор з правового забезпечення  
e-mail: v.lukyanenko@kernel.ua



**Наталія Хвостова**  
Директор з персоналу та соціальної політики  
e-mail: n.khvostova@kernel.ua



**Олег Ткаченко**  
Директор з інфраструктури та капвкладень  
e-mail: o.tkachenko@kernel.ua



**Юрій Пугач**  
Керівник департаменту з управління виробництвом  
e-mail: y.pugach@kernel.ua



**Костянтин Сумкін**  
Керівник департаменту безпеки  
e-mail: k.sumkin@kernel.ua

На сьогоднішній день Гаряча лінія - це найбільш доступний канал зв'язку, а головне - ефективний інструмент, який допоможе нам знайти шляхи і рішення для удосконалення виробничих та адміністративно-управлінських процесів Компанії, оперативно виявити і усунути проблеми і знизити втрати, тим самим підвищити надійність і безпеку бізнесу нашої Компанії.

### ЗАТЕЛЕФОНУВАВШИ ЗА НОМЕРОМ 0-800-50-10-59, ВИ МОЖЕТЕ ПОВІДОМИТИ ПРО ТАКІ ПОРУШЕННЯ:

- зловживання посадовими повноваженнями
- нецільове використання коштів, обладнання, матеріалів і транспорту
- підготовку та здійснення крадіжок
- підробку документів
- інші факти, які, на Ваш погляд, вимагають втручання і реагування з боку Керуючої компанії

Паралельно з **Гарячою лінією** запущений додатковий канал зв'язку - поштовий ящик **problem@kernel.ua**. Надіславши лист на вказану адресу, Ви можете повідомити факти і відомості, які Ви соромитеся обговорювати в ході прямої розмови по телефону. Перевагами поштової скриньки є можливість пересилки файлів, документів, фотографій, які підтверджують той чи інший факт порушення, про який Ви повідомляєте.

### УВАГА!

*Незалежно від характеру і змісту, інформація, що надходить буде перевірятися на достовірність, оскільки для нас об'єктивність - один з основних критеріїв. У зв'язку з цим, на початковому етапі перевірки даних, можлива затримка реагування не пізніше ніж на 30 днів з моменту звернення. У вище вказаний термін всім хто звернувся буде доведена інформація про результати розгляду. За повідомлення, що дозволили запобігти або відшкодувати збиток, заявнику будуть виплачені винагороди.*



**АНОНІМНІ ЗВЕРНЕННЯ НЕ РОЗГЛЯДАЮТЬСЯ.**  
ЯКЩО ВИ БАЖАЄТЕ, ОСОБИСТІ ДАНІ НЕ РОЗГОЛОШУВАТИМУТЬСЯ!

## БАНК ІДЕЙ ТА РАЦІОНАЛІЗАТОРСЬКИХ ПРОПОЗИЦІЙ

**Знаєте, як поліпшити технологічний процес? Є ідеї щодо вдосконалення роботи обладнання? Готові запропонувати свій варіант вирішення актуального питання? Пишіть нам!**

Ні для кого не секрет, що сталий розвиток та конкурентоспроможність на ринку у великій мірі залежить від використання нових ідей, як на виробництві, так і в удосконаленні системи управління. Завдяки потоку нових ідей, нехай маленьких і непомітних, але постійних, ми можемо домогтися сталого розвитку Компанії.  
**Приєднуйтеся! Все в наших руках.**

У Компанії запущена програма «Банк ідей і раціоналізаторських пропозицій». Проект являє собою ефективну систему подачі та реалізації нових ідей. Свої думки про те, як поліпшити один з аспектів діяльності, Ви можете надіслати на електронну адресу **idea@kernel.ua**

Усі пропозиції будуть направлені членам внутрішнього Експертного комітету та розглянуті протягом 30 днів. Після закінчення цього терміну Ви отримаєте відповідь про можливість впровадження тієї чи іншої ідеї в роботу.

Заявники пропозицій, схвалених до реалізації в Компанії, отримають грошову винагороду!

## ПОСТАВ ЗАПИТАННЯ ТОП-МЕНЕДЖЕРУ

**Кожен співробітник Компанії має можливість бути почутим першими особами Компанії.**

Ми запускаємо програму «Постав запитання ТОП менеджера». Свої питання по будь-якому виду діяльності, напрямку, проблемі або ситуації, що виникли, Ви можете надіслати ТОП менеджеру відповідного напрямку на електронну адресу

- Усі підняті Вами питання будуть обов'язково розглянуті Менеджментом Компанії протягом 30 днів.
- Після закінчення цього терміну Ви отримаєте відповідь з результатами рішення.
- За повідомлення, що дозволять запобігти або відшкодувати збиток, заявникам будуть виплачені винагороди.

## ЗАПИТАННЯ ТА ПРОПОЗИЦІЇ



**БЕЗКОШТОВНА  
ГАРЯЧА ЛІНІЯ  
ЗІ СТАЦІОНАРНОГО  
ТЕЛЕФОНУ**

**0-800-50-10-59**

**З МОБІЛЬНОГО ТЕЛЕФОНУ**

(згідно тарифів вашого оператора)

**(096) 011-62-39** (Київстар/Діджус)

**(093) 722-68-84** (Лайф)

**(050) 780-35-93** (МТС/Джинс)

