



НАША
КОМПАНІЯ
КЕРНЕЛ

СЕРПЕНЬ-ГРУДЕНЬ

КОРПОРАТИВНЕ ВИДАННЯ

Кернел - кращий роботодавець!

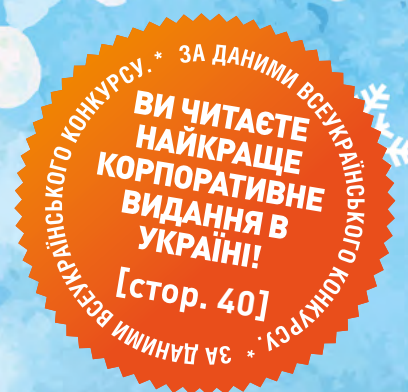
[стор. 8]

Підсумки жнив: досягнення та випробування!

[стор. 20]

Чемпіони інновацій

Завжди на шляху змін



KERNEL

ВИДАННЯ ПІДГОТОВЛЕНЕ ДЕПАРТАМЕНТОМ ПЕРСОНАЛУ ТА КОМУНІКАЦІЙ. ЯКЩО ВИ ПОМІ-
ТИЛИ НЕТОЧНОСТІ У ВИКЛАДЕНІЙ ІНФОРМАЦІЇ АБО ХОЧЕТЕ ПОВІДОМИТИ ЦІКАВІ НОВИНИ,
ЗВ'ЯЗУЙТЕСЬ З НАМИ ЗРУЧНИМ ДЛЯ ВАС СПОСОБОМ: Е-MAIL: kernel.news@kernel.ua АБО
ЗА ТЕЛЕФОНОМ ГАРЯЧОЇ ЛІНІЇ: 0 800 50 10 59 (БЕЗКОШТОВНО ЗІ СТАЦІОНАРНИХ ТЕЛЕФОНІВ)



Шановні колеги!

2016 фінансовий рік (ФР) став ще одним сильним роком для Кернел. За результатами річного звіту ми зафіксували рекордний чистий прибуток у розмірі 225 млн доларів США. Ми досягли найбільшого об'єму переробки насіння соняшнику. Наші експортні термінали продемонстрували небувалий досі обсяг перевалки. Вперше в історії Компанії наш сегмент Агробізнесу став найбільшим учасником консолідованого показника EBITDA з часткою майже 40%. Ще одним досягненням для нас стало скорочення співвідношення чистого боргу/EBITDA до позначки 0.8x (у 2015 ФР – 0.9x).

Водночас ФР 2016 був для нас непростим. Ми пережили складний сезон у сегменті Виробництво олії. Через дисбаланс попиту і пропозиції на насіння соняшнику втратили рентабельність у переробці і не виконали планів. Загалом показник EBITDA сегменту за цей рік становив 129 млн доларів США, що на 39% менше, ніж минулого року.

Сегмент Експорту зерна і логістики демонстрував високі показники протягом року як за обсягами, так і за доходами. Експортні термінали обробили найбільший за весь час обсяг зернових – 5,3 млн т, що на 11% вище за минулорічний результат.

В Елеваторному напрямку збереглася стійка рентабельність завдяки збільшенню обсягу власного врожаю сільгоспкультур. Загалом показник EBITDA сегменту експорту зерна і логістики становить 107 млн доларів США, що на 6% менше порівняно з минулим роком.

Сегмент Агробізнесу вкотре показує відмінні результати, зокрема і зростання продуктивності. Урожайність збільшилась і сягнула найвищого рівня серед основних культур попри несприятливі погодні умови. Загалом показник EBITDA Агробізнесу досяг 146 млн доларів, що майже вдвічі (49%) вище, ніж минулого року.

Варто зазначити, що операційні завдання, які ми поставили перед собою рік тому, виконано за кожним напрямом діяльності, за винятком сегменту Виробництво олії.

Нині ми працюємо вже у 2017 фінансовому році, тому коротко про плани нового сезону. В сегменті Виробництво олії ми очікуємо рентабельність на рівні минулого року. Плануємо переробити близько 3 млн тонн насіння соняшнику, що перевищує показник минулого сезону 2,7 млн тонн. У сегменті Експорту зерна і логістики плануємо поставити на міжнародні ринки 5,6 млн тонн зернових та олійних. Від сектору Агробізнесу у ФР 2017 очікуємо традиційно високої врожайності і такого ж вражаючого рівня EBITDA, як торік.

Відмінні підсумки двох останніх фінансових років є результатом стратегії, яку ми затвердили 2014 році і успішно виконуємо.

Я вдячний усім за наші спільні досягнення і щиро вітаю з новорічними та різдвяними святами. Нехай рік, що приходить, стане для нас з Вами ще одним етапом розвитку та перемог, зробить нас сильнішими. Бажаю на снаги та впевненості у завтрашньому успіху!

Андрій Веревський

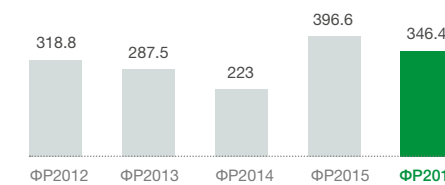
КЛЮЧОВІ ФІНАНСОВІ ПОКАЗНИКИ

2016 фінансовий рік став ще одним сильним роком для Кернел. За результатами річного звіту ми зафіксували рекордний чистий прибуток у розмірі 225 млн доларів США. Ми досягли найбільшого об'єму переробки насіння соняшнику. Наші експортні термінали продемонстрували небувалий досі обсяг перевалки. Вперше в історії Компанії наш сегмент Агробізнесу став найбільшим учасником консолідованого показника EBITDA з часткою майже 40%.

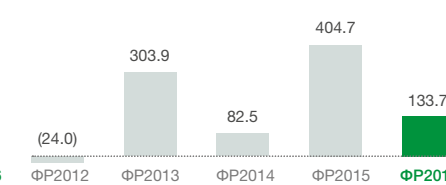
КЛЮЧОВІ ФІНАНСОВІ ПОКАЗНИКИ

- Виручка - 2.3 мільярда доларів США, що на 3% нижче минулого року
- EBITDA виросла на 78% до рекордних 397 мільйонів доларів США
- Чистий прибуток склав 107 мільйонів доларів США у порівнянні з чистим збитком у 98 мільйонів доларів США роком раніше.

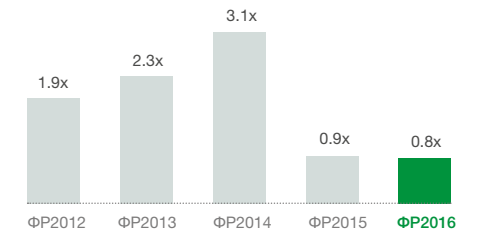
EBITDA
(млн доларів)



Готівкові кошти від діяльності
(млн доларів)



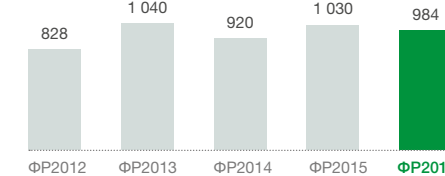
Чистий борг / EBITDA



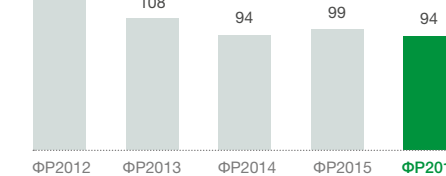
ОСНОВНІ РЕЗУЛЬТАТИ ЗА НАПРЯМАМИ

- Продажі соняшникової олії наливом зросли на 12% порівняно з минулим роком завдяки високим обсягам переробки протягом сезону. Обсяг переробки склав рекордні 2.5 мільйонів тонн насіння соняшнику.
- Продажі бутильованої олії зіткнулися з різким зниженням купівельної спроможності в Україні: національна валюта девальвувала в середньому на 48% у порівнянні з минулим роком. Тим не менш, продажі бутильованої олії у порівнянні з минулим роком зросли завдяки виходу на нові експортні ринки.
- Експорт зернових. Збільшення власного виробництва зернових та олійних на 400 тисяч тонн і рекордний урожай в Україні дозволили експортувати на 12% більше зерна, ніж торік. Було досягнуто рекордних обсягів експорту в 4.7 мільйонів тонн.

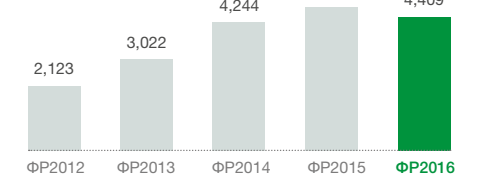
Продажі соняшникової олії наливом
(тисяч тонн)



Продажі бутильованої олії
(мільйонів літрів)

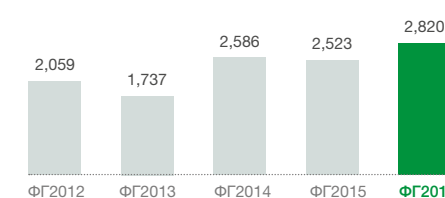


Експорт зернових
(тисяч тонн)

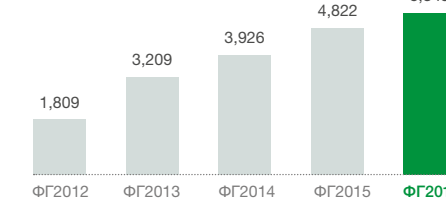


- Елеваторний напрямок. Обсяги заготівлі зерна та олійних були практично такими ж, як і минулого року (менше на 2%). Причина полягає у поєднанні низького попиту на зберігання через суху погоду, яка скоротила попит з боку фермерів, і збільшенні наших потужностей зберігання.
- Перевалка портових терміналів. Високі показники в експорті зерна, зростання частки експорту через наші портові термінали і зростання виробництва соняшникового шроту призвели до того, що цього року через наші три транспортних термінали було переправлено на 23% продукції більше, ніж торік. В результаті, ми досягли рекордних 4.8 мільйонів тонн у перевалці в 2015 фінансовому році.
- Агробізнес. Торік було засіяно на 6 тисяч гектарів менше, так як близько 10 тисяч гектарів було залишено на підготовку до засіву ріпаком. Тим не менш, завдяки суттєвим змінам у виробничих технологіях і підходу до управління, загальний тоннаж зерна та олійних виріс на 31% у порівнянні з минулим роком і досяг 1.8 мільйонів тонн.

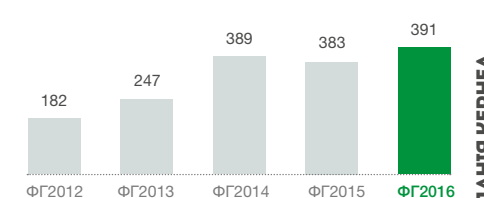
Заготівля елеваторів
(тисяч тонн)



Перевалка портових терміналів
(тисяч тонн)



Збиральна площа
(тисяч гектар)



ВИЩЕ І ВИЩЕ

Унікальність події в тому, що за правилами політики агентства *Fitch Ratings*, рейтинг компаній не може бути вищим від рейтингу країни, в якій вона веде бізнес. Нестабільність на Сході України негативно позначається на економіці країни, погіршується політична ситуація, що в свою чергу призвело до зниження рейтингу України до рівня ССС, що передбачає можливість дефолту країни (невиконання зобов'язань). Але є компанії, які навіть в цих складних умовах продовжують демонструвати стабільно високі результати роботи. Компанії, які, незважаючи на складності, продовжують

інвестувати в модернізацію активів і нові технології, виходять на нові ринки, є основним джерелом валютних надходжень до бюджету країни і тим самим утримують економіку України від різкого падіння. У таких випадках негативний рейтинг країни не повинен бути маркером для рейтингу компанії. Присвоюючи рейтинг, потрібно в першу чергу оцінювати діяльність і результати бізнесу, а не тільки середовище, в якій він працює. З цією позицією наші фінансові фахівці звернулися в агентство *Fitch Ratings* з проханням провести більш детальну оцінку діяльності Кернел і присвоїти

справедливий рейтинг. Варто відзначити, що цьому передувала підготовка величезного масиву внутрішньої фінансової інформації, яка демонструє стабільні показники нашої діяльності. Підсумком проведеної роботи став безпрецедентний випадок в історії українського бізнесу: *Fitch Ratings* присвоїли Кернел рейтинг «В-» в національній валюті, що на один рівень вище за рейтинг України «ССС». В іноземній валюті рейтинг Кернел залишився на рівні «ССС», над коригуванням якого ще належить попрацювати нашим колегам з Фінансового департаменту.

Довідка про Fitch Ratings

Fitch Ratings заснував у Нью-Йорку Джон Ноулз Фітч 24 грудня 1913 р. Головне завдання Fitch - надання світовим кредитним ринкам незалежних і орієнтованих на перспективу оцінок кредитоспроможності, аналітичних досліджень і даних.

Шкала кредитних рейтингів:

інвестиційний клас

AAA - Найвищий рівень кредитоспроможності
AA - Дуже високий рівень кредитоспроможності
A - Високий рівень кредитоспроможності
BBB - Достатній рівень кредитоспроможності

спекулятивний клас

BB - Рівень кредитоспроможності нижче достатнього
B - Істотно недостатній рівень кредитоспроможності
CCC - Можливий дефолт
CC - Висока ймовірність дефолту
C - Дефолт неминучий
RD - Обмежений дефолт
D - Дефолт

«Міжнародне рейтингове агентство Fitch Ratings підвищило довгостроковий рейтинг компанії Кернел в національній валюті до рівня ...». Ось так коротко ми зазвичай розповідаємо про факт присвоєння того чи іншого рейтингу Компанії. Але не цього разу. Адже нинішнє підвищення рейтингу Кернел стало **БЕЗПРЕЦЕДЕНТНИМ ВИПАДКОМ В ІСТОРІЇ ВСІЄЇ УКРАЇНИ.**



**АНАСТАСІЯ
УСАЧОВА,**
ФІНАНСОВИЙ ДИРЕКТОР

«Не дивлячись на політичну і економічну невизначеність в Україні, Кернел продовжує демонструвати гарні фінансові результати і покращує показники балансу. Ми ставимо довгострокові цілі в рамках затвердженої стратегії та успішно їх досягаємо. Структура наших активів, синергія бізнес-напрямків дозволяють нам зберігати лідируючі ринкові позиції з виробництва та експорту соняшникової олії та сільгосппродукції.

Правильна стратегія, стійка бізнес-модель і багаторічне лідерство на ринку є позитивними факторами при оцінці нашої кредитоспроможності».

Нам довіряють інвестори і міжнародні банки, що підтверджується щорічним продовженням кредитних ліній. З нами охоче співпрацюють як українські, так і іноземні партнери. Вони впевнені в нашій стійкій позиції на ринку. Підвищення рейтингу Fitch є справедливим підтвердженням успіху Компанії».

КЕРНЕЛ - ЛІДЕР У РЕЙТИНГУ 500 найбільших компаній Центральної та Східної Європи

Кернел посів перше місце серед українських агропромислових компаній, що продемонстрували зростання доходів у 2015 році і увійшли до рейтингу ТОП-500 найбільших в Центральній і Східній Європі. Рейтинг складений міжнародною аудиторською компанією Deloitte на основі консолідованої виручки компаній за 2015 рік.

У список ТОП-500 увійшли 29 українських компаній, проте зростання доходів змогли продемонструвати тільки 6 компаній, чотири з яких - компанії агропромислового сектору. Серед них Кернел займає перше місце. У загальному списку 500 найбільших компаній Центральної та Східної Європи наша Компанія зайняла 78 місце. З відривом майже в

сто позицій, на 189-му місці, Миронівський хлібопродукт (друге місце серед українських агрохолдингів). Третьою серед українських аграрних компаній стала компанія Бунге (241-е місце в загальному списку).

У Deloitte відзначають, що в 2013-2015 рр. промислове виробництво в Україні показувало негативну тенденцію, і тільки в першому

кварталі 2016 року, вперше за три роки, показники почали поліпшуватися.

«Україна другий рік поспіль демонструє істотне скорочення обсягів доходів в перерахунку на євро (-17,4%), але вже в менших масштабах, ніж в 2014 році, коли скорочення склало -21,2%», - говориться в прес-релізі **Deloitte**.

Позиція в рейтингу 2016 (2015)	Компанія	Виручка-2015	Виручка-2014	Динаміка
78 (89)	Кернел	1949,14	1720,86	13,27%
189 (184)	МХП	1057,96	1025,15	3,20%
241 (300)	Бунге Україна	882,28	720,01	22,54%
257 (156)	Укрлендфармінг	838,22	1157,46	-27,58%
301 (235)	Нібулон	732,81	853,93	-14,18%
461	ДПЗКУ	508,04	поза рейтингом	15,48%

Deloitte. TOP 500

Довідка

Міжнародна аудиторська компанія Deloitte публікує Рейтинг ТОП-500 компаній Центральної та Східної Європи дев'ятий рік поспіль. Дослідження проводиться в 18 країнах Центральної Європи і в Україні серед 500 компаній, 50 банків і 50 страхових компаній. Рейтинг складався на основі даних про доходи компаній за 2015 фінансовий рік. Дохо-

ди розраховувалися в євро за відповідними середніми обмінними курсами. Рейтинг українських компаній складено на основі даних з анкет, заповнених представниками компаній, а також публічних даних. У список не увійшли компанії, яким було запропоновано взяти участь в рейтингу, але вони письмово або усно відмовилися від участі.

КЕРНЕЛ – КРАЩИЙ РОБОТОДАВЕЦЬ!

Кернел увійшов до Топ-10 найкращих роботодавців України 2016 за версією рейтингового видання «Бізнес».

Компанія є лідером серед агрокомпаній одразу в ЧОТИРЬОХ номінаціях!

Кернел посів 2-е місце в ТОП-10 у номінації «Сильний менеджмент», залишивши позаду міжнародні корпорації Google, Microsoft, Coca-Cola і агрохолдинг «Миронівський хлібопродукт» (7-е місце).

Ми на 4-му місці в номінації «Краща HR-команда», обігнавши Metro, Nestle, PepsiCo і P&G. Увійшли в ТОП-5 в номінації «Краща корпоративна освітня програма» і знаходимося на 6-му місці в номінації «Краща соціальна програма» серед переважно всесвітніх компаній, які дотримуються високих соціальних стандартів і реалізують системні масштабні проекти у сфері корпоративної соціальної відповідальності.



ЛУЧШИЕ РАБОТОДАТЕЛИ ПЕРСОНА

Наталья Хвостова, директор по персоналу и коммуникациям компании "Кернел".

“Роль флагмана — инновации в отрасли и формирование деловой культуры”

Крупнейший в мире украинский производитель подсолнечного масла и экспортер сельскохозяйственной продукции строит свою HR-политику на принципах вовлеченности, командной работы и прозрачности. Как формируется команда, какими будут агропрофессионалы и какие тренды в отрасли задаст компания в следующем году, рассказала Наталья Хвостова, директор по персоналу и коммуникациям компании “Кернел”.



— Какие принципы стали базисом при построении HR-команды?
— Команду HR, как и команду “Кернел” в целом, объединяют общее понимание и принятие видения и миссии Компании, ее ценностей и руководящих принципов. Мы стремимся быть бенефициаром, демонстрировать эгалитарную модель поведения. Наши ключевые принципы: вовлеченность, профессионализм, корпоративное лидерство, командная работа и управление изменениями. Что это значит — отдельная тема для интервью (смеется).

— У вас многофункциональная команда, выполняющая не только HR-задачи в классическом понимании. Разноплановость функций HR сложилась исторически или это наша стратегия?
— Наша миссия внутри Компании — через развитие потенциала людей эффективно реализовывать стратегию в краткосрочной и долгосрочной перспективе, обеспечивая ее устойчивое развитие. Все наши функции построены вокруг людей и вливают на их отношение к Компании и результативность. Департамент работает в следующих направлениях: непосредственно HRM, организационное развитие, управление рисками по персоналу, развитие кросс-функциональных команд, внутренние и внешние коммуникации, административная поддержка инфраструктуры и персонала.

— Каким должен быть современный HR-специалист? Что от него ждут сейчас?
— На мой взгляд, специалист

30 БИЗНЕС 48/05.12.16

«Можу з упевненістю сказати, що Кернел виступає флагманом змін та інновацій в агробізнесі України. Кожен день ми змінюємося на краще – міняємо себе, Компанію та Україну»

НАТАЛІЯ ХВОСТОВА,
ДИРЕКТОР З ПЕРСОНАЛУ ТА КОМУНІКАЦІЙ

«Сьогодні для успішної реалізації стратегії Компанії мало знайти професіоналів і дати їм ринкову зарплату. Важливо сформувати команду, в якій синхронізовані цілі і цінності, де всі однаково розуміють правила гри і не підтримують подвійні стандарти, готові брати на себе відповідальність і давати результат. Важливо створити атмосферу поваги і довіри, де діє аргументована позиція і немає місця особистісним конфліктам та внутрішнім протистоянням.

Ми вчимося самі і надаємо можливість зростати нашим співробітникам. Для нас важливі професіоналізм, фінансова грамотність, готовність до змін і загальної діджиталізації. За останні п'ять років галузь тільки почала посправжньому набирати обертів, відповідно, рівень управлінців і експертів в агросекторі недостатній, і вони не завжди встигають за динамічним темпом розвитку компаній. Тому ми навчаємо своїх співробітників, робимо ставку на молодь – студентів та випускників вищих навчальних закладів, а також залучаємо експертів із зовсім інших, більш зрілих галузей.

Наша місія в Компанії – через розвиток потенціалу людей ефективно реалізовувати стратегію в короткостроковій і довгостроковій перспективах, забезпечуючи її сталий розвиток. Всі наші функції побудовані навколо людей і впливають на їхнє ставлення до Компанії та результативність.

Можу з упевненістю сказати, що Кернел виступає флагманом змін та інновацій в агробізнесі України. Кожен день ми змінюємося на краще – міняємо себе, Компанію та Україну».

НОМИНАЦИИ HReformation'2016

СИЛЬНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

ТОП-10

ДТЭК	ДТЕК
Кернел	KERNEL
Монделіс Україна	Mondelez International
Google Україна	Google
Microsoft Ukraine	Microsoft
Кока-Кола Бевериджиз Україна	Coca-Cola
МХП	
Procter&Gamble Ukraine	P&G
Нова Пошта	НОВА ПОШТА
Ernst&Young	ERNST & YOUNG

ЛУЧШАЯ HR КОМАНДА

ТОП-10

Група Метинвест	METINVEST
ДТЭК	ДТЕК
Монделіс Україна	Mondelez International
Кернел	KERNEL
Метро Кэш энд Керри Україна	METRO
Нестле Україна	NESTLE
PepsiCo	PEPSICO
Procter&Gamble Ukraine	P&G
Ernst&Young	ERNST & YOUNG
KPMG	KPMG

ЛУЧШАЯ КОРПОРАТИВНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА

ТОП-10

ДТЭК	ДТЕК
Ernst&Young	ERNST & YOUNG
АрселорМиттал Кривой Рог	ARCELORMITTAL
lifecell	lifecell
Кернел	KERNEL
Microsoft Ukraine	Microsoft
1+1	1+1
ПриватБанк	ПРИВАТБАНК
Група Метинвест	METINVEST
Mars Ukraine	MARS

ЛУЧШАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ПРОГРАММА

ТОП-10

Кока-Кола Бевериджиз Україна	Coca-Cola
Монделіс Україна	Mondelez International
Vodafone Україна	vodafone
Нестле Україна	NESTLE
Група Метинвест	METINVEST
Кернел	KERNEL
ДТЭК	ДТЕК
MetLife	MetLife
МакДональдз Юкрейн	McDonald's
Хенкель Україна	Henkel

48/05.12.16 БИЗНЕС 29

СТРАТЕГІЯ 2021

MISSION POSSIBLE!

За статистикою, бізнес у США щороку втрачає понад \$37 млрд через внутрішні корпоративні непорозуміння і відсутності чітких цілей. На жаль, ця проблема стосується більшості потужних міжнародних корпорацій. Для виключення таких ситуацій в Кернел Засновник Компанії Андрій Вереvський зібрав представників Менеджменту Кернел для обговорення стратегії 2021, підведення підсумків МР2016, синхронізації цілей в усіх напрямках. Про що дискутували і якими ідеями обмінювалися на щорічній конференції KernelManagementKick-off - читайте в нашому огляді.

Щорічна Конференція Менеджменту KernelManagementKick-off 2016 зібрала Керівників дивізіонів, департаментів, підрозділів і служб Компанії. Конференція розпочалася з виступу Засновника Компанії, Голови Ради директорів - Андрія Вереvського. Головний акціонер і CEO Кернел детально зупинився на результатах кожного бізнес-сегменту за МР2016 і озвучив плани на 2017 маркетинговий рік. Окремий блок виступу був присвячений презентації стратегії на 2017-2021 рр.



АНДРІЙ
ВЕРЕВСЬКИЙ
ЗАСНОВНИК КЕРНЕЛ

«Дотримуючись нашої головної мети, - стати лідером глобального агробізнесу і зробити наш регіон ключовим постачальником сільськогосподарської продукції на світовий ринок, для кожного дивізіону ми визначили ключові стратегічні цілі на період 2017-2021.

У сегменті Переробка олії наша Компанія займає позицію №1 в Україні. Ми - світові лідери в експорті олії. Наша мета - продовжувати розвивати цей напрям, посилюючи позиції. Цього року ми підписали договір про придбання заводу в Кіровоградській області. Протягом найближчих 5 років плануємо здійснити придбання ще одного заводу. Таким чином, наша мета - вийти на показник до 4,5 млн тонн переробки олії в рік. Відтак для нас дуже важливо інвестувати в ті регіони, де є високі перспективи збільшення вирощування олійних, а отже і обсягів переробки на наших заводах.

Зерно. Однозначно, цей сегмент необхідно посилювати. Ми повинні докласти всіх зусиль, щоб змінити ситуацію і виконати зазначені

плани. Для цього у нас є всі можливості: потенціал, сильна команда, регіональна присутність, активи. Єдине вузьке місце, яке було останнім часом, - це недостатня потужність нашого експортного терміналу. Зараз ми працюємо над цим, будуємо новий термінал. Мета - подвоїти обсяг експорту і досягти показника 4 млн тонн. Я вважаю, що це завдання абсолютно реальне для нас.

Агробізнес. На наступні 5 років наша мета - збільшити земельний банк з 400 тис. га до 550 тис. га. І завдання - не просто купити додаткові 150 тис. га, а купити їх в правильному місці. Щоб ефективно інтегрувати в наш загальний земельний банк, щоб ми могли якісно управляти цими активами.

Експортні термінали. Сьогодні проект №1 для нас - це збільшення пропускної здатності з існуючих 3,5 млн до 7 млн, тобто збільшити її у 2 рази. Це наше першочергове завдання, яке, я сподіваюся, ми вирішимо протягом двох років.

Елеватори. Завдання - оптимізувати неліквідні об'єкти. Будемо дивитися на збільшення елеваторних потужностей виключно під потреби Агробізнесу та Трейдингу.

Важливе питання, яке буде актуальним для нас у найближчі 5 років, - це інвестиції всередині Компанії. Я впевнений, що у кожного напрямку (агро, заводи, елеватори, логістика) є внутрішні цікаві проекти. Наприклад, якщо

взяти заводи, протягом останніх 3-4-х років керівники заводів завжди приходять з ідеями якісних проектів з високою окупністю. Це і енергозберігаючі проекти, і логістичні проекти, і перевантажувальні. Ми маємо достатній фінансовий ресурс, і я звертаюся до всіх - приходьте з ідеями - високоприбутковими чи тими, що дадуть змогу підвищувати ефективність виробничих процесів. Ми будемо їх розглядати, підтримувати на інвестиційних комітетах і затверджувати фінансування.

На завершення - про цифри. Наш бізнес непростий: ми залежимо від ринку, від маржі, від врожаю в цілому по країні і не завжди все залежить від нас. Сьогодні Компанія заробляє стабільно 300-350 млн доларів операційної прибутковості. Наше завдання на найближчі 5 років - вийти на показник у 500 млн доларів. Вважаю це абсолютно реальною метою. У нас є всі можливості для збільшення експортних обсягів, Компанія має хороший досвід у придбанні активів, і, безумовно, у нас потужна багаторічна команда професіоналів. Я не маю жодних сумнівів в тому, що разом ми виконаємо стратегію 2021!»



”

У нас є всі можливості для збільшення експортних обсягів, Компанія має хороший досвід у придбанні активів, і, безумовно, у нас потужна багаторічна команда професіоналів. Я не маю жодних сумнівів в тому, що разом ми виконаємо стратегію 2021!



Підсумки 2016МР, плани на 2017, стратегія 2021 кожного дивізіону були детально представлені та проаналізовані ТОП Менеджментом Компанії - Керівниками всіх сегментів.



**КОСТЯНТИН
ЛИТВІНСЬКИЙ,**
ДИРЕКТОР З ТРЕЙДИНГУ

«Для досягнення стратегічних цілей 2021 в сегментах Експорту олії та зерна плануємо збільшення обсягів закупівлі зерна за форвардними контрактами, а також на умовах СРТ і елеваторів з оперативним відвантаженням незалежно від пори року. Розробляємо програми кредитування сільгоспвиробників, а також плануємо максимально полегшити документообіг і надання комплементарних послуг».



ЄВГЕН ОСИПОВ,
ДИРЕКТОР АГРОБІЗНЕСУ

Євген Осипов розповів про плани збільшення земельного банку до 550 тис. гектарів і готовності до глобальних змін. За словами Директора Агробізнесу, зміни стануть ключовою особливістю для 3-х основних китів Агробізнесу - Технологій, Землі, Команди. У Технологіях акцент буде зроблений на інвестиціях в техніку, повномасштабну автоматизацію Агробізнесу (проект #DigitalAgriBusiness), автоматизацію обліку, точне землеробство. Що стосується Землі, то - це середній строк оренди 10,5 років і більше; 100% реєстрації договорів; конкурентні умови орендної плати. У Команді пріоритетними будуть готовність до змін, спільна ефективна взаємодія, мотивація вища за ринковий рівень, розвиток і навчання; акцент на впровадження сучасних технологій; більші повноваження у прийнятті рішень.



ЛЕСЯ ЛИТВІНСЬКА,
ДИРЕКТОР З ЛОГІСТИКИ

Леся Литвинська про проект будівництва перевантажувального комплексу в Чорноморському порту та загальні цілі департаментів і служб свого дивізіону на 2017МР: «Цілі Департаменту по роботі з портовими терміналами - збільшення портових потужностей з перевалки зернових і олійних до 6 млн т на рік, днопоглиблення причалів 16, 17 Трансбалктерміналу, збільшення місячного вантажообігу до 0,5 млн т / міс. Цілі для Департаменту зберігання товарів на елеваторах - розвиток мережі елеваторів як збалансованого активу, диверсифікація клієнтів, побудова та впровадження системи кількісно-якісного обліку на елеваторах (ККУ), стратегія енергозбереження, впровадження технологій дбайливої роботи з зерном; посилення комерційної функції елеваторів, розвиток співпраці з Департаментом закупівель зернових і олійних, вихід на ринок нових послуг».



ЮРІЙ ПУГАЧ,
ДИРЕКТОР З УПРАВЛІННЯ
ВИРОБНИЦТВОМ

Юрій Пугач ознайомив з ключовими цілями і проектами дивізіону. Серед них - інтеграція в Компанію нового заводу «Придніпровський» (м. Кропивницький), автоматизація процесів, запуск інвестиційного проекту зі збільшення виробленої електроенергії на Кіровоградолії в 4 рази; інвестпроект з використання надлишків лушпиння соняшнику для виробництва електроенергії за зеленим тарифом, оптимізація неліквідів; розвиток програм Кадрового резерву, конкурсні програми з інновацій.



**АНАСТАСІЯ
УСАЧОВА,**
ФІНАНСОВИЙ ДИРЕКТОР

Анастасія Усачова щодо етапів розвитку Компанії і акцентів, характерних для кожного з них: «У період активного росту Компанії фокус був на контролі бюджетів та інтеграції придбаних нових активів, автоматизації обліку. В даний час - фокус на стандартизації і автоматизації процедур, процесів, контролів. І в найближчому майбутньому фокус буде направлений на аналітичну підтримку бізнес-рішень, пошук вузьких місць в ланцюжку бізнесу, підвищення ефективності».

Анастасія Іванівна зазначила, що головне завдання Департаменту - це фінансова підтримка реалізації стратегії, забезпечення фінансування головних проектів і бізнес-рішень Компанії.

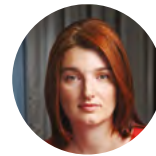


ЮРІЙ КОВАЛЬЧУК,
ДИРЕКТОР З КОРПОРАТИВНИХ
ІНВЕСТИЦІЙ

«Кернел - це єдина Компанія, яка показує стрімке зростання акцій на 46% у порівнянні з іншими агрокомпаніями. Наші конкуренти або залишаються з незмінними показниками, демонструючи лише незначне зростання (МХП, Астарта, Індустріальна Молочна Компанія, Мілкіленд), або кардинально втрачають свої позиції, зникаючи з ринку (приклад «Мрії»).



Учасники квесту змогли «зрізнитися» з корпоративними і управлінськими компетенціями через подолання непростих випробувань в рамках квесту «Mission Possible. Вийти разом». Команди дійшли до фінішу переможцями і підтвердили високий статус управлінця Кернел.



**ВІКТОРІЯ
ЛУК'ЯНЕНКО,**
ДИРЕКТОР З ПРАВОВОГО
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

«Юридичний департамент при реалізації стратегії Компанії виконує партнерську функцію, намагаючись досягати максимальної ефективності у взаємодії з бізнес-підрозділами. Юристи беруть активну і обов'язкову участь в автоматизації процесів, розробці стандартизованих процесів, роботі з інноваціями, в ефективному використанні активів, стратегічному придбанні, в супроводі діяльності Благодійного Фонду «Разом з Кернел».



АНДРІЙ ПЕШИЙ,
ДИРЕКТОР З ІТ

«Фокус ІТ-департаменту на наступних проектах: автоматизація бізнес процесів, аналітична система підтримки прийняття рішень; хмарна ІТ-інфраструктура і додатки, безперебійна робота ІТ систем та корпоративної мережі, високий рівень інформаційної безпеки; аутсорсинг розробки ПО для ІТ проектів; ефективні ІТ-процеси. Серед головних Стратегічних ІТ-проектів - побудова каналів корпоративної мережі для регіональних підрозділів; Office 365 і корпоративний портал; планування виробництва бутильованої продукції і TOiP; аналітична система підтримки прийняття рішень; кількісно-якісний облік (Елеватори, Термінали, Заводи); електронний документообіг; автоматизація фінансових процесів; автоматизація логістичних процесів. Окрему увагу приділено проекту #DigitalAgriBusiness».



ОЛЕГ ТКАЧЕНКО,
ДИРЕКТОР З
БЕЗПЕКИ

Олег Ткаченко про ключові цілі для служб і відділів Департаменту безпеки: «Для Відділу інформаційної безпеки - це розробка і впровадження Політики інформаційної безпеки; програмно-технічні засоби захисту інформації; підвищення рівня грамотності в сфері інформаційної безпеки співробітників Компанії. Серед цілей для Відділу економічної безпеки - аудит основних бізнес-процесів, визначення вразливостей, виявлення зловживань і конфліктів інтересів; централізована передконтрактна перевірка контрагентів і т.д. Для Служби безпеки напрямків - підвищення технічної оснащеності системами безпеки стаціонарних об'єктів охорони та ін».



НАТАЛЯ ХВОСТОВА,
ДИРЕКТОР З ПЕРСОНАЛУ І
КОМУНІКАЦІЙ

«У напрямку HR і Навчання ми фокусуємося на автоматизації внутрішнього документообігу; управлінні ідеями та інноваціями; грейдінгу (категоризація посад і системи оплати праці); програмах з розвитку корпоративної культури; програмах з розвитку управлінських компетенцій і формування кадрового резерву. Служба соціальної політики та комунікацій зосереджена на оновленні зовнішнього і внутрішнього порталів; запуску нових сервісів; просуванні проекту #DigitalAgriBusiness і конкурсів інновацій. Також були представлені цілі Відділу організаційного розвитку та Служби підтримки адміністративної інфраструктури».

Окремою частиною пройшла презентація Моделі компетенцій у вигляді анімаційного ролика. Модель компетенцій демонструє, які люди нам потрібні з точки зору корпоративних цінностей і керівних принципів для реалізації стратегії, якими маємо бути Ми, щоб формувати команди правильних людей.

Модель компетенцій стала концептуальною платформою для проведення спортивно-інтелектуального квесту «Mission Possible. Вийти разом». Учасники квесту змогли «зрізнитися» з корпоративними і управлінськими компетенціями через подолання непростих випробувань. Тільки продемонструвавши правильну модель управлінських компетенцій, команди змогли прийти до фінішу переможцями і тим самим підтвердити високий статус управлінця Кернел.

Стратегічна місія 2021 буде реалізована! Успіхів усім нам!

ТРЕЙДИНГ 2015-2016

Міжфункціональна конференція Департаменту закупівель зернових та олійних культур

«Чи легко бути чемпіонами? Ні. Ставши ними одного разу, необхідно щороку підтверджувати цей титул новими результатами і досягненнями. Рівнятися, в першу чергу, не на інших, а на самих себе в минулому. Ставати кращими, ефективнішими, успішнішими» - такими думками поділився Олександр Головін, Керівник департаменту закупівель зернових та олійних культур, в нашій групі на Facebook «Ми - це Кернел» після проведення підсумкової конференції. Чи все вийшло у колег з Дивізіону Трейдингу у цьому сезоні? З якими труднощами довелося зіткнутися? Над якими помилками слід попрацювати? Чому новому навчитися? Яких нових цілей досягти? Про все це йшлося на щорічній зустрічі Департаменту закупівель та партнерських функціональних служб компанії Кернел.

Шлях Чемпіонів. Старт конференції

«Справжні чемпіони - це ті, хто, програвши один матч, у наступному виходять і доводять, що вони чогось варті».

Алекс Фергюсон, футбольний тренер клубу «Манчестер Юнайтед»

Міжфункціональна конференція ТРЕЙДИНГ 2015-2016 проходила в Києві в середині літа. Її учасниками стали колеги з усіх регіональних представництв закупівель, керівники партнерських функціональних підрозділів і ТОП менеджмент Компанії. Символічним місцем для проведення першої частини конференції став Олімпійський стадіон, Хол Чемпіонів. Виступи спікерів можна було порівняти із закликами спортивних тренерів, які вивели свою команду на підсумкове тренування перед новим і важливим чемпіонатом.

Традиційно конференцію відкрили головні «тренери» - Костянтин Литвинський, Директор з Трейдингу і Олександр Головін, Керівник департаменту закупівель зернових та олійних культур.



КОСТЯНТИН
ЛИТВИНСЬКИЙ,
ДИРЕКТОР З ТРЕЙДИНГУ

«Вчетверте ми збираємося на подібному заході: обговорюємо підсумки, будемо плани на майбутнє. Ми постійно ростемо, розвиваємося. Обсяги у нас збільшуються. Ми купуємо нові заводи. У нас є можливість збільшувати обсяги закупівель, і відповідно поліпшувати свої результати як в абсолютних цифрах, так і у фінансових.

У сегменті олії ми - абсолютні лідери з великим відривом. У найближчих конкурентів і основних переробників обсяги, які менші за наші у 3, 4, 5, 10 разів. Це великі цифри і велика робота всіх нас. Але, на превеликий жаль, в цьому році у сегменту олії ми не впоралися з поставленими завданнями. Запланований показник EBITDA ми не досягли. Причиною тому були об'єктивні і суб'єктивні чинники. І наша мета зараз - дуже серйозно підійти до нового сезону. Тим більше, обсяги у нас ростуть у зв'язку із збільшенням виробничих потужностей у Кропивницькому.

У сегменті зерна ми традиційно перебуваємо у трійці лідерів. Слід зазначити, що в цьому році ми відвантажили найбільше в Україні кукурудзи. В цілому, по зерновим, план за обсягами не виконано, але виконаний план по маржі.

Ми продовжуємо вдосконалювати нашу логістику, в першу чергу, портову. У березні ми експортували близько 430 000 тонн зернових за один місяць. Я думаю, що загальний обсяг експорту за весь сезон зернових може скласти близько 4 мільйонів тонн.

Ми продовжуємо готуватися до проекту будівництва нового терміналу. На жаль, в цьому процесі багато бюрократичних нюансів, але ми налаштовані оптимістично і сподіваємося закінчити проект протягом 2-х років. Новий термінал - це ще 3-4 мільйони тонн до вже наявного обсягу експорту. Таким чином, в перспективі 2-х років ми плануємо вийти на показник 6-8 мільйонів тонн. Цифра, звичайно, величезна, але ми повинні прагнути до неї.

Я впевнений, що спільними зусиллями ми зможемо з цим впоратися. Сьогоднішня нарада - це привід ще раз обговорити всі свої промахи, проаналізувати свої сильні сторони і вирішити, як ми будемо рухатися далі в новий сезон. Вдячний усім за роботу і бажаю успіху».



ОЛЕКСАНДР
ГОЛОВІН,
КЕРІВНИК ДЕПАРТАМЕНТУ
ЗАКУПІВЕЛЬ ЗЕРНОВИХ
ТА ОЛІЙНИХ КУЛЬТУР

«Кожен новий рік ставить перед нами нові завдання. Якщо згадати нашу історію, то кілька років тому ми з Вами були у стані зростання, ми динамічно розвивалися, досягли пікових обсягів. Наступні роки ми робили акцент на якості та безпеці наших закупівель. А новий рік диктує нові цілі.

Так, на жаль, із завданнями минулого року ми не впоралися, не змогли вийти на необхідний плановий обсяг. При плані по закупівлі зерна 2 млн 65 тис. тонн факт виконання склав 1 млн 770 тис. тонн. Це 86% нашого з Вами плану. Окремо слід відзначи-

ти регіональні представництва, які впоралися з планами по зернових - це Харків і Біла Церква.

План із закупівлі насіння соняшнику становив 3 млн 329 тис. тонн, факт виконання - 2 млн 295 тис. тонн. У процентному співвідношенні - це 71%, і це найгірший показник за всю нашу історію.

Але варто зазначити, що результати, які ми вважаємо поганими для себе, для когось іншого - недосяжна мрія. Ми вже робимо це, але перед нами стоїть завдання робити ще більше. Менеджмент Компанії надає нам всі можливості для реалізації наших цілей. Ми маємо в своєму розпорядженні достатні активи і фінанси, проходимо навчання і підвищуємо свою ефективність.

Рік, який ми прожили, - це вже історія. Сподіваюся, в майбутньому ми ще будемо пишатися новими рекордами!»



Ставши чемпіонами одного разу, необхідно щороку підтверджувати цей титул новими результатами і досягненнями. Рівнятися, в першу чергу, не на інших, а на самих себе в минулому. Ставати кращими, ефективнішими, успішнішими



Синергія команди. Виступи спікерів

Зібратися разом - це початок; бути разом - це прогрес; працювати разом - це успіх».

Генрі Форд

Леся Литвинська, Директор з логістики, представила оновлену структуру служб управління перевезеннями і їх функціональні обов'язки, а також ознайомила з основними змінами. В ході виступу Леся Миколаївна також зупинилася на ключових завданнях Дивізіону Логістика. Серед озвучених: поділ функціональних обов'язків з планування, здійснення перевезень та документарного закриття операцій; створення єдиної централізованої служби управління автоперевезеннями в Кропивницькому; централізація управління виробничою логістикою заводів; автоматизація ключових бізнес-процесів.

Олександр Мащенко, Керівник департаменту зберігання товарів на елеваторах, зробив акцент на налагодженні зв'язку між елеваторами і офісами закупівель, на активному діалозі і синергії дій.

Андрій Косенюк, Керівник служби фінансового контролю, проаналізував і порівняв ціни закупівель всіх регіональних офісів. Також представив фінансовий аналіз за обсягами закупівлі зерна у 3-х осіб, обсягами продажу зерна і показниками EBITDA за 2014ФР і 2015ФР, прогноз/бюджет на 2016ФР.

Ольга Одарюк, Головний бухгалтер Кернел-Трейд, розповіла про головні зміни податкового законодавства та перевірки контролюючих органів. Також акцентувала увагу на важливості швидкого закриття облікових періодів. Крім того, Ольга Петрівна позначила цілі і завдання служби податкового і бухгалтерського обліку (СПіБ) при взаємодії з підрозділами Трейдингу.

Олег Дрига, Заступник керівника юридичного відділу, ознайомив з тенденціями державного контролю для процесу закупівель. Виділив цілі і пріоритети юридичного супроводу закупівельної діяльності - запобігання проблем і втрат; оперативне та оптимальне вирішення виникаючих проблемних ситуацій.

Андрій Білобровко, Керівник відділу економічної безпеки, зупинився на змінах в процесі перевірки постачальників зернових і олійних культур за допомогою БД «Контрагент». В черговий раз був зроблений акцент на винятковій важливості перевірки постачальників.

Наталія Кульчицька, Керівник служби персоналу, озвучила роль напрямків HR, оргрозвитку і PR. Ознайомила з програмами розвитку кадрового резерву; програмами розвитку молодих фахівців (Університет міжнародних програм, Кернел Шанс, Практика для студентів).



Тренування навичок. Квест «In time»

Завзятість у тренуваннях неважливо чого - розуму, тіла, духу або сили волі - ось той «золотий ключик», який відкриває неймовірні вміння! Тренуйтеся!

Активна частина заходу проходила на території НСК «Олімпійський» у форматі квесту «In time». Перед учасниками стояло завдання будь-яким способом подолати перешкоди, розгадати різноманітні головоломки і ребуси протягом 3-х годин в закритому просторі. При цьому, найбільшою цінністю в грі виступали не гроші, а час, який гравці могли отримати за кожен успішно пройдений етап гри.

Завдяки цікавим і запутаним завданням, командній роботі та активній взаємодії, учасникам вдалося отримати нові знання і навички, які неодмінно зіграють свою роль у вирішенні вже не ігрових, а справжніх завдань нового маркетингового року.



We are the champions! Нагородження переможців

«Чемпіони продовжують грати до тих пір, поки не отримають те, що їм потрібно».

Біллі Джин Кінг

Після проведення тимбіндінгу та ігрових нагороджень настала черга для найголовнішої та хвилюючої церемонії - оголошенні Чемпіонів Трейдингу 2015/2016 року та традиційного звучання символічного гімну «We are the champions!». За результатами цього сезону, другий рік поспіль переможцем став Харківський і Луганський об'єднаний офіс, очолюваний Юрієм Єланчиком. Переможний і рекордний обсяг закупівель склав понад 550 000 тонн у абсолютних цифрах. Отримуючи трофей, Юрій Єланчик зазначив, що в минулому році він пообіцяв не віддавати кубок іншим офісам, що і було виконано. «Кубок ми більше нікому не віддаємо» - такі жартилівливі (а може, і не зовсім) висловлювання звучали від представників Харківського і Луганського об'єднаного офісу.



Вдосконалення знань. Цикл тренінгів

«Безперервне навчання - мінімальна вимога для досягнення успіху у будь-якій сфері».

Денніс Уейлі

Традиційно конференція продовжилася серією тренінгів.

Тренінг «Ефективні переговори» був організований для Керівників підрозділів закупівель, Координаторів закупівель і Менеджерів із закупівель. Тренерами виступили Андрій Станченко (викладач MBA, Керівник T&D Університету NRG) і Олена Нікольська (психолог-консультант, тренер, коуч). Головними темами, які опрацьовувалися під час тренінгу, стали: основні навички успішного ведення переговорів; структура та сценарії переговорів; особисті стратегії в переговорах для гнучкості менеджера із закупівель; техніки маніпулювання і контрманіпулювання в переговорах; методи роботи із запереченнями опонента. Учасники визначали свій стиль ведення переговорів (компроміс, співпраця, уникання, суперництво), розбирали багато кейсів, у тому числі, пов'язаних з їх реальними ситуаціями.

Тренінг «Тайм-менеджмент» проходив для Фахівців з обліку закупівель. Внутрішнім тренером виступила Наталія Аверіна, Менеджер з навчання та розвитку персоналу. В рамках проведення навчального заходу були проаналізовані наступні питання: що є головним крадієм часу; інструменти планування; визначення пріоритетів; способи підвищення особистої ефективності.

БРЕНДИ КЕРНЕЛ КРОКУЮТЬ ПЛАНЕТОЮ



Регіон експорту: країни Середнього Сходу та Північної Африки
Формат упаковки: 1 л, 1.6 л, 3 л, 5 л
Концепція: Premium sunflower oil! / Найвища проба соняшникової олії!
Слоган: Refined perfection! / Рафінована баздоганність!



Регіон експорту: увесь світ
Формат упаковки: 0.5 л, 1 л, 2 л і 5 л
Концепція: Brand from №1 world producer! / Бренд від виробника №1 у світі!
Слоган: From Kernel to the world! / Від Кернел – світові!



Регіон експорту: Європа
Формат упаковки: 1 л, 1.6 л, 3 л, 5 л
Концепція: Smart cooking for professional! / Бренд, який обирають професіонали!
Слоган: The chief is here! / Шеф-кухар з Вами!



**ІННА
ТОХТАРОВА,**
КЕРІВНИК ВІДДІЛУ
МАРКЕТИНГУ

«Маючи великий досвід роботи з залученими проектами, ми вирішили створити власний бренд оливкової олії. В ході ретельних пошуків серед виробників п'яти країн ми зупинилися на іспанському лідері з виробництва та продажу оливок та оливкової олії.

Олія QLIO має натуральний класичний смак, характерний виключно для іспанської оливкової олії».

Сонячна Іспанія – виробник нової оливкової олії QLIO від Kernel!

- Якісний телескопічний дозатор. При закручуванні кришечки він ховається всередину пляшки, а після відкручування – знову автоматично висувається. Завдяки такому дозатору легко контролювати кількість необхідної олії
- Рекордсмен за вмістом вітаміну Е, без якого неможливе засвоєння вітамінів А і К. Крім того, до складу олії входять поліфенол, мононенасичені кислоти і В6, що дозволяє покращити засвоєння всіх елементів
- Пляшка виконана з екологічно чистого, темно-зеленого скла, що є кращою тарою для рослинних олій. Темне скло захищає олію від сонячного світла, тим самим запобігає її окисленню



Стожар 1,6 л на полицях магазинів!

Уявіть собі ідеальну форму пляшки для олії...

Щоб була зручною, компактною, не займала багато місця, а головне – дозволяла готувати більше і не переживати, що олія раптово закінчиться. Ми зробили таку саме для Вас, зустрічайте новий формат Стожар 1,6л!

ТМ Стожар – бренд з особливим характером, бренд-інноватор. Підтверджуємо це новинкою – унікальним форматом пляшки соняшникової олії Стожар – 1.6 л. Аналогів йому немає на українському ринку! На розробку і доопрацювання нового формату таким, яким він був задуманий, пішло більше року! Пляшка ергономічна, її зручно тримати однією рукою, вона легко розміщується на стандартній полиці кухні.

Новий формат – оптимальне співвідношення ціна/якість для наших покупців. Паралельно ми запускаємо Стожар 0,87 л, ціна якого нижче, ніж продукт об'ємом 1 л.

Створення нової упаковки дозволить зміцнити позиції ТМ Стожар, як одного з національних брендів-лідерів соняшникової олії.

Далі буде...

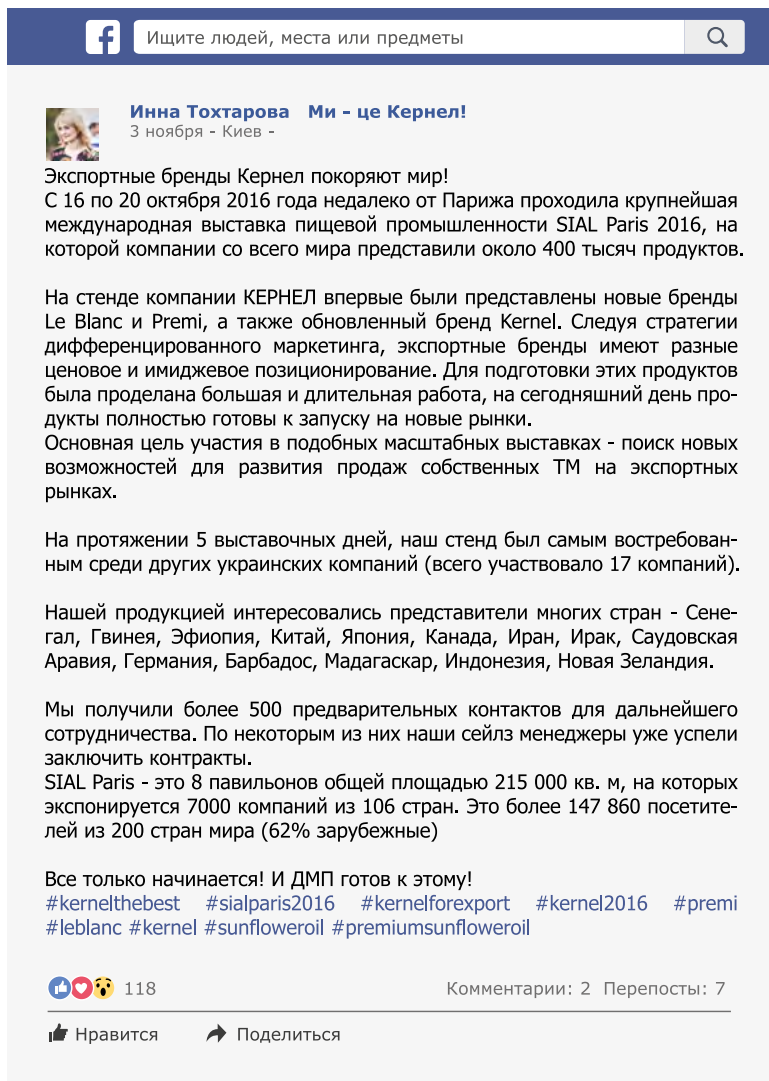


«Перцева лінійка!» ТМ Маринадо!

Новинка грудня – одразу до новорічного столу. ТМ Маринадо представляє новий продукт – «ПЕРЕЦЬ СОЛОДКИЙ Кардинал»!

Солодкий перець ніби і звичний овоч, але містить багато користей:

- Допомогає подолати втому та безсоння, що виникають при недостатці вітамінів В1, В2, В6, РР
- Багатий на аскорбінову кислоту, що зміцнює імунітет
- При маринуванні збережено до 80% вітамінів та поживних речовин



ПІДСУМКИ ЖНИВ ДОСЯГНЕННЯ ТА ВИПРОБУВАННЯ!

Організованість, технології та професіоналізм – основні чинники, що впливали на хід збиральної кампанії на наших полях. Сезон був непростий, попри це Агробізнес Кернел зумів втримати високу планку і на більшості засіяних площ зібрати гарний урожай. Єдине, що заважало процесу, – це несприятливі погодні умови, на які, на жаль, людина вплинути не в змозі.

Структура посівів

Загальна площа склала 382 тис. га. Згідно структури сівозміни, найбільша площа знаходилася під кукурудзою, соняшником, соєю, озимими культурами (пшениця, ячмінь, ріпак). Результати збиральної кампанії пізніх культур по агропідприємствах Кернел виглядають наступним чином:



КУКУРУДЗА
119 526 га*
(загальний обсяг 138 504 га)
фізична урожайність – 10 т/га
(планова 9,15 т/га)



СОНЯШНИК
81 339 га,
фізична урожайність – 3,19 т/га
(планова 2,82 т/га)



СОЯ
58 001 га,
фізична урожайність – 2,87 т/га
(планова – 2,43 т/га)

*Станом на 26.12.2016

КОМЕНТАРІ



ЄВГЕН ОСИПОВ,
ДИРЕКТОР АГРОБІЗНЕСУ

«В 2016 фінансовому році вперше в історії Компанії сегмент Агробізнесу став найбільшим учасником консолідованого показника EBITDA з часткою майже 40%. Цей результат став можливим завдяки наполегливій праці кожного з Вас, відмінному виконанню технологій та особистій самовіддачі. Сподіваюся, що результати поточного 2017 фінансового року стануть не менш успішними для Агробізнесу. Наразі більшість кластерів демонструють досить високі показники урожайності пізніх культур, незважаючи на несприятливі погодні умови, які суттєво вплинули на фактичні показники роботи. Кукурудзу на площі майже 119,5 тис. га при плановій урожайності 9,15 т/га ми отримали на рівні 10 т/га. Соняшник був засіяний на площі 81,3 тис.га. По цій культурі отримали фізичну врожайність у 3,19 т/га при запланованій 2,82 т/га. По сої (площа 58 тис.га) отримано в середньому 2,87 т/га при плановій позначці 2,43 т/га. Варто зазначити, що по сої - стратегічній для нас культурі - вперше вдалося отримати відмінний результат. Фактичний урожай сої цього року є історичним рекордом для нас - вперше урожайність перевищила плановий показник. Це результат тривалої роботи команди по насінництву та технології. Тепер зосередимося на утриманні та покращенні цього показника з року в рік. Наразі кластери завершують роботи з підготовки ґрунту під виробничий сезон 2017 року.

Також в 2016р ми реалізували проєкти автоматизації обліку «Мобільний агроном» та «Облік зерна». Агробізнес Кернел виходить на новий рівень автоматизації в обліку та технології виробництва. Ми найбільш широко використовуємо технології Точного землеробства. Кернел має стратегію стати найбільш ефективною та інноваційною аграрною компанією. Завдання на 2017р – запуск DAB Digital Agro Business – автоматичної системи управління Агробізнесом, що не має аналогів у світі.

І я хочу побажати всій великій команді Агробізнесу примноження високих результатів, яких вже вдалося досягнути. Помилки свої ми також знаємо, тож працюємо і виправляємо. Ми все зможемо! Завзятості нам та справжньої жаги до нових перемог.



ВІТАЛІЙ СТАВНІЧУК,
ДИРЕКТОР З ВИРОБНИЦТВА
АГРОБІЗНЕСУ

«Враховуючи той факт, що невелика частина кукурудзи ще досі знаходиться в полі, важко оцінити результати цього річної збиральної кампанії на відмінно. Проте схвальні результати все ж є. Нам вдалося отримати надпланові показники по всіх пізніх культурах, незважаючи на складнощі.

Відзначу відмінну якість планування робіт збиральної кампанії на кластерах Полтава Південь, Полтава Захід, у Центральному кластері та Пальмірі. Команди цих кластерів змогли провести роботи у зазначені терміни, без простоїв, з отриманням високих результатів. Вітаю команди!

Зараз на кластерах ведуться роботи з підготовки ґрунту на 2017 рік. Більшість площ оброблені, добрива внесені. Частина ґрунту, який був задіяний під пізніми культурами, обробити ще не встигли. На випадок, якщо з об'єктивних причин не встигнемо зробити цього до весни, ми вже маємо план антикризових заходів, які дозволять оперативно провести всі роботи.

Окремо зазначу успіхи пілотного проєкту з переформування технічного парку кластеру Пальміра. В рамках проєкту John Deere ми скоротили кількість одиниць комбайнів у 2 рази, замінивши їх високопродуктивною технікою. Очікування виправдалися, нам вдалося підвищити ефективність у 3 рази! Збільшилися виробничі результати, підвищилася оплата праці механізаторів, спростилися процес використання техніки. Отже у планах на найближче майбутнє – провести аналогічні зміни технічних парків інших кластерів, скоротивши кількість комбайнів у 2 рази. Працюємо над цим.

Окремий напрямок, в якому підвищуємо ефективність, - це логістика. Плануємо посилити структури на кожному кластері. Вони відповідатимуть за планування внутрішньокластерної логістики (адміністративні перевезення), міжкластерної логістики (переміщення техніки та ресурсів між підприємствами) та логістики збиральних кампаній (перевезення поле-елеватор та ін.) Планів багато, отже працюймо!»



СВІТЛАНА КОНОВАЛЕНКО,
КЕРІВНИК АГРОНОМІЧНОЇ
СЛУЖБИ

«Разом з успіхами цього виробничого сезону відмічаємо і складнощі. Головним негативним чинником стали несприятливі погодні умови. Чи можна було цього уникнути? В деякій мірі так. Ми мали приділити увагу довгостроковому осінньому прогнозу метеорологів. Ефективність цих даних та їхній вплив на виробничі результати ми оцінили під час збирання ранніх зернових, коли наявність літнього прогнозу дозволила нам якісно планувати роботи. У свою чергу відсутність осіннього прогнозу мала наслідки. Погодні негаразди були непередбачуваними, додаткові ресурси вдалося задіяти не так швидко, звідси мали місце суттєві простой. На майбутні періоди ми приділимо цьому факту особливу увагу. З короткостроковим прогнозом (діапазон 7 днів) чудово справляється наша власна мережа метеостанцій. Проте для планування посівної та збиральної кампаній більш ефективним є комплексний підхід, який забезпечує довгостроковий метеорологічний прогноз. Наразі плануємо отримати дані в такому форматі для усіх кластерів з максимально можливою обґрунтованою деталізацією до окремих зон.

Вже певний час ми слідуємо за світовим досвідом у цій сфері, проте готових рішень, на жаль, не існує. На сьогоднішній день довгостроковий прогноз – це складна багатомірна розробка, яку ми створюємо у тандемі з метеорологами-науковцями. Паралельно вивчаємо досвід колег у міжнародних компаніях та плануємо власні розробки. Тож робимо акцент якісному прогнозуванню, плануванню та очікуємо на високі результати!»





ІГОР ДОКТОРОВ,
КЕРІВНИК КЛАСТЕРУ
ПОЛТАВА ПІВДЕНЬ

«Агропідприємства нашого кластеру виконали всі планові показники по врожайності. По окремих культурах план навіть перевиконаний. Цей рік завершуємо успішно. Кукурудза на площі 8605 га показала 8,63 т/га при запланованому показнику 7,79 т/га. Соняшник засіяний на 9248 га дав 2,97 т/га, що також у плані. По сої (площа 6933 га) отримано 2,98 т/га при запланованому показнику 2,18 т/га. Відмінна врожайність і по озимій пшениці. Ця культура була засіяна на 10012 га і при плановій урожайності 4,55 т/га ми маємо 5,24 т/га. Наразі завершуються роботи по підготовці ґрунту під урожай 2017 року. Бажаю усій команді кластеру не зупинятися на досягнутому, натхненно працювати, щоб у наступному році взяти ще більшу висоту».



ВОЛОДИМИР БИБИК,
КЕРІВНИК КЛАСТЕРУ
ПОЛТАВА ЗАХІД

«Цей рік був нелегким. По-перше, ми встановили для себе занадто високу позначку планових показників урожайності. Не сприяли і погодні умови: аномальні опади, шквали та гради, які завдали шкоди частині посівів. Проте, незважаючи на все це, завдяки злагодженій роботі та наполегливості команди ми отримали достойні результати. Кукурудзи на площі 12800 га отримано 9,9 т/га – це на 24 % перевищує планований показник. 12264 га під соняшником - 3,17 т/га, що також у плані. 4364 га під соєю, отримано 3,12 т/га (це на 37% перевиконання плану). Що стосується озимини, то під цією культурою було засіяно 13140 га, результат – 5,67 т/га, що на 9% перевищує

плановий показник. Загальний результат по фінансових показниках перевищено у межах 25%. Щодо технологій, то використовувалися всі їх види залежно від потреби (Mini-Till, No-Till, Strip-till). Новопридбані широкозахватні агрегати дозволили за один прохід виконувати дві операції – обробіток ґрунту та внесення мінеральних добрив. Прискорило процес захисту рослин використання маточних розчинів.

Щодо стану озимини: на сьогодні сходів отримано на 100 % площ (12670 га). У наступному році по цій культурі чекаємо гарних результатів. Головне, щоб ми й надалі залишалися колективом, командою, яка здатна не лише утримувати досягнений рівень, але й здобувати ще вищу планку. Пам'ятаймо – «Дорогу здолає той, хто йде».



СЕРГІЙ ЛОПАТИНСЬКИЙ,
КЕРІВНИК ЦЕНТРАЛЬНОГО
КЛАСТЕРУ

«На сьогодні по всіх підприємствах Центрального кластеру завершено збирання пізніх зернових та технічних культур на загальній площі 25003 га. В розрізі культур це виглядає так: кукурудза обмолочена на площі 10006 га з урожайністю 10,18 т/га; соняшник обмолочено на площі 8858 га з урожайністю 3,45 т/га; сою обмолочено на площі 6139 га з урожайністю 2,34 т/га.

Дотримання запланованої технології, жорстка технологічна дисципліна, а також сприятливі погодні умови для росту і розвитку рослин в першій половині вегетації дали змогу нам перевиконати план більш ніж на 10-12%. Показник стосується і пізніх, і ранніх культур. В цілому рік закінчуємо в піднесеному настрої, адже ми не тільки вчасно встигли зібрати урожай і перевиконати планові показники, а також повністю підготували ґрунт і внесли добрива під урожай 2017 року, що дало нам змогу закласти фундамент для одержання нових високих показників в наступному році. В порівнянні з минулим роком в технології вирощування в нас відбулися змі-

ни, які призведуть до підвищення родючості ґрунтів та урожайності основних культур. Ми майже на 70% перейшли на вирощування сортів озимої пшениці іноземної селекції, які більш продуктивні в порівнянні з вітчизняними. Також перейшли на локальне внесення добрив під соняшник та кукурудзу, що дасть змогу як економити добрива на 15-20%, так і підвищити ефективність їх використання, як наслідок - збільшити урожайність. Підвищено норму внесення фосфорно-калійних добрив під соняшник на полях з високим потенціалом ґрунту, щоб по можливості, найкраще реалізувати генетичний потенціал високопродуктивних гібридів даної культури. Озимі культури (озима пшениця та озимий ячмінь), які посіяні на площі 9000 га, знаходяться в задовільному стані через несприятливі погодні умови восени (посуху). Але ми дивимось з оптимізмом і надією на досягнення високих показників урожайності і в наступному році.

Хочу подякувати колективу Центрального кластеру за самовіддану, злагоджену працю та одержані високі показники урожайності. Так тримати і в 2017 році!»



ОЛЕКСАНДР ЖУРБА
КЕРІВНИК КЛАСТЕРУ
ПАЛЬМІРА

«Не дивлячись на чимало труднощів, цей виробничий сезон завершуємо із значними досягненнями. По усіх культурах, окрім соняшника, ми перевиконали план. Озима пшениця засіяна на площі 4855 га при плановій урожайності 5,54 т/га показала 6,16 т/га (перевиконання 11%). Кукурудза на 10832 га при плані 7,92 т/га дала 9 т/га (14% перевиконання плану). Зазначу, що 90% площ цього річ було засіяно насінням власного виробництва, саме це можна вважати одним з основних чинників урожайності по цій культурі. По сої на масиві 2948 га і плановій урожайності 2,28 т/га отримали 3,07 т/га (35% перевиконання плану). По соняшнику ми отримали 3,01 т/га при плані 3,18 т/га (площа 3538 га), у

заліковій вазі – 2,91 т/га. На такий результат вплинули погодні умови (менша кількість опадів на територіях посіву соняшнику), а також той факт, що частина гібридів виробника Limagrain не дала очікувану урожайність, хоча всі елементи технології були дотримані.

Позитивно вплинув на результат по озимій пшениці перехід на використання рідких азотних добрив, під який було спеціально переобладнано техніку, а також правильний підбір сортів і своєчасний технологічний обробіток. Щодо техніки, варто відмітити оновлення технічного парку, придбання посівних комплексів John Deere, частина з яких була переобладнана під внесення рідких комплексних добрив.

На сьогодні озимі посіяні на 4541 га, лише 200 га з них пішли у зиму у фазі сходів. Решта у фазах 2-3 листків кущення. Для досягнення високого результату у наступному сезоні ми працюємо над удосконаленням систем захисту посівів від бур'янів, завершуємо комплекс підготовки ґрунту. Окремо відмічу результати, яких нам вдалося отримати завдяки переоснащенню технічного парку технікою John Deere. Раніше, маючи в арсеналі 10-12 комбайнів, ми обробляли площу кукурудзи 10 тис. га. Після переходу на JD, ми скоротили кількість комбайнів у 2 рази (зараз маємо 5 комбайнів JD) та обробляємо 11 тис. га цієї культури. Якість роботи нової техніки значно краща, якість подрібнення решток вища. Механізатори отримали не тільки збільшення оплати праці, а і комфортніше та надійніше обладнання для роботи.

У минулі роки при нормальній організації роботи на старих комбайнах ми обробляли 40-50 га за добу, зараз, працюючи на комбайнах JD, встигаємо обмолотити 120 га за добу. Крім комбайнів, в рамках проекту John Deere були придбані та введені в експлуатацію нові посівні комплекси. Вони мають обладнання для внесення рідких комплексних добрив, що суттєво впливає на початок етапу розвитку рослини та формування високого врожаю.

Команда кластеру самовіддано підходить до виконання поставлених планів, тому бажаю всім подальшої витримки та професіоналізму для того, щоб у новому сезоні ми змогли надалі тримати лідерство. Дякую всім за якісну роботу!»



ВОЛОДИМИР ГРИБ,
КЕРІВНИК КЛАСТЕРУ
ЕНСЕЛКО ЗАХІД

Всього по нашому кластеру площа пізніх культур становила 33427 га. Соняшник при плановому посіві 5532 га та при плановій урожайності 3,2 т/га, обмолочений на площі 5532 га при фактичній урожайності 3,78 т/га. Сою товарна при плановому посіві 10811 га та при плановій урожайності 2,6 т/га обмолочена на площі 10811 га при фактичній урожайності 2,6 т/га. Сою насіннева при плановому посіві 1113 га та при плановій урожайності 2,7 т/га обмолочена на площі 1113 га при фактичній урожайності 2,49 т/га. Кукурудза при плановому посіві 15971 га та при плановій урожайності 10,00 т/га дала фактичну урожайність 9,53 т/га.

Технологія обробітку ґрунту, яка застосо-

ується по кластеру, - це глибоке рихлення під кукурудзу, соняшник, озимий ріпак, дискування під озиму пшеницю і озимий ячмінь, культивация з поглибленням під сою. Озимі культури під урожай 2017 року, посіяні на площі 15516,66 га, з них озимий ріпак посіяно на площі 4714 га - на 3614 га (76%) сходів отримано задовільні. Про решту площ, на яких сходів гірше, говорити поки що рано. Озимі пшениця та ячмінь посіяно на площі 10802,66 га - сходів отримано повністю, стан посіву задовільний.

Якщо говорити в цілому про прогнозний результат кластеру в поточному році, то незважаючи на несприятливі погодні умови, наш колектив досить успішно справився із виконанням фінансово-виробничої програми. Прогнозований рівень виконання програми закріпиться на рівні 168 %. Колективу хочу побажати і надалі з натхненням та професіоналізмом підходити до нашої спільної справи та не зупинятися на досягнутому, а тільки покращувати свої результати»



ЮРІЙ КОНДРАТЕНКО,
КЕРІВНИК ХАРКІВСЬКОГО
КЛАСТЕРУ

«Збирання пізніх зернових на нашому кластері закінчено. Результати наступні: соняшник зібрано на площі 11130 га при середній врожайності 2,64 т/га, кукурудза відповідно 2870 при 6,4 т/га. Щодо ранніх культур: озимина на площі 9800 га - 5 т/га, горох на 3800 га - 3 т/га. Отриманий результат відповідає плановим показникам, однак не зовсім відображає наші можливості. Їх плануємо реалізувати в наступному сезоні.

Для досягнення результатів в новому виробничому році йде активна підготовка ґрунту, кардинально вона не змінилася. Зміни торкнулися лише способів і норм внесення основних добрив, які проводяться з індивідуальним підходом до кожного поля, ділянки при виборі доз і видів добрив, застосовується локальне внесення останніх на глибину залягання кореневої системи. Окремо відзначу стан озимої пшениці, яка посіяна на площі 12260 га. Посів культури через погодні умови затягнувся, відтак маємо і різний стан розвитку посівів. Серед них є якісні, які посіяли в оптимальні терміни. Таких більшість. Є посіви в задовільному стані, і є невелика кількість площ, де сходів тільки з'являються. Недивлячись на це, переконаний, що наступний рік принесе нам нові перемоги, адже працівники кластеру завжди відповідально ставляться до поставлених задач та працюють заради високих результатів»



ОЛЕКСАНДР ОГУЙ,
КЕРІВНИК КЛАСТЕРУ
ЕНСЕЛКО ПІВДЕНЬ

«Площа під посівами нашого кластеру складала майже 47 тис. га. Озима пшениця на площі 10204 га при плановій урожайності 6,14 т/га показала 6,35 т/га, тобто виконання плану складо 103,4%. По кукурудзі на 17473 га при плані 10,1 т/га маємо 8,

47 т/га, по соняшнику на 11419 га 3,17 т/га, план по цій культурі складав 3,2 т/га. Сою на площі 7883 га дала урожайність 2,21 т/га (запланований результат – 2,64 т/га. Зауважу, що на урожайність пізніх зернових вплинув фактор вологи. На наступний рік сподіваємось на кращу погоду, в тому числі опади. На даний момент посіяно 10202 га озимої пшениці, з них у фазі початку кущення 60% площ. Озимий ріпак посіяний на площі 4983 га, з них 4124 га увійшли в зиму в доброму стані (три і більше пар справжніх листків), решта 859 га в задовільному. Це обумовлено відсутністю вологи, яка потрібна для сходів, - на момент посіву, вона була відсутня. Що стосується обробітку ґрунту - залишається тенденція минулого року. Під озиму пшеницю - Mini-till (дискування на глибину 8-10 см та посів), під сою - частково глибоке рихлення до 30 см (60% площі), 20% оранки та 20% дискування. Під решту культур (соняшник та кукурудзу) основним обробітком є глибоке рихлення до 30 см. В полі для осіннього обробітку ґрунту були задіяні трактори марки CASE Quadtrac 600 з глибокорозпушувачами Case IH Ecolo Tiger 870, New-Holland T9.615 + Case IH Ecolo Tiger 9300 - 7 шт, та 18 тракторів New-Holland T8.390 з Case IH Ecolo Tiger 530с. Своїм колегам і команді кластеру хочу наголосити – тільки щоденна праця, дотримання всіх агротехнічних вимог та виконання процедур забезпечить нам стрімке зростання та досягнення показників урожайності у наступному році»



СТЕПАН ЛАЗУК,
КЕРІВНИК КЛАСТЕРУ
АГРОПОЛІС

«На кластері присутнє часткове невиконання планових показників урожаю пізніх зернових. На цей факт вплинули неочікувані погодні умови: затяжні осінні дощі та ранні заморозки. По сої на площі 4228 га середня урожайність склала 2,32 т/га, по соняшнику на площі 2144 га – 2,82 т/га, по кукурудзі на площі 4298 га – 8,26 т/га. З урахуванням усіх чинників (погодних, технічних, людських) вважаю отриманий результат задовільним для кластеру. Тому рік ми закінчуємо з виконаними поставленими задачами. В осінньому обробітку ґрунту використовуються традиційні технології: оранка та глибоке рихлення. У порівнянні з минулим роком на площі 1400 га під кукурудзу був внесений безводний аміак. В даний час на полі задіяно максимум техніки: Case працюють з глибокорозпушувачами, Fend з плугами, John Deere розкидають мінеральні добрива, також вноситься дефекаат, для розкислення ґрунтів. Загалом озима пшениця в доброму стані, посіви в різних фазах розвитку від початку сходів до 2-3 листків. До колег хочу звернутися із рекомендацією взяти до уваги помилки, які були допущені в поточному році, переглянути їх і не допустити в новому сезоні. В зимовий період плануємо більш згуртувати колектив, що сприятиме досягненню планового та позапланового урожаю в 2017 році».

ІННОВАЦІЇ КЕРНЕЛ

кардинально змінюють український і світовий агробізнес

Як використовувати останні досягнення індустрії IT-технологій для досягнення рекордних виробничих і фінансових показників ми запитали у представників нашої Компанії - Директора з виробництва Агробізнесу Віталія Ставнічука і Керівника IT-проектів Агробізнесу Олександра Хижняка.

Віталію, можливо, питання банальне, але якщо коротко: навіщо компанія інвестує чималі кошти в передові технології?

Віталій Ставнічук: Без використання новітніх розробок неможливий прогрес. З'являється поріг, стіна, які заважають підвищувати ефективність усіх процесів. Нові розробки та технології дають можливість переступити цей поріг

для досягнення стратегічних цілей. Сьогодні в Компанії ми реалізуємо масштабний проект **#DigitalAgriBusiness** - IT-проект глобальної автоматизації процесів виробництва. Якщо конкретніше, впроваджуємо нові технології в таких напрямках, як диференційоване і раціональне використання ТМЦ, обробка ґрунту, селекція і адаптація с/г культур, контроль виконання ро-

біт та стану посівів, управління технікою та іншими технічними ресурсами.

Скільки інвестовано в IT за 2016 р.?

Віталій Ставнічук: Ми живемо в рамках маркетингового року. На 2016/2017 МР на основний проект і ряд технологій в точному землеробстві заплановано інвестицій на кілька мільйонів доларів.

Які ще плани на 2017 р.?

Віталій Ставнічук: Плануємо завершення розробки проекту **#DigitalAgriBusiness**, заміну парку техніки згідно прийнятої стратегії, завершення етапу комплектації техніки системами точного землеробства. Також особливу увагу ми приділяємо розвитку і вдосконаленню технології на найтоншому рівні - мікробіологічному.

Звідки Кернел бере ідеї щодо впровадження нових IT-рішень?

Олександр Хижняк: Основні генератори інновацій - ТОП-менеджмент Компанії. Вони вивчають кращі світові практики, часто бувають з робочими візитами в інших країнах (США, Південна Америка), де обробляються величезні масиви землі. Відвідують кращі світові конференції та виставки, обмінюються досвідом з колегами з різних країн. Після цього всередині Компанії обговорюються всі пропозиції з інновацій, в тому числі в Агробізнесі.

Олександр, на Вашу думку, які напрями в інноваційній сфері будуть актуальні для АПК в найближчі 5 років?

Олександр Хижняк: Роботизація, дрони, датчики - тотальний віддалений контроль і моніторинг всіх операцій в on-line. Уже зараз є робочі прототипи тракторів без кабіни для водія. Ми йдемо в еру роботизації і іншого шляху немає. Вся техніка, всі поля, всі операції будуть доступні в on-line для управління, моніторингу, контролю.

Олександр, можете коротко пояснити, чим, по суті, є проект #DigitalAgriBusiness для Кернел?

Олександр Хижняк: Сьогодні ми створюємо центральне ядро системи **#DigitalAgriBusiness**, яка буде керувати виробничим процесом Агробізнесу Кернел: «Планування ВПР-ОПР», «Управління реалізацією ВПР-ОПР», «Моніторинг», «Мобільні додатки», «BigData». Зараз ми знахо-

димось на етапі створення модуля «Планування ВПР-ОПР».

Тут є кілька основних елементів: 1) правильно вибудований бізнес-процес планування; 2) алгоритми для використання в рамках процесу; 3) повні і достовірні довідники.

Наскільки я розумію, мова також йде про те, щоб обладнати сільгосптехніку датчиками контролю? Але ж багато комбайнів і тракторів вже їх мають.

Олександр Хижняк: У Компанії реалізується окремий великий проект, який передбачає стандартизацію парку тракторів, комбайнів, причіпного обладнання, обприскувачів, щоб він повністю дистанційно контролювався за єдиними стандартами. У Компанії є також стара техніка різних виробників, яка пропрацювала 5-7 років. Нам вона вже не підходить в силу своїх характеристик. Відповідно, ми працюємо над тим, щоб мати в своєму парку техніку більш продуктивну і більш інтелектуальну з точки зору управління її діями. В цілому, вже зараз вся наша основна техніка ідентифікується за допомогою RFID і NFC карт / міток, що вже сьогодні дозволяє нам моніторити і аналізувати її роботу в різних зрізах.

Наскільки впровадження IT-технологій впливає на виробничі показники Кернел?

Віталій Ставнічук: На сьогоднішній день ми бачимо значне підвищення ефективності, зниження витрат на рівні 10-15%. Ми розробили певну форму з показниками витрат на гектар по багатьох технологічних операціях і маємо намір спробувати з колегами з інших агрохолдингів зробити якесь порівняння, хто в яких сегментах цих витрат краще веде роботу. Зрозуміло, одним з ключових показників є врожайність.

Як Ви визначаєте компаній, у яких готові придбати передові технології?

Олександр Хижняк: Сьогодні ми створюємо **#DigitalAgriBusiness** разом з львівською компанією Eleks (входить в топ-100 кращих аутсорсингових розробників у світі), яка у березні 2016 р. виграла тендер. Ми інвестуємо в українську компанію та її фахівців для створення кращої у світі системи управління виробничими процесами великого агробізнесу.

Але це не єдиний учасник проекту. Серед іноземних партнерів, які спеціалізуються в більш вузьких сегментах IT-технологій або наукових досліджень для агробізнесу, необхідних нам для виконання усіх функцій **#DigitalAgriBusiness**, є компанії з Австрії, Англії, Німеччини, Іспанії та, зрозуміло, США, як одного з найпотужніших центрів інновацій для агробізнесу.

Які інноваційні проекти в Компанії ви будете підсилювати? Чи збираєтеся запускати щось нове?

Віталій Ставнічук: Основний базовий проект - це **#DigitalAgriBusiness**, про який ми вже згадували. Зараз ми знаходимося на етапі розробки, у нас проект розділений на фази. Перша фаза - це етап планування, потім - фаза реалізації, моніторингу, контролю. Ми ставимо перед собою амбітні цілі і плануємо вже в цьому маркетинговому році отримати перші два модуля системи, щоб перевірити їх в осінній кампанії. Восени 2017 р. при плануванні посівної на новий сезон - 2017/2018 ми збираємося вже на повну потужність використовувати можливості модуля «Планування ВПР-ОПР».

Перший функціональний модуль - це планування рослинництва, сівозміни на основі історії про поля, які є в земельному банку Компа-

нії. Система зможе допомогти в правильному виборі розподілу культур, виборі необхідних добрив, посівного матеріалу, технооперацій, техніки.

Наступний модуль - «Реалізація ВПР-ОПР». За допомогою цього модуля ми зможемо донести конкретні завдання до всіх виконавців, вибрати необхідну техніку для виконання операцій. І вже в наступному, третьому блоці ми отримаємо можливість тотального онлайн-моніторингу всіх дій, контроль виконання в тому обсязі, який був запланований в першому модулі.

Крім того, ми працюємо над удосконаленням системи диспетчеризації. Також в роботі спільні проекти по системах точного землеробства з провідними виробниками техніки. Слід зазначити, що в цьому році були запущені такі проекти, як «Мобільний агроном», «Логістика прибирання». Якщо коротко про проект «Мобільний агроном», то його мета - забезпечення швидкого і якісного обліку переміщення і використання насіння, ЗЗР, перехід на електронну систему документообігу, автоматизація внесення інформації в програму 1С. В результаті практично всі учасники операційного процесу мають можливість отримання як зведеної, так і деталізованої інформації про рух і використання товарно-матеріальних цінностей в момент проведення і завершення агротехнічної операції. Серед технологічних проектів можна виділити локальне внесення добрив диференційним способом на 150 тис. га.

Що конкретно буде робити Кернел в напрямку обробки даних?

Олександр Хижняк: В рамках створення **#DigitalAgriBusiness** у нас передбачений мо-

дуль для обробки і аналізу великих масивів даних, якими ми вже оперуємо у виробничому процесі. Ці дані ми також будемо отримувати в майбутньому з нових датчиків на техніці, датчиків у землі, метеостанцій, фото - та відеоінформації з дронів і т. д., що дозволить нам постійно вдосконалювати нашу модель планування та прийняття рішень.

Ми не винаходимо щось кардинально нове. Ми впроваджуємо в управління виробництвом і агробізнесом в цілому ті методи, які вже працюють у світі в інших галузях.

Зараз суперкомп'ютер IBM Watson в рамках програми Watson for Oncology є найкращим в США і світі «доктором» для вироблення методики лікування онкологічних захворювань.

Або приклад сервісу Google Карти для планування поїздок. Якщо ви кожен день користуєтесь цим сервісом, то одного разу вранці побачите повідомлення з інформацією про кращий маршрут для вас з дому в офіс, а по дорозі він зможе провести перепланування і знайти більш швидкий варіант, аналізуючи стан трафіку.

Всі ці елементи штучного інтелекту і машинного навчання ми будемо використовувати в проекті **#DigitalAgriBusiness**, щоб стати найефективнішою інтелектуальною агрокомпанією в світі.

Які результати у фінансовому плані впроваджені інновації вже принесли компанії Кернел?

Віталій Ставнічук: Напрямок агровиробництва показав значне зростання за останні три роки. EBITDA цього напрямку зросла за 2016 фінансовий рік на 49%, до \$146 млн. Уперше в історії Кернел Агробізнес згенерував близько 40% консолідованого EBITDA.

ЗМІНЮЄМО МАЙБУТНЄ. ІННОВАЦІЇ НАРОДЖУЮТЬСЯ В КЕРНЕЛ

Діджиталізація, цифрова трансформація, інновації, автоматизація, BigData, хмарні рішення, роудмапи, стартапи, прототипи, пітчінг, челендж і т.д. Якщо ще кілька років тому ці слова мало хто знав (хіба що у вузькому середовищі IT-фахівців), то сьогодні вони швидко входять у вжиток новаторів в українському і світовому агробізнесі. Детальніше про сміливі кернелівські ідеї та рішення, які змінюють нашу з вами реальність вже сьогодні, підтримку талановитої молоді та інноваційних проектів, а також про значення перерахованих вище термінів в нашому матеріалі. Доступною і зрозумілою мовою :)



ОЛЕКСАНДР ХИНЯК,

КЕРІВНИК ІТ ПРОЄКТІВ
АГРОБІЗНЕСУ КЕРНЕЛ,
ЧЛЕН ЕКСПЕРТНОГО ЖУРІ
AGROCHALLENGE

«Приємно відзначити, що серед проектів, представлених на конкурсі **AgroChallenge**, були ті, які відповідають нашим запитам і потенційно можуть вирішити актуальні для агробізнесу завдання. Наприклад, одне з таких рішень - моніторинг роботи техніки в полі і, зокрема, аналіз і контроль поглиблення причіпного обладнання. Безумовно, цікаві всі проекти, пов'язані з автоматизацією процесів виробництва. Це проект зі створення унікального комплексу дистанційного керування тракторною технікою з модульною установкою на поточні неавтоматизовані агрегати. Важливі також проекти зі створення різних датчиків, які аналізують навколишнє середовище, і апаратних комплексів, здатних реагувати на сигнали таких пристроїв».

Ми робимо велику ставку на інновації, ми віримо в потенціал української молоді. Такі конкурси допомагають нам змінювати Агробізнес і всю Україну в цілому, перетворюючи її на один з головних гравців світового виробничого і технічного ринків



Кернел і всеукраїнський конкурс інновацій AgroChallenge

Наша Компанія виступила Генеральним партнером Всеукраїнського конкурсу інновацій **AgroChallenge**, що стартував у червні 2016 року. Цілі конкурсу - розвиток інноваційного потенціалу України в аграрному секторі та інтелектуального потенціалу української молоді, а також впровадження інструментів інноваційного підходу в управлінні агрокомпаніями і виробничими процесами. Кернел разом з організаторами конкурсу шукали сучасні технологічні рішення, які дозволять отримати прості, ефективні та актуальні інструменти для вирішення поточних виробничих завдань і стратегічних завдань Агробізнесу.

Перший етап конкурсу - відбір заявок від конкурсантів - тривав до вересня 2016 року. Було отримано 80 заявок від стартап-команд з усієї України. Потім кожен проект оцінювався експертами за напрямками, кращі з них вийшли у фінал і отримали можливість провести презентацію-пітчінг (переклад з англ. «Pitch») - виставляти на продаж, що означає проведення презентації проекту з метою пошуку інвесторів, готових фінансувати цей проект). 13 жовтня в рамках фінальної частини конкурсу презентації команд оцінювало міжнародне журі: галузеві експерти України та Європи і

представники від Кернел як Генерального партнера конкурсу. З 7-ми заявлених проектів ми виділили два, які є найбільш актуальними для агробізнесу і відповідають високим критеріям наших експертів:

Plantator Plus, автор Дмитро Кривий, (Вінниця)

Про проект:

Виробництво автономного, дистанційно керованого пристрою (модуля), який дає можливість вимірювати параметри обробки, рівень і масу зерна в бункері, мінеральних добрив та інших речовин. Перевага цієї розробки в її універсальності. Модуль можна встановити на будь-який механізм.

Craft Scanner, автор Роман Лановий, (Вінниця)

Про проект:

Комплект датчиків для контролю глибини обробки ґрунту. Це дистанційно керований пристрій, за допомогою якого можна в режимі реального часу не тільки відслідковувати глибину обробки ґрунту, але й автоматично підлаштовувати пристрій, встановлений на будь-якій техніці - культиваторі, сівалці, плузі. Craft Scanner дає можливість не тільки відстежувати параметри, але і за допомогою системи оповіщення зв'язатися з трактористом у кабіні і коригувати параметри, яких потрібно дотримуватися.

НА ПОЧАТКУ ЖОВТНЯ ПРОЙШОВ ФІНАЛ ЩЕ ОДНОГО НЕ МЕНШ ВАЖЛИВОГО ЗМАГАННЯ ІДЕЙ І РОЗУМУ – ВСЕУКРАЇНСЬКОГО КОНКУРСУ ДЛЯ СТУДЕНТІВ «ПОТЕНЦІАЛ МОЛОДІ – В АГРОБІЗНЕС».

Кернел і «Потенціал молоді – в агробізнес»



НАТАЛЯ ХВОСТОВА,
ДИРЕКТОР З ПЕРСОНАЛУ
ТА КОМУНІКАЦІЙ

«Темпи розвитку аграрної освіти не відповідають динаміці зростання агробізнесу в Україні. Ми як лідери взяли на себе відповідальність впроваджувати спеціалізовані програми з підвищення кваліфікації молодих фахівців та випускників ВНЗ. З цією метою ініціювали масштабні всеукраїнські конкурси для розвитку інноваційного потенціалу студентів.

Одним із таких конкурсів став проект «Потенціал молоді - в агробізнес» спільно з «Агроосвіта» і Міністерствами. Тут проявляється нове покоління інтелектуальної молоді, яка володіє інноваційним мисленням і яка здатна швидко адаптуватися до змін. Це нова аграрна еліта України, з якою ми створюємо нове майбутнє».

Захід проходив спільно з науково-методичним центром «Агроосвіта» за підтримки Міністерства освіти і науки України та Міністерства аграрної політики та продовольства України.

Учасниками конкурсу стали понад 100 студентів агроВУЗів з різних куточків Укра-

ни - Києва, Сум, Харкова, Львова, Мелітополя, Дніпра, Луганська, Миколаєва, Полтави, Умані, Житомира, Тернопільської області. Команди студентів подавали роботи у трьох основних напрямках - агрономія, інженерія та агрологістика.

Фінальну «битву» проектів оцінювали: **Євген Осипов, Наталя Хвостова, Світлана Коноваленко, Володимир Мерзлюк, Олена Мельник**, представники Міністерства освіти і науки, Міністерства аграрної політики, НМЦ «Агроосвіта».

Переможцями конкурсу стали:

- 1 місце -** Коваль Аліна, Харківський університет (ХНТУ)
- 2 місце -** Яцунський Петро, Львівський університет (ЛНАУ)
- 3 місце -** Андрієнко Олександр, Юлія Шестакова, Сумський університет (СНАУ)



ЄВГЕН ОСИПОВ,
ДИРЕКТОР АГРОБІЗНЕСУ

«Зараз інновації відіграють ключову роль в досягненні стратегічних цілей Агробізнесу. Нові технології не просто автоматизують процеси, вони пропонують кардинально нові бізнес-моделі, формують нові стандарти, підвищують ефективність і прибутковість бізнесу. Безумовно, інновації створюють наше майбутнє.

Сьогодні в Компанії проходить впровадження масштабного IT-проекту **#DigitalAgriBusiness**. Його мета - глобальна автоматизація процесів виробництва та обліку агробізнесу, що сприятиме сталому зростанню врожайності, мінімізації операційних витрат і помилок, пов'язаних з людським фактором. Проект складається з безлічі технічних нововведень та інноваційних рішень, які вже зараз інтегруються в систему, а також ідей і проектів, які ми активно розробляємо або знаходимося в їх пошуку. Конкурс **AgroChallenge** дає нам можливість побачити не тільки такі рішення, а й познайомитися з командами, готовими в перспективі їх реалізувати».



НАТАЛЯ ПЕТРОВА,

КЕРІВНИК ВІДДІЛУ НАВЧАННЯ
ТА РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ

«Молодь з високим потенціалом, сміливими рішеннями й амбіціями в Україні є! Це вкотре довів масштабний всеукраїнський конкурс «Потенціал молоді - в агробізнес», який ми проводили разом з науково-методичним центром «Агроосвіта». Конкурс підтримали Міністерство освіти і науки України та Міністерство аграрної політики та продовольства України, розмістивши на своїх офіційних сайтах анонси та умови подачі робіт.

У підсумку, ми отримали більше сотні робіт з різних аграрних університетів з усієї України. Хочеться висловити особливу подяку нашим колегам: Світлані Коноваленко, Володимир Мерзлюку, Олені Мельник, які, незважаючи на величезну зайнятість, змогли виділити дорожочинний час на оцінювання всіх учасників конкурсу. Фінал конкурсу ще раз продемонстрував потенціал покоління, яке вже в недалекому майбутньому буде суттєво впливати на наші проекти, стан галузі, наше життя».

ЧЕМПІОНИ ІННОВАЦІЙ

ЗАВЖДИ НА
ШЛЯХУ ЗМІН

Арсенал сучасних інноваційних рішень, які щодня втілюються в життя фахівцями Агробізнесу Кернел, дійсно вражає. Кожне агропідприємство Компанії може пишатися власними розробками, які мають дійсний вплив на виробничий процес. Пропонуємо короткий огляд таких проектів.



Розробки дали
змогу завершити
виробничий сезон
без простою техні-
ки в очікуванні де-
талей для ремонту
з-за кордону



Проекти з переоснащення оприскувача BERTHOUD та агрегата Horsch Tiger (підприємство «Вишневе Агро» (Куйбишево), кластер Полтава – Захід.

Сергій Кодесніков, автор проектів, Головний інженер регіонального управління:

«Склалася ситуація, коли на оприскувачі заводська бочка тріснула і не підлягала реставрації. Комплектуючих треба було чекати з-за кордону. Що ми придумали? Із списаного агрегату бочку, яка була меншого об'єму, шляхом переобладнання кріплення встановили на діючий. Це дало змогу завершити сезон, оприскувач не простоював. Що стосується дискової борони Horsch Tiger, то ми зуміли переоснастити її таким чином, щоб вона виконувала одразу дві функції – обробляла ґрунт та вносила мінеральні добрива за один прохід».



Зекономити
додаткові витрати
на ремонт та
покращити якість
виробничого
процесу



Проекти із вдосконалення комбайнів CASE 8010 та CLAAS TUCANO-470 (підприємство Зоря, Центральний кластер)

ПРОЕКТНА ГРУПА:

Юрій Домніцький, Тракторист-машиніст сільськогосподарського виробництва; Михайло Харченко, Тракторист-машиніст сільськогосподарського виробництва.

Юрій Домніцький (автор проекту):

«На жатці до комбайна CASE 8010 удосконалено розприділювач. Замінено шків німецького виробництва на більш ширший вітчизняного виробника. Це дало змогу зменшити притоптування збіжжя при роботі агрегату, в тому числі при повороті комбайна. Зернова маса, що обмолочується, не прилягає до ґрунту, це забезпечує якісний процес збору».

Проектна група:

Анатолій Сиротенко, тракторист-машиніст сільськогосподарського виробництва; Петро Барановський, тракторист-машиніст сільськогосподарського виробництва; Сергій Дробот, Електрогазозварник.

Анатолій Сиротенко, (автор проекту):

«При обмолоті зернових зазвичай у жатку потрапляє чимало піску та землі, що спричиняє зношення агрегату. Для того, щоб збільшити період експлуатації, вирішено наварити на краї шнеку електроди. За рахунок цього два сезони комбайн повноцінно відпрацював. Зауважу, що в середньому вартість нового шнеку в межах 25 тис. грн».



Проекти розробки агрегату з очистки початків гібридної кукурудзи та переобладнання кукурудзяної жатки Geringhoff (підприємство Пальміра).

ПРОЕКТНА ГРУПА:

Микола Сень, Керівник інженерної служби «Пальміра»; Борис Морванюк, Завідувач ремонтною майстернею «Пальміра».

Микола Сень, (автор проекту):

«Вже не один рік у нас була потреба у агрегаті, який дозволяв би швидко та якісно очищувати гібриди кукурудзи. Разом з колегами з Інженерної служби почали розробляти цей проект. Сконструювали дві машини, які встановлено на токах. Принцип роботи наступний: зібрані качани кукурудзи завантажу-

ються в бункер, там вони очищуються. Після очистки качан потрапляє на наступний етап доробки – доставляється на насіннєвий завод. Використання цих агрегатів дало змогу збільшити об'єми очищеної продукції, покращити якість та зменшити кількість задіяного в процесі персоналу. За добу обробляється 100 тонн збіжжя. Раніше цим займалося не менше 30 працівників току, тепер не більше 8. Щодо переобладнання кукурудзяної жатки Geringhoff з 70 см міжряддя на 52 см міжряддя, то в першу чергу, це була вимога часу, адже у всьому цивілізованому світі переходять на використання саме таких агрегатів. Це збільшує урожайність шляхом зменшення втрат під час збирання».

Сучасний інноваційно-технічний комплекс. ВІДКРИТО!

Уже два десятиліття наша Компанія щодня доводить своє беззаперечне лідерство в агропромисловому комплексі країни. Рік у рік мільйони доларів інвестуються в покращення інфраструктури та виробничих потужностей. Будівництво й відкриття унікального інноваційно-технічного комплексу в Хмельницькій області – черговий етап реалізації стратегії Компанії, а також внесок у сталий розвиток Кернел!

У липні відбулося відкриття сучасного інноваційно-технічного комплексу «Зіньків» на Хмельниччині (с. Зіньків, Вінківський р-н). Комплекс став важливою складовою для розкриття потенціалу українського агробізнесу в цілому, а також для реалізації загальної стратегії Компанії і проекту з автоматизації всіх виробничих процесів **#DigitalAgriBusiness**.

Серед головних завдань комплексу – впровадження інноваційного підходу та відповідного технологічного рівня в системі управління виробничими процесами Агробізнесу; оптимальне планування й раціональне використання технічних ресурсів Компанії; забезпечення необхідних умов для ремонту та зберігання технічного парку потужної сучасної сільськогосподарської техніки, запчастин; створення комфортних умов роботи для працівників.



ЄВГЕН ОСИПОВ,
ДИРЕКТОР АГРОБІЗНЕСУ

«Інновації – єдиний шлях, який ми можемо для себе обрати, щоб розвивати й рухати вперед нашу Компанію і країну. Сьогодні Кернел – це 15 тисяч співробітників, заряджених однією ідеєю, спільною метою. Щодня, приходячи на роботу, ми намагаємося робити наш бізнес ще ефективнішим, а нашу країну – ще кращою. Наша місія – розкривати унікальні можливості агробізнесу, потенціал землі та людей. Ми маємо найкращі чорноземи, висо-

кокваліфікованих фахівців, потужну техніку, інноваційні рішення. Але сьогодні для того, щоб бути конкурентоспроможними, необхідно декілька складових. По-перше – ефективність техніки та висока врожайність. По-друге – невисока ціна виробленої продукції. По-третє – конкурентні умови щодо орендної плати. По-четверте – комфортні умови праці, соціальна захищеність і гідна заробітна плата для персоналу. Збалансувавши ці фактори, ми стаємо конкурентоспроможними. І для цього сьогодні ми будемо нову систему управління Агробізнесом під назвою **#DigitalAgriBusiness**. Ми запускаємо в експлуатацію нові об'єкти, щодня працюємо над підвищенням ефективності бізнесу. Своїми розробками рухаємо аграрну галузь і всю Україну вперед».



ВІТАЛІЙ СТАВНІЧУК,
ДИРЕКТОР З ВИРОБНИЦТВА АГРОБІЗНЕСУ

«Зіньків» – перший і єдиний комплекс такого масштабу в Хмельницькому регіоні. Його загальна площа становить 56 250 кв. м. Інфраструктурні можливості комплексу дозволяють обслуговувати земельний ма-

сив у 80 тис. га. Зокрема, комплекс містить ремонтну майстерню, СТО, складські приміщення, обладнані майданчики для зберігання техніки, заправну станцію. Крім того, ми організували комфортні умови для працівників бази – адміністративний корпус, навчальні класи, конференц-зал, кімнати для відпочинку й тимчасового проживання виробничого персоналу, їдальню, пральню. Комплекс «Зіньків» демонструє новий стандарт управління і нашу культуру ведення бізнесу».



ОЛЕКСАНДР КОРНІЙЧУК,
ГОЛОВА ОБЛАСНОЇ ДЕРЖАВНОЇ АДМІНІСТРАЦІЇ

«Головними завданнями для держави залишається підтримка сільськогосподарського виробника, покращення аграрної інфраструктури та розвиток соціальної сфери. Інвестуючи в розвиток Хмельницької області, Кернел сприяє економічному та соціальному розвитку регіону, створює нові робочі місця».



Під час урочистого відкриття Голова Хмельницької ОДА Олександр Корнійчук відзначив найкращих співробітників підприємства «Енселко Агро»

Почесними грамотами нагороджені:

- ❖ **Олександр Володимирович Ременяк**, Директор «Енселко Агро»
- ❖ **Олексій Миколайович Берук**, Заступник директора з виробництва «Енселко Агро»
- ❖ **Володимир Сергійович Ревко**, Головний агроном «Енселко Агро»
- ❖ **Олена Василівна Романенко**, Керівник відділу соціальної політики «Енселко Агро»

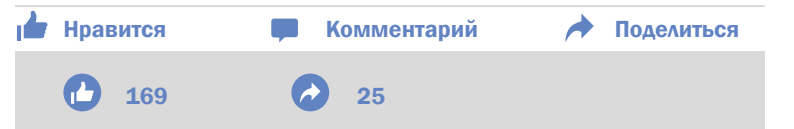
Подяки отримали:

- ❖ **Руслан Володимирович Соцький**, Старший агроном «Енселко Агро»
- ❖ **Микола Васильович Антонюк**, Провідний агроном «Енселко Агро»
- ❖ **Віктор Дмитрович Сокіл**, Провідний інженер з ремонту «Енселко Агро»
- ❖ **Володимир Михайлович Дубіцький**, Завідувач господарством «Енселко Агро»



Запис у Facebook, в нашій групі «Ми – це Кернел!»

Це не міжнародна виставка техніки. І не Київ. Це – Зіньків. Невелике село в Хмельницькій області. Це відкриття нашого нового інноваційно-технічного комплексу «Зіньків», побудованого Компанією «з нуля». 56 тисяч квадратних метрів загальної площі. Сучасні інфраструктурні об'єкти. Новітня техніка кращих світових брендів. Максимум умов для її експлуатації та ремонту. Експерти і професіонали своєї справи. Комфортні умови для їх роботи. «Зіньків» – це перший і єдиний комплекс такого масштабу в регіоні, про що свідчить присутність на відкритті керівника області. «Зіньків» – це Інновації, Технології, Люди, Техніка, Інфраструктура. Спасибі всім причетним за втілення ще однієї сміливої та амбітної ідеї Кернел! І це ще один привід для гордості!



МИХАЙЛО ТРАВЕЦЬКИЙ:

«МОЛОЧНІ РІКИ» КЕРНЕЛ ПРЯМУЮТЬ У ПРАВИЛЬНОМУ РУСЛІ

Дев'ятий рік поспіль Східноєвропейський молочний конгрес, який пройшов цього року у Києві, стає платформою, де відбувається обмін інформацією та баченнями, генеруються нові ідеї розвитку вітчизняного молочного сектору.

Захід відзначився декількома особливостями: по-перше, проходив під назвою східноєвропейського, що свідчить про його ширше значення; по-друге, орієнтований на розширення ринків збуту української молочки й на підвищення якості сировини.

Серед учасників заходу – менеджери та спеціалісти провідних молочнотоварних підприємств нашої держави, представники влади, комерційних компаній, молокопереробних підприємств, галузевих об'єднань, міжнародних організацій, фінансових установ, посольств та ЗМІ. Участь у форумі взяли делегати з більш ніж 20 країн, зокрема зі США, Франції, Великобританії, Німеччини, Нідерландів, Італії, Фінляндії, Естонії, Польщі, Грузії, Сербії, Казахстану та ін. В рамках заходу відбулася спеціалізована виставка з молочного скотарства, в якій взяли участь близько 100 компаній – лідерів ринку.

Відвідала конгрес і делегація з Кернел. Зокрема, представники Служби тваринництва. Яким є бачення розвитку галузі в межах Компанії, яких результатів вдалося досягти та які задачі поставлено, нам розповів Керівник служби тваринництва Михайло Травецький.

КІЛЬКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ І ФЕРМ

8 підприємств, 22 МТФ

КІЛЬКІСТЬ ПЕРСОНАЛУ

близько 1000 осіб

ЗАГАЛЬНА КІЛЬКІСТЬ ВРХ

16500 голів ВРХ, з них - 8200 корів

СТАТИСТИКА НАДОЇВ

у день - 150 тонн, у місяць - 4500 тонн,
у в рік – 55000 тонн.

РЕКОРДИ

ТОВ «Осіївське» заклало сінаж люцерни з рекордним вмістом протеїну – 22,5 %

НАЙНИЖЧА СОБІВАРТІСТЬ МОЛОКА

ТОВ «Осіївське» – 2,52 грн/л (без ПДВ), по Кернел – 3,30 грн (без ПДВ)

НАЙВИЩИЙ ВИХІД ТЕЛЯТ НА 100 КОРІВ

80 голів ТОВ «Осіївське», по Кернел – 64 голів

Молочна продукція Кернел реалізується на відомі в Україні молокопереробні підприємства - Яготинський Молокопереробний завод, Клуб Сиру, Лубенський МЗ.



Роль Служби тваринництва у загальній системі Агробізнесу Кернел. Стан, перспективи, інвестиції.

— Наша Компанія - один з найбільших виробників молока в Україні. Тваринництво Кернел – це близько 16,5 тис. голів великої рогатої худоби (ВРХ), з яких 8,2 тис. голів дійного стада. Функціонує 22 молочно-товарні ферми (МТФ) в п'яти областях України. Молочна продукція реалізується на відомі в Україні молокопереробні підприємства (Яготинський Молокопереробний завод, Клуб Сиру, Лубенський МЗ).

На сьогодні ми повністю перейшли від пострадянської системи господарювання і технології отримання молока до сучасної, що дозволяє отримувати надій 6-9 на корову, 55 тис. тонн на рік, а по якісних показниках тримати співвідношення 40% - найвищої якості (екстра гатунок) та 60% - середньої якості (вищий гатунок (сегмент, який необхідно покращувати)).

Чи впливає загальноукраїнська (світова) ситуація галузі (зокрема ціни на продукцію, нестабільність валюти і т.д) на розвиток тваринництва Компанії?

— Через політичні та економічні негаразди в країні собівартість молока постійно зростає, а закупівельні ціни знижуються. Це веде до зниження попиту молокопереробних підприємств, сезонності та росту вартості основних засобів. Все це зменшує інтерес до інвестицій у розвиток молочного скотарства як в країні, так і в Компанії.

Результати та показники Служби за 2015 рік (надої та якість молока).

— Зазначу, що в більшості всі заплановані показники досягнуто. ЄВІДА ми виконали. Валовий надій молока в межах 55 тис. тонн, продуктивність на корову склала понад 6 тис. кг. Рентабельність - понад 18%.

Які МТФ показали найвищі результати роботи, з чим це пов'язано?

— Назву «золотих» та «срібних» призерів молочної естафети. Це підприємство ТОВ «Осіївське» (Вінницька обл.) та «Повстина-грозлянос» (Полтавська обл.).

БЛІЦ-ІНТЕРВ'Ю МИХАЙЛА ТРАВЕЦЬКОГО

1. **Робота для мене** – це моя стихія
2. **Щастя** – це життя, яке я створюю таким, яким собі уявляв ще з дитинства... від посмішки мами, ніжних рученят та веселого щебетання дівчорі... до прокладання свого шляху в історії свого роду та свого народу!
3. **Девіз життя** – «...бронею крепка и танки наши быстры!!!»
4. **Ваша мрія** – створити країну, яку наші діти не хотітимуть залишати
5. **Останнє досягнення** – зміг витримати передпасхальний жорсткий піст без молока, м'яса, яєць та риби – схуд на 14 кг! За останні 8 років це найкращий результат
6. **Найулюбленіший фільм** – «Форрест Гамп»
7. **Найулюбленіша пісня** – Кукушка Віктора Цоя у виконанні Земфіри
8. **Хобі** – мотоцикли
9. **Порада колегам** – ніколи не зупинятися на досягнутому, рухатися і відкривати для себе нові горизонти
10. **Побажання** – життя не має кордонів та обмежень, все в нашій голові. Тому не створюймо собі проблем

Лідерство з рентабельності ведення бізнесу «Осіївське» (Кернел) отримало завдяки сумлінній роботі команди професіоналів на чолі з Віталієм Білодідом. Запорука такого результату - постійний контроль собівартості, якості кормів, вчасне і технологічно правильне закладання кормів і їх зберігання, а головне – бажання працювати. Відтак підприємство виконало план надою на фуражну корову за рік 6223 л на гол (план 6213 л), середньодобовий надій - 17 л, за рік вал молока - 1 957 тонн (при планові 1 912). Щодо «Повстинагрозлянос», то тут маємо продуктивність на корову - 6 956 л. Найбільший надій - 7404 л на фуражну корову (але на 700 л менше в порівнянні з минулим роком).

Які нововведення/зміни плануються у цьому році?

— Тут маємо п'ять основних пунктів: виробництво молока екстра гатунку, яке буде сировиною для виготовлення високоякісної молочної продукції; технологічне переобладнання виробництва та інтеграція сучасного обладнання для виробництва високоякісного

го молока; робота над покращенням генетики стада (підсилення українських молочних порід, створення українських молочних типів ВРХ, підвищення якісних та кількісних показників молочної продуктивності через генетику та селекцію); створення високоякісної кормової бази (використання сучасних технологій при вирощуванні, закладанні та зберіганні кормів); співпраця з профільними закладами для підготовки кадрів та кадрового резерву.

Основні задачі та пріоритети на наступний рік?

— Це звичайно виконання бюджету, робота над підвищенням показників відтворення та збереження ремонтного молодняка, подальше сприяння розвитку тваринництва на МТФ Компанії, в пріоритеті – ферми кластеру Дружба-Нова. Переконалися, що ми впораємося із усіма негараздами, й вкотре доведемо, що «молочні ріки» Кернел прямують у правильному руслі, адже цей напрям скеровують професіонали!

РЕКОРДНИЙ START НА ТРАНСБАЛКТЕРМІНАЛІ

На старті сезону цьогоріч Трансбалктермінал показав рекордний результат - 409 тис. тонн. Термінал став абсолютним лідером серед усіх українських портових терміналів, трейдингових компаній та агрохолдингів. І це з урахуванням того, що термінал перевантажує виключно вантаж Компанії, тоді як інші оператори працюють як з власною продукцією, так і замовленнями третіх осіб. Головні причини унікального рекордного старту ТБТ розкриваємо в нашому короткому огляді.



СЕРГІЙ СИНІЦЯ,
ДИРЕКТОР
ТРАНСБАЛКТЕРМІНАЛУ.

«Досягнутий результат безпосередньо пов'язаний з модернізацією суднонавантажувальних машин і реалізацією проекту навантаження суден біля причалу за допомогою барж-проставок типу DM. Ця схема дозволяє завантажувати судно до осаді поруч з причалом з 11.3 м до 12.2 метра, з подальшим їх дозавантаженням на зовнішньому рейді до повної вантажомісткості. При цьому швидкість обробки суден збільшилася більш ніж у 2 рази.

Крім технічної складової наших рекордних показників, важливо відзначити людський фактор. Тільки завдяки злагодженій і чіткій роботі команди Трансбалктерміналу і наших колег з Департаменту закупівель, Служби експорту, Дивізіону Агробізнес нам вдалося досягти таких результатів. Це наш спільний успіх і я вдячний кожному, хто був задіяний у проєкті!»

Термінал	Кількість	Доля
TransBulkTerminal	409 197	9,3%
Bunge	401 141	9,2%
UkrElevatorProm	349 027	8,0%
Olympex Coupe	343 536	7,8%
TIS Grain	331 650	7,6%
NikaTera	318 635	7,3%
Ilyichevsk Grain Terminal	305 605	7,0%
Nibulon	230 985	5,3%
Noble DSSC	188 000	4,3%
Nibulon River Terminals	169 223	3,9%

За аналогічний період минулого року обсяг перевалки на Трансбалктерміналі становив 260 тисяч тонн. Сьогоднішній результат практично у 2 рази вище. Важливо відзначити, що цей результат дозволив нам вперше на старті сезону посісти перше місце серед найбільших портових терміналів України.

Нагадаємо, з 2015 року на Трансбалктерміналі почалася масштабна реконструкція, результатом якої стали кардинальні зміни. Потужність терміналу збільшилася більш ніж удвічі. На сьогодні обсяг перевалки становить 3,2 млн тонн на рік. Обсяг зберігання збільшився на 300-350 тис. тонн.

ЧЕМПІОНИ ДЕПАРТАМЕНТУ ЗБЕРІГАННЯ ПРОДУКЦІЇ:

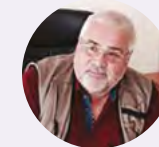
«НЕ ТОЙ ХЛІБ, ЩО У ПОЛІ, А ТОЙ, ЩО В КОМОРІ».

У 2015/2016 МР «битва титанів» торкнулася Департаменту зберігання товарів на елеваторах компанії Кернел. Дух азарту, лідерства та перемог відчували на собі елеваторні господарства Компанії, їхні Керівники та працівники. Конкурс «Чемпіони зберігання» проходив у два етапи, та визначив кращих у наступних номінаціях:

1. Рекорд з кількості прийнятих авто за добу
(прийнятими вважалися ті автомобілі, які пройшли повний цикл)
2. Рекорд із загального об'єму заготівлі та рекорд з об'єму заготівлі від 3 – х осіб

ПЕРЕМОЖЦІ! ЧЕМПІОНИ ЗБЕРІГАННЯ 2015-2016 МР

**РЕКОРД ПРИЙНЯТИХ
АВТО ЗА ДОБУ**
СУПРУНІВСЬКА ДІЛЬНИЦЯ



**БРИДНЯ СЕРГІЙ
ОЛЕКСІЙОВИЧ,**
КЕРІВНИК ЕЛЕВАТОРУ

1.21

КОЕФІЦІЄНТ
ВЛАСНОГО РЕКОРДУ

41

АВТО ЗА ДОБУ

**РЕКОРД З ОБ'ЄМУ
ЗАГОТІВЛІ**
ЛАЗІРКІВСЬКА ДІЛЬНИЦЯ



**ДОНЧЕНКО РОМАН
ВАСИЛЬОВИЧ,**
КЕРІВНИК ЕЛЕВАТОРУ

0.60

КОЕФІЦІЄНТ
ВЛАСНОГО РЕКОРДУ

303 524

ТОНН

**РЕКОРД З ОБ'ЄМУ
ЗАГОТІВЛІ ВІД 3-Х ОСІБ**
БАЛИНСЬКА ДІЛЬНИЦЯ



**ЯБЛУНОВСЬКИЙ
ОЛЕКСАНДР
ВАСИЛЬОВИЧ,**
КЕРІВНИК ЕЛЕВАТОРУ

2.63

КОЕФІЦІЄНТ
ВЛАСНОГО РЕКОРДУ

24 648

ТОНН

**РЕКОРД З ОБ'ЄМУ
ЗАГОТІВЛІ ВІД 3-Х ОСІБ**
ЛИХАЧІВСЬКА ДІЛЬНИЦЯ



**БОНДАРЕНКО
ВІКТОР
МИКОЛАЙОВИЧ,**
КЕРІВНИК ЕЛЕВАТОРУ

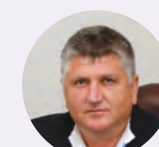
0.05

КОЕФІЦІЄНТ
ВЛАСНОГО РЕКОРДУ

39 215

ТОНН

**РЕКОРД З ОБ'ЄМУ
ЗАГОТІВЛІ ВІД 3-Х ОСІБ**
МИРГОРОДСЬКА ДІЛЬНИЦЯ



**СОСНОВЧИК
ВІКТОР
ФЕДОРОВИЧ,**
КЕРІВНИК ЕЛЕВАТОРУ

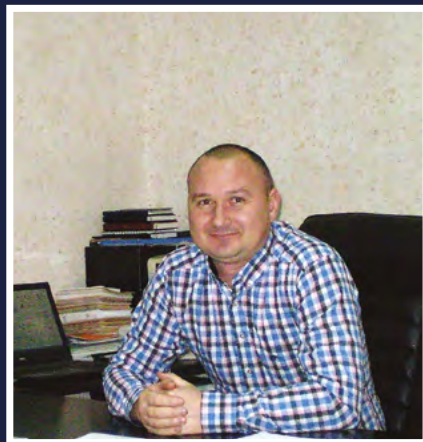
—

КОЕФІЦІЄНТ
ВЛАСНОГО РЕКОРДУ

136 379

ТОНН

ПІДТВЕРДЖЕНО ДОСВІДОМ:



НОВАТОРСЬКІ ІДЕЇ: КРОК ДО ЕФЕКТИВНОСТІ



ПЕРЕМОЖЦІ КОНКУРСУ

1 МІСЦЕ

Миргородська дільниця

Проект заміни газового котла на твердопаливний

ВЯЧЕСЛАВ ВОЛОВИК,
Головний інженер ПРАТ «Полтавське ХПП»

«Завдяки втіленню в життя ідеї підприємство повністю відмовилося від використання природного газу. Для обігріву адміністративних, майстерень, виробничих та господарчих об'єктів почали використовувати відходи власного виробництва. Всього встановлено три твердопаливні агрегати різної потужності».

Економічний ефект: економія в рік 20 200 грн
(на одному котлі)

2 МІСЦЕ

Лихачівська дільниця

Проект з виготовлення амбразури пальника топкової зерносушарки з вогнестійкого каменю

ОЛЕГ ЖУРАВЕЛЬ,
Головний інженер ТОВ «Гутянський елеватор»

«Використання нової амбразури пальника, яку встановлено на двох зерносушарках підприємства, забезпечило значну економію палива під час сушіння зерна. Відтепер нам також не потрібно проводити щорічну заміну цього обладнання. Додамо, що пробний варіант проекту на одній з сушарок реалізовано тут ще у минулому році».

Економічний ефект: економія від 17000 до 210 000 грн в рік (на одній сушарці) – економія залежить від кількості спаленого палива, а відтак і від вологості зерна, прийнятого елеватором

3 МІСЦЕ

Лазірківська дільниця

Проект комплексної заміни ламп розжарювання на LED-лампи

СЕРГІЙ СТЕЦЕНКО,
Головний енергетик ТОВ «Кононівський елеватор»

«Встановлення LED-ламп на всіх технологічних лініях та на опорах, які розміщено на території підприємства, сприяло економії електроенергії, а відтак коштів на її оплату, підвищенню якості освітлення у 2 рази та рівня техніки безпеки на виробництві. Було закуплено 650 таких ламп потужністю 12 ВТ та 7 ВТ, що окупилися фактично за два місяці».

Економічний ефект: економія за одну зміну (8 год)
230 000 грн/рік

Елеваторні підприємства Кернел на-рошують ефективність – сучасні технології, модернізація обладнання, інноваційні підходи. Сьогодні наша Компанія володіє найбільшою приватною мережею елеваторів в Україні. Це 44 об'єкти, які здатні одночасно зберігати 2,5 млн т збіжжя. Відтак, шлях інновацій і постійного вдосконалення – єдиний можливий шлях розвитку. У прагненні удосконалюватися будується майбутнє. А новаторські ідеї працівників елеваторів Компанії посідають важливе місце у цьому процесі. Знайомимося із тими, хто заслуговує на увагу, адже вони є призерами масштабного корпоративного Конкурсу «Чемпіони Інновацій».

УЧАСНИКИ КОНКУРСУ

1

Гуляйпільська дільниця

Проект з виготовлення паливних пелет, організація роботи паливних котлів на пелетах з відходів 3 – ої категорії

МИКОЛА РИБАЧУК,
Провідний інженер ПРАТ «Полтавське ХПП»

«Для опалення адміністративного корпусу, побутових приміщень та лабораторії «Гуляйпільського елеватора» в минулому році застосовувалися котли довгострокового горіння. Проте при спалюванні відходів третьої категорії в цих котлах виникало чимало проблем. Ми прийняли рішення перейти на опалення пелетами власного виробництва. Відтак, підприємство можна без сумніву вважати новатором, оскільки тут першими перейшли на альтернативний вид опалення та гарячого водопостачання, освоїли технологію грануляції відходів з отриманням висококалорійного палива».

Економічний ефект: економія 69 000 (у перший рік),
230 000 грн (у наступні роки)

2

Гутянська дільниця

Проект зі встановлення сепаратора БСХ – 300 з комплектом технологічного обладнання

ОЛЕГ ЯРОШЕНКО,
Головний інженер ТОВ «Гутянський елеватор»

«Декілька років поспіль на «Гутянському елеваторі» виникла проблема з оперативністю та якістю доробки зерна. Раніше встановлені сепаратори не дозволяли ефективно та повноцінно виконувати цей процес. Це призводило до значних затрат електроенергії. При встановленні сепаратора БСХ-300 вдалося покращити ситуацію. Робота цього обладнання максимально охоплює всі технологічні лінії та здатна проводити доробку ячменю та пшениці у кількості 30 тис. тонн за рік, соняшнику – 12 тис. тонн в рік. Крім цього, проект дозволив організувати додаткову точку відвантаження на автотранспорт».

Економічний ефект: економія 750 000 грн у рік

РІК ОХОРОНИ ПРАЦІ І ПРОМИСЛОВОЇ БЕЗПЕКИ

ЧЕМПІОНИ ІННОВАЦІЙ У ВИРОБНИЦТВІ

НОВАТОРСЬКІ ІДЕЇ
ОЛІЙНОЕКСТРАКЦІЙНИХ
«ГІГАНТІВ» КЕРНЕЛ

12 місяців. 7 заводів. 64 команди. Призовий фонд у 225 тисяч гривень! Все це про Конкурс «Рік охорони праці і промислової безпеки», який стартував у Дивізіоні Виробництво. Яка головна місія Конкурсу, чому надзвичайно важливо проводити такі заходи – у нашому ознайомчому матеріалі.



Юрій Пугач, Директор з управління виробництвом: «Охорона і безпека праці для Кернел є пріоритетом. Адже Люди – це найбільша і найголовніша цінність. Компанія турбується про здоров'я своїх співробітників, забезпечуючи комфортні умови праці та реалізуючи регулярні тематичні проекти. Серед останніх – проголошення 2016-2017 МР роком охорони праці у Дивізіоні Виробництво і проведення масштабного Конкурсу серед усіх наших заводів».

МЕТА

Метою Конкурсу є підвищення стандартів безпеки, впровадження проектів з поліпшення умов праці, підвищення виробничої дисципліни, створення бази для навчання персоналу.

ЗАВДАННЯ

Завданнями першого етапу для команд стали:

1. Викласти і представити основні правила безпечної праці актуальні для заводу (цеху, підрозділу), що забезпечують безпеку персоналу під час виконання робіт і знаходження на території підприємства.

2. Підготувати демонстраційний матеріал щодо практичного виконання одного виду робіт підвищеної небезпеки (робота має стосуватись професій учасників команди).

УЧАСНИКИ

Формування команд розпочалося у вересні 2016 р. Всього на внутрішньозаводському етапі бере участь 64 команди, по 5 осіб у кожній. Команда-переможець на заводі виходить у фінальні змагання серед заводів.

КРИТЕРІЇ

Серед головних критеріїв оцінювання завдань – представлення команди, можливість застосування представленого матеріалу для заводу (цеху, дільниці), оригінальність ідей, оформлення матеріалу, доповідь, креативність.



Матеріал підготовлений за ініціативи: Сергія Росса, Провідного інженера з охорони праці, Дивізіону Виробництво

ПРО КОНКУРС «РІК ОХОРОНИ ПРАЦІ І ПРОМИСЛОВОЇ БЕЗПЕКИ»

ЕТАПИ, ПРИЗИ

Конкурс проходить у 2 основні етапи і має грандіозний призовий фонд:

1. ВНУТРІШНЬОЗАВОДСЬКИЙ ЕТАП

(змагання серед команд на заводі)
Період: жовтень 2016 р. – березень 2017 р.

ПРИЗОВИЙ ФОНД КОМАНДИ ПЕРЕМОЖЦЮ НА ЗАВОДІ:

10 000 грн.

2. МІЖЗАВОДСЬКИЙ ЕТАП (фінальні змагання серед команд-переможців на заводах)

Період: квітень – червень 2017 р.

ПРИЗОВИЙ ФОНД КОМАНДИ:

I. 125 000 грн.

II. 35 000 грн.

III. 25 000 грн.

РОЗРОБКА ТА ВСТАНОВЛЕННЯ СИСТЕМ АЕРАЦІЇ ШРОТУ НА ПОЛТАВСЬКОМУ ОЕЗ



СЕРГІЙ ДАНИЛЬЧЕНКО,
ДИРЕКТОР ПОЛТАВСЬКОГО
ОЕЗ, СПІВАВТОР ПРОЕКТУ

«Даний проект був спрямований на збільшення ефективності системи охолодження шроту та зменшення ризиків псування цієї продукції, шляхом виключення конденсаційної дії. Таким чином нам вдалося створити оригінальну систему аерації шроту, взявши за основу досвід інших компаній та підлаштувавши це все до вимог нашого підприємства. Вдячний колективу за те, що підтримали таку ініціативу та допомогли втілити в життя задум».



ЄВГЕН НІКОЛАЄВ,
ДИРЕКТОР БАНДУРСЬКОГО
ОЕЗ, СПІВАВТОР ПРОЕКТУ

«У наших колег із Полтавського заводу була проблема із зберіганням та транспортуванням шроту, що призводила до ризику псування продукції за рахунок різниці температур. Спільними зусиллями ми пропрацювали варіант виготовлення та встановлення системи аерації власними силами. Оскільки заводське виробництво такого обладнання зайняло б чимало часу та фінансових витрат. Наразі проект реалізовано, що дозволило знизити температуру шроту, який подається на відвантаження».



ВСТАНОВЛЕННЯ ОХОЛОДЖУВАЛЬНОЇ УСТАНОВКИ В ЦЕХУ ЕКСТРАКЦІЇ ВОВЧАНСЬКОГО ОЕЗ



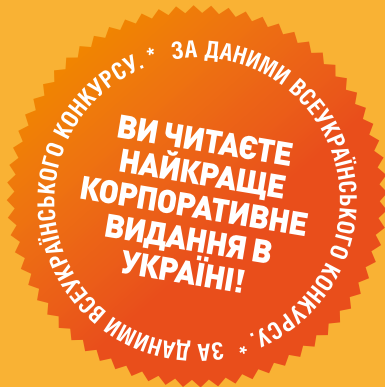
ВАЛЕРІЙ СИРОМОЛОТ,
ГОЛОВНИЙ ІНЖЕНЕР
ДИВІЗІОНУ ВИРОБНИЦТВО,
ІНІЦІАТОР ПРОЕКТУ

«Для повного вилучення олії з соняшникової макухи використовують гексановий розчинник. В результаті цього відбувається його технологічна втрата. На Вовчанському заводі ця втрата була помітно вище, ніж на інших заводах Компанії. Після написання математичної моделі процесу було визначено, що більша частина втрат гексанового розчинника відбувається через систему регенерації гексану. Для подолання такої ситуації ми запропонували модернізувати систему регенерації, забезпечити більш повну конденсацію парів гексану. В рамках цього проекту до конденсатора парів гексану був підключений чиллер, що дозволив сконденсувати у два рази більше парів гексану, ніж раніше. За розрахунками зниження витрати гексанового розчинника має бути близько 200 г на тону насіння соняшнику. Практично економія є ще вищою».



ОЛЕКСАНДР ДОЛЖЕНКО,
ДИРЕКТОР
ВОВЧАНСЬКОГО ОЕЗ

«Спільно з Інженерною службою Дивізіону Виробництво ми розробили проект по зменшенню витрат розчинника при переробці насіння соняшника. Було закуплено спеціальне обладнання, яке силами нашого підприємства встановлено, змонтовано та запущено в роботу. Натепер поставленої цілі, економії гексанового розчинника, ми повністю досягли. Переконали в тому, що інновації та модернізація виробничого процесу – це необхідність сьогодення, що сприяє удосконаленню роботи всього підприємства».



ПЕРЕМОГА У КОМУНІКАЦІЯХ

У Всеукраїнському конкурсі корпоративних медіа Кернел отримав два золоті і одну бронзу!

17 листопада відбулося нагородження переможців конкурсу «Краще корпоративне медіа України 2016». В активі Кернел - три нагороди: два перших місця за корпоративний журнал «Наша Компанія Кернел» і корпоративний відеоролик «Ми – це Кернел», третє місце – за корпоративну групу в соцмережі Facebook.



НАТАЛІЯ ХВОСТОВА
ДИРЕКТОР З ПЕРСОНАЛУ
ТА КОМУНІКАЦІЙ

«Дякую, що кожної хвилини надихаєте створювати по-справжньому професійні речі й робите їх разом із нами!»

ІСТОРИЧНА ПЕРЕМОГА

Кернел був одним із фаворитів серед 108 компаній, які змагалися у шістнадцяти номінаціях. Серед учасників – як великі корпорації з багаторічною історією, так і молоді, але перспективні проекти. Роботи оцінювало офіційне журі, до якого входили експерти зі сфери реклами і маркетингових комунікацій, видавці, авторитетні PR-фахівці, коучери команд.

Конкурс проводять одинадцятий рік поспіль, його організатором є Асоціація корпоративних медіа України. Основна мета – поширення інноваційного досвіду в галузі корпоративних комунікацій. Корпоративні медіа – це один із важливіших інструментів спілкування Компанії, можливість донести систему цінностей бізнесу, сформувати довіру у різних цільових аудиторій, викликати бажання співпрацювати, почуватися гордим від причетності до її процвітання, – так вважає Оксана Тодорова, президент АКМУ.



Перемогою у конкурсі Кернел підтвердив високий рівень професіоналізму і корпоративної культури всієї команди Компанії. Щодня вкладаючи енергію у свою працю. Щодня відображаючи душу бізнесу Компанії.

Наталія Хвостова, Директор з персоналу та комунікацій:

Два перших і одне третє місце! Слів радості вистачило б не на один журнал! Ви просто маєте знати, що читаєте кращий в Україні корпоративний журнал, дивитеся кращий відеоролик про Компанію, спілкуєтеся з колегами у кращій групі у Facebook. Серед сотні заявлених проектів і гучних імен: Interpipe, ДТЕК, Coca-Cola, Нова Пошта, lifecell, Інтерконтиненталь, Carlsberg, Метінвест, Brocard, UniCredit Bank Україна, PepsiCo, UkrLandFarming, Radisson Blu Hotel, ПУМБ, АрселорМіттал, Креді Агріколь банк та інші. І ми з вами – переможці!!!

Підтверджено офіційним журі Всеукраїнського конкурсу корпоративних медіа, який проходить в Україні вже 11 років.

Дякую, що кожної хвилини надихаєте створювати по-справжньому професійні речі й робите їх разом із нами!



КЕРНЕЛ ШАНС ДЛЯ СПІВРОБІТНИКІВ І КЕРІВНИКІВ

Проект Кернел Шанс працює в Компанії шостий рік поспіль. Створений для студентів аграрних вишів, він щороку підтверджує свою ефективність у конкретних цифрах. 80% відсотків учасників успішно проходять навчальні та практичні етапи і залишаються працювати в Кернел.

ШАНС ВИПАДАЄ КОЖНОМУ. ВАЖЛИВО, ЯК ТИ ЙОГО ВИКОРИСТАЄШ

Відтепер кар'єрний шанс дістався і нам, співробітникам і керівникам Компанії. У жовтні стартував внутрішній проект Кернел Шанс, цілі якого – формування внутрішнього кадрового резерву, розвиток ініціативних співробітників із високим потенціалом, формування брэнда роботодавця всередині Компанії. Можливості, що відкриває програма для учасників, – підвищення кар'єрними сходами та розширення зони відповідальності.

Проект реалізується у чотирьох основних напрямках: Виробництво, Логістика, Агробізнес і керівний склад. До участі були запрошені усі охочі. Ті, хто працює на підприємствах чи в керівному складі Компанії, прагнуть само-реалізації та розвитку. Можливість долучитися отримали всі, хто подав заявку і написав есе до визначеного терміну. При оцінюванні робіт до уваги приймалися також рекомендації безпосереднього керівника та оцінка компетенцій від внутрішнього Центру розвитку.

Наразі до проекту долучилися 158 наших колег, 71 % з яких успішно пройшли відбір. Третина з них – управлінці, інші – спеціалісти різних галузей.

Для кожного учасника розроблено унікальну програму з планом стажування та окремим Наставником. Раз на 3 місяці проходять тренінги для розвитку керівних і комунікативних навичок, під час яких використовуються реальні кейси з практики Компанії. Згодом учасники отримують післятренінгові

завдання. Після завершення програми, яка триває рік, учасники готують та захищають дипломну роботу, а далі втілюють її в операційну діяльність підрозділу. Учасники, які успішно пройдуть всі етапи, матимуть перевагу при формуванні кадрового резерву. Вони будуть першими кандидатами на заміщення вакансій, що передбачають вертикальне або горизонтальне кар'єрне зростання.

Про враження і перші результати участі у проекті зі слів самих учасників:



ІГОР ПОТОЦЬКИЙ,
ЗАСТУПНИК ДИРЕКТОРА
АГРОБІЗНЕСУ З УПРАВЛІННЯ
ЗЕМЕЛЬНИМ БАНКОМ

«Це унікальна можливість оцінити себе, зрозуміти, яких знань, компетенцій бракує для більш успішної організації роботи підрозділу. Можливість рухатися вперед як у професійному, так і в особистісному плані попри щоденну завантаженість поточними справами. Із задоволенням беру участь в цьому проекті, а також в інших освітніх програмах».



ОЛЕКСАНДР СВЯТСЬКИЙ,
АПАРАТНИК-ЕКСТРАКТОРНИК
5-ГО РОЗЯДУ, НАЧАЛЬНИК
ЗМІНИ ЦЕХУ ВИРОБНИЦТВА ОЛІЇ
ВОВЧАНСЬКОГО ОЕЗ

«Наша Компанія дійсно дає можливість молодим співробітникам проявити свій потенціал, професійно зростати і розвиватися. Для Кернел талановита молодь серед фахівців – це запорука успіху й ефективності, інновацій в роботі і стабільного руху вперед. Я відчуваю, що потрібен Компанії, а вона, у свою чергу, через програму Кернел Шанс допомагає мені реалізувати себе як спеціаліста. Вдячний менеджерам проекту за те, що надали мені шанс змінювати життя, здобувати нові знання і подивитися на саморозвиток іншими очима».



Проект реалізується у
чотирьох напрямках:



ВИРОБНИЦТВО



ЛОГСТИКА



АГРОБІЗНЕС



**КЕРІВНИЙ
СКЛАД**



СЕРГІЙ КИРИЧЕНКО,
ЗАСТУПНИК ДИРЕКТОРА
З ТЕХЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ПРИКОЛОТНЯНСЬКОГО ОЕЗ

(у минулому – Начальник паросилової дільниці ВОЕЗ):

«Уже під час проведення етапу відбору і центру оцінки отримав значний досвід. Після рекомендацій і зворотного зв'язку мене перевели на посаду Заступника директора ПрОЕЗ. Завдяки внутрішній програмі Кернел Шанс мені вдалося розкрити внутрішні резерви і побачити нові можливості для свого розвитку. Впевнений, що зрештою це принесе користь і підприємству, де я працюю, і Компанії загалом. Вважаю внутрішній Кернел Шанс унікальною програмою для тих, хто бажає реалізувати свій потенціал».



ЄВГЕНІЙ ДЕРКАЧ,
КЕРІВНИК СІВЕРСЬКОЇ
ДІЛЬНИЦІ ПОЛТАВСЬКОГО ХПД

«Коли дізнався про запуск програми внутрішнього Кернел Шанс, навіть не сумнівався, що братиму в ньому участь. Основною метою були розвиток й отримання нового досвіду, можливо, у новому середовищі. Думка про кар'єрне зростання була другорядною. Ситуація склалася так, що кар'єрне зростання реалізувалося у проекті, але бажання розвиватися спонукає йти далі у Кернел Шансі».

Усі методики, відпрацьовані на тренінгах, прекрасно втілюємо на практиці. Із гордістю можемо сказати, що на Сіверській дільниці – усе за SMARTом!

Зростання Компанії потребує розвитку персоналу. Ресурс Kernel Hub – один з ключів розвитку. Приємно вражають розмах і можливість саморозвиватися, не полишаючи офісу».

Yammer!

Запрошуємо Вас приєднатися до корпоративної мережі – Yammer!

Що таке Yammer?

Yammer (Ямер) – це внутрішня онлайн-мережа, яка дозволяє Вам завжди залишатися на зв'язку з колегами, оперативно вирішувати робочі питання, обмінюватися інформацією, ефективно організовувати роботу над проектами.

Мета:

- Підвищити швидкість та ефективність комунікацій – звільняємося від «завалів» на робочій пошті та прискорюємо отримання відповідей від колег
- Створити платформу для обміну інформацією та експертизою – швидкий доступ до інформації з будь-якого гаджету (комп'ютер, телефон, планшет)
- Можливість спільного обговорення питань в рамках груп (за напрямками, підрозділами, проектами)

Як почати користуватися / Інструкція «Крок за кроком»



1. Увійдіть до системи
Посилання:
portal.office.com



2. Введіть логін, який Ви використовуєте при увімкненні ПК
(login@kernel.ua)



3. Введіть пароль, який є паролем до Вашого облікового профілю (використовуєте при увімкненні ПК)



4. Оберіть із запропонованих програм Yammer і почніть роботу

Можливості Yammer:



1. ДОДАВАЙТЕ ІНФОРМАЦІЮ У СВІЙ ПРОФІЛЬ

Можна заповнити наступні дані: ім'я, прізвище, посада (відповідно до штатного розпису), відділ, місцезнаходження (населений пункт, підприємство), робочий номер (міський і внутрішній), мобільний номер. Додати фотографію профілю. При правильно заповнених даних колеги матимуть можливість швидко Вас знайти, додати до друзів та необмежено спілкуватися з робочих питань.

- На сьогодні, без слова «день» мережа Yammer працює в тестовому режимі. В тестуванні беруть участь співробітники Агробізнесу. Надалі планується підключення всіх Дивізіонів і Департаментів Кернел
- У разі виникнення технічних проблем та встановлення мобільного додатка зверніться до IT-фахівця Вашого підприємства або залиште заявку на support@kernel.ua
- З питань використання мережі Yammer можна залишити запис у спеціальній групі «Використання Yammer (Питання & Відповіді)»

KERNEL HUB

Територія твого розвитку

Для постійного розвитку, вдосконалення своїх знань Ви можете:

- Вступати до провідних ВНЗ світу (при наявності часу та можливості)
- Відвідувати різні лекції, курси та тренінги (якщо Ви проживаєте в місті Києві/іншому великому населеному пункті і знову ж таки маєте час та можливості)
- Використовувати інтернет-ресурси (якщо Ви точно знаєте, що і де шукати, що корисно, а що – ні)

Але!

Тепер немає потреби витрачати час, зусилля та ресурси для пошуку саме тої бізнес-книги, бізнес-терміну, лекції, семінару, останніх новин у сфері навчання. Все зібрано, відібрано і цілком доступно на спеціальному порталі – Kernel Hub. Як його знайти та почати використовувати? Дуже просто! Тільки ввести електронне посилання hub.kernel.local у своєму браузері і Ви у грі! Ласкаво просимо на територію розвитку Kernel Hub!

Завітайте на територію розвитку Kernel Hub!

Що таке Kernel Hub?

Kernel Hub – це корпоративний портал розвитку – інтерактивний ресурс, який дозволяє 24 години на добу вдосконалювати знання та навички, необхідні для високих результатів роботи, а також бути в курсі усіх цікавих подій у світі розвитку та освіти.

Kernel Hub – це:

НАША БІБЛІОТЕКА

Більш ніж 500 книг у форматі PDF!
Бібліотека постійно поповнюється. Є можливість читати книги прямо на порталі чи завантажити їх і насолоджуватись ними на своїх пристроях – мобільному телефоні, планшеті. Наша Бібліотека поповнюється й книгами в mр3 форматі. Крім бізнес-літератури, інноваційних бізнес-рішень, Ви зможете відшукати книги з особистої ефективності, психології та іноземних мов.

РЕЙТИНГ КНИГ

Рейтинги та відгуки допоможуть Вам обрати книгу!
Про кожну книгу докладніше можна дізнатись, продивившись анотацію. Також Ви можете проголосувати за книгу шляхом вибору певної кількості «зірочок». Таким чином, формується рейтинг книг. Для вибору книги Вам стануть у нагоді також коментарі та відгуки колег, залишені ними після читання. Серед відгуків Ви знайдете найкращі есе наших колег, які читали ці книги в рамках програм MBA.

Останні новинки бібліотеки. Ви завжди будете в курсі останніх оновлень!

Нові додані книги потрапляють в окремий розділ «Останні новинки бібліотеки».

КАЛЕНДАР ЗАХОДІВ

Тепер Ви не пропустите жодного цікавого і корисного заходу!
При наведенні курсору на конкретну дату календаря, Ви зможете ознайомитися з повною інформацією про запланований захід: час проведення, місце, учасники, тренер (резюме, фото).

НАШІ КОМПЕТЕНЦІЇ

Завжди доступна «шпаргалка» з прийнятих в Компанії компетенцій!
На цій сторінці розміщені всі наші Корпоративні та Керуючі компетенції з докладним описом індикаторів.

РЕКОМЕНДАЦІЇ З РОЗВИТКУ КОМПЕТЕНЦІЙ

Зібрані найефективніші методи!
Для кожної компетенції надані конкретні рекомендації і методи їх розвитку: поради на робочому місці, посилання на літературу, тренінги, електронні курси, фільми і посилання на лекції TEDx.

КОРИСНІ ВІДКРИТІ КУРСИ

Вдосконалити свої знання дуже просто і зручно!
Сьогодні доступні курси з використання системи APS Tender (платформа електронних закупівель), зі складання звітів та аналізу даних для менеджерів в Excel 2010, представлені корисні можливості Microsoft Excel і прості поради для гарних презентацій. Бібліотека електронних курсів буде постійно розширювати асортимент курсів. Слідкуйте за новинами!

ПРОЙДЕНІ КУРСИ, ТЕСТИ, ОПИТУВАННЯ

Слідкуйте за своїм розвитком!
На порталі зберігається повна історія Ваших минулих навчальних активностей - вся історія Вашого особистого розвитку!

НОВИНИ KERNEL HUB

Ретельно відібрані новини і Лайфхаки!
У цьому розділі знаходиться основна інформація про останні події Kernel Hub, світові тенденції і тренди розвитку компетенцій, навичок, ключові новини освіти.

WIKI-KERNEL

Інтерактивний сервіс з пошуку бізнес-термінів Кернел
Результатом пошуку стане чіткий опис терміна, посилання на рекомендовану літературу, новини, електронні курси. На даному етапі сервіс наповнюється, і дуже швидкими темпами ;)

ІГРОВІ ЗАВДАННЯ, ГЕЙМІФІКАЦІЯ

Розвиваємося граючи і отримуючи задоволення від процесу!
Модуль знаходиться в допрацюванні, але вже зовсім скоро всі Ваші активності і досягнення будуть відзначені ігровими елементами, а статуси і рейтинги – залежати від Ваших успіхів та ініціативи. Поки не будемо розкривати всі карти і залишимо інтригу ;)

WELCOME TO KERNEL HUB!


Ми запрошуємо Вас активно знайомитися і користуватися новим інтерактивним ресурсом Kernel Hub! Він доступний без попередньої реєстрації. У разі будь-яких складнощів (ресурс поки працює в тестовому режимі), одразу звертайтеся до адміністратора ресурсу:



Ольга Дураніна,
Менеджер з навчання персоналу
o.duranina@kernel.ua

ПРОТИПРАВНІ ДІЇ

НАСЛІДКИ, ПРО ЯКІ ЗАВДЖИ ТРЕБА ПАМ'ЯТАТИ!

**ПРОТИПРАВНІ ДІЇ, ЩО ВЕДУТЬ ДО ЗВІЛЬНЕННЯ**
(ЗГІДНО ПОЛІТИКИ УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТОМ ІНТЕРЕСІВ ТА ПРОТИДІЇ ШАХРАЙСТВУ ТА КОРУПЦІЇ)

→ Викрадення, привласнення матеріального майна, інтелектуальної та іншої власності Компанії. Одержання неправомірної вигоди, яка призводить до фінансових втрат і може впливати на репутацію Компанії

→ Спотворення/замовчування даних та інформації для приховування злочинних дій, операційних помилок, виробничих втрат

→ Обговорення з третіми особами конфіденційної інформації (відповідно до Договору про конфіденційність), яка стала відома співробітнику в рамках виконання своїх функціональних обов'язків

→ Підкуп співробітників

→ Навмисне псування матеріального майна та інтелектуальної або іншої власності Компанії, включаючи інформацію, документи, бази даних, інформаційні системи

→ Професійна недбалість, яка призвела або могла призвести до втрат будь-якого роду для Компанії

→ Зловживання службовим становищем в особистих інтересах з метою отримання фінансової вигоди

→ Чинення тиску на підлеглих, залучення підлеглих до протиправних дій для отримання особистої вигоди або вигоди третіх осіб

→ Поширення інформації щодо Компанії та її співробітників, яка ганьбить репутацію

→ Порухення техніки безпеки, що створює ризик життю і здоров'ю

→ Перебування на робочому місці в стані алкогольного сп'яніння або під впливом наркотичних засобів

→ Образи колег, застосування фізичної сили, дії і/або загрози, спрямовані на залякування, домагання і реалізацію інших злочинних цілей

→ Порухення домовленостей щодо врегулювання конфлікту інтересів.

ЯКЩО ВАМ СТАЛО ВІДОМО ПРО ФАКТИ ПОРУШЕНЬ, ПОВІДОМЛЯЙТЕ, БУДЬ ЛАСКА, НА КОРПОРАТИВНУ ГАРЯЧУ ЛІНІЮ 0-800-50-10-59 АБО НА: DOVIRA@KERNEL.UA; SECURITY_CHECK@KERNEL.UA.

ЯКЩО ВАМ СТАЛО ВІДОМО ПРО ФАКТИ ПОРУШЕНЬ, ЗВ'ЯЖІТЬСЯ З НАМИ

→ У Компанії заборонено переслідування співробітників, які звернулися на Гарячу лінію.

→ Менеджмент Компанії гарантує дотримання цієї вимоги. Інформація про особу співробітника, яка надала інформацію про порушення, може бути розкрита тільки за його згодою.

→ Співробітник, який повідомив про порушення вимог цієї Політики третьою особою / співробітником, не може бути звільнений або примушений до звільнення, притягнутий до дисциплінарного стягнення або підданий з боку керівника іншим негативним заходам впливу або загрози застосування таких заходів впливу.

→ У разі переслідування співробітник повинен негайно звернутися на Гарячу лінію.

→ До розгляду приймаються звернення від конкретних співробітників.

ЗА СКОЄННЯ ПРОТИПРАВНИХ ДІЙ «ОТРИМАННЯ ПРОТИПРАВНОЇ ВИГОДИ, ЯКА ПРИЗВОДИТЬ ДО ФІНАНСОВИХ ВТРАТ І МОЖЕ ВПЛИВАТИ НА РЕПУТАЦІЮ КОМПАНІЇ»
З КОМПАНІЇ БУЛИ ЗВІЛЬНЕНІ:



Андрій Романський
Трейдер
Служба експорту
Дивізіон Трейдингу



Дмитро Тарасов
Керівник відділу експорту
бутильованої олії
Департамент маркетингу і продажів
Дивізіон Трейдингу



Ігор Кирилюк
Заступник директора з
технічного забезпечення
Бандурський ОЕЗ
Дивізіон Виробництво



Олександр Сироїд
Керівник відділу капітального
будівництва
Бандурський ОЕЗ
Дивізіон Виробництво



Олександр Сомов
Головний зоотехнік
Харківський кластер
Дивізіон Агробізнес



Олександр Горбенко
Головний спеціаліст з
технічних засобів охорони
Департамент безпеки



Станіслав Стародуб
Спеціаліст із закупівель запасних
частин і матеріалів
Кластер Полтава Південь
Дивізіон Агробізнес



Юрій Шкіль
Спеціаліст із закупівлі запасних
частин і матеріалів
Кластер Пальміра
Дивізіон Агробізнес



Володимир Федореш
Менеджер ІТ проєктів
Департамент інформаційних
технологій



Ігор Приходько
Виконуючий обов'язки
координатора закупівель
Підрозділ закупівель в Миколаївській і Херсонській обл.
Дивізіон Трейдингу

ЗА ПЕРІОД ДІЇ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ ПРИНЦИПІВ ПРОТИДІЇ КОРУПЦІЇ ТА ШАХРАЙСТВУ ЗА СКОЄННЯ ПРОТИПРАВНИХ ДІЙ ІЗ КОМПАНІЇ ЗВІЛЬНЕНО 554 СПІВРОБІТНИКА

Причина	Менеджери	Спеціалісти	Робітники	Загальна кількість
Зловживання службовим становищем в особистих інтересах з метою отримання фінансової вигоди	1	2	3	6
Обговорення з третіми особами конфіденційної інформації (відповідно до Договору про конфіденційність), яка стала відома співробітнику в рамках виконання своїх функціональних обов'язків	1			1
Викрадення, привласнення матеріального майна чи Інтелектуальної та іншої власності Компанії	4	28	251	283
Порушення техніки безпеки, яке створює ризик життю і здоров'ю		2	3	5
Знаходження на робочому місці в стані алкогольного сп'яніння або під впливом наркотичних засобів		6	209	215
Образи колег, застосування фізичної сили, дії і/або погрози, спрямовані на залякування, домагання і реалізацію інших злочинних цілей	1		1	2
Одержання неправомірної вигоди, яка призводить до фінансових втрат і може впливати на репутацію Компанії	9	7		16
Професійна недбалість, яка призвела або могла призвести до втрат будь-якого роду для Компанії		3	22	25
Приховування інформації про конфлікт інтересів	1			1
Загальна кількість	17	48	489	554

ЗМАГАННЯ. ПРОФЕСІЙНІ ТА НЕ ЗОВСІМ



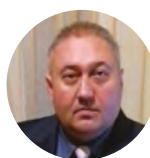
БУТИ НЕПЕРЕМОЖНИМ - ПРОФЕСІЯ ТА ФІЛОСОФІЯ ЖИТТЯ

Завжди цікаво дізнаватися про перемоги та досягнення наших колег. Цього разу - про тих, хто забезпечує порядок, стоїть на варті безпеки, інтересів Компанії та кожного співробітника. Ми вкотре переконуємося, що Департаменту безпеки Кернел довіритися можна і варто!



ГЕННАДІЙ СУПРУН,
КЕРІВНИК СЛУЖБИ БЕЗПЕКИ
ЗАВОДІВ ТА ТЕРМІНАЛІВ

«Протягом багатьох років Служба безпеки ОЕЗ Компанії активно взаємодіє і співпрацює з силовими структурами в регіонах присутності. Ми перебуваємо у систематичній комунікації, залуцаємо інструкторів відомств для підвищення рівня підготовки наших співробітників. Що стосується змагань, то тут ми радше виступали в якості організаторів, проте наші хлопці вкотре довели свій професіоналізм, отримавши друге місце в загальному заліку змагань. Безперечно, пишаємось та прагнемо нових перемог».



ВІКТОР БЕРЕКЕТ,
КЕРІВНИК ВІДДІЛУ
ОХОРОНИ 2 ПАТ
«КІРОВОГРАДОЛІЯ»

«У першу чергу, хочу відзначити працівників Відділу охорони 2 Кіровоградолії, які на високому рівні та відповідально підійшли до участі в змаганнях – Анатолія Волкова, Сергія Сахно, Павла Шелеста, Андрія Лаврука, Олексія Кауркіна, Романа Котубея, Олександра Філоненко. Зауважу також, що хлопці та й весь наш колектив є справжніми професіоналами справи. І ця перемога є черговим доказом. Ми й надалі плануємо плідно співпрацювати з силовими структурами області задля підвищення ефективності роботи».

ПОРИБАЛИТИ У НОРВЕГІЇ

Нові враження та поїздки – це завжди цікаво та захоплююче. Ще більш приваблює можливість поєднання подорожі з хобі.



ЮРІЙ КОНДРАТЕНКО

— **Ваша перша риболовля:** простори Дніпропетровської області у віці 5 років.

— **Найголовніше у цьому хобі** – це позитивні емоції, азарт, красива природа, відпочинок від буденності.

— **Ваш найбільший улов (у житті):** тунець – 16 кг; короп – 15 кг.

— **Місця, в яких була можливість порибалити:** Маврій (Індійський океан - Тунець, Дорадо), Курильські о-ва (Лосось), Астрахань (Волга - Щука, Жерех), Канада (Форель), Україна (різні місця);

Риболовля в Норвегії – це прекрасна природа, приємна компанія однодумців, свого роду пригода, а ще хороший улов - загалом справжній відпочинок!

— **Найбільший спогад з поїздки/з процесу рибалки:** лише позитив та гарний настрій;

— **Порада рибалкам:** При будь-яких обставинах і як би не складалося ваше життя - знаходьте час для такого задоволення, як рибалка!

АРКАДІЙ ЛУНГУЛ

— **Ваша перша риболовля:** м. Бахчисарай АР Крим у 5-річному віці;

Найголовніше у цьому хобі – це активний відпочинок та гарна компанія, а рибу зловимо завжди;

— **Ваш найбільший улов (у житті):** тріска - 15 кг, сазан - 8 кг, палтус - 5 кг

Місця, в яких ще вдалося порибалити – Чорне, Азовське, Норвезьке, Середземноморське та Червоне моря, по всій території України та Молдови;

Риболовля в Норвегії – це Океан, скелі, первозданність та екстрим.

— **Найбільший спогад з поїздки/з процесу рибалки:** майже 30 хвилин боротьби з 15 кг тріскою з глибини 70 метрів; 3,5 годин чищення риби денного улову; 5400 км бусом по півночі Європи; білі ночі та гарна компанія;

Порада рибалкам – ніколи не відкладайте рибалку на потім, бо пропустите найкращі години життя.

ORANGE HALLOWEEN DAY IN KERNEL

Не зовсім традиційне для України жартівливе свято стало вже традиційним для кернелівців :) Поки інші сперечаються, варто його святкувати чи ні, ми із задоволенням проводимо конкурси, одягаємо жартівливі страшині костюми та отримуємо купу позитиву разом з колегами. Цього листопада «найбільш страшний день року» ми відмічали у «компанії» з велетенськими гарбузами, за які ще й подарунки отримали!

Залишайтеся з нами!
Побачимось зовсім скоро!
Буде цікаво ;)





НАША
КОМПАНІЯ
КЕРНЕЛ

СЕРПЕНЬ-ГРУДЕНЬ

КОРПОРАТИВНЕ ВИДАННЯ

**БЕЗКОШТОВНА ГАРЯЧА ЛІНІЯ
ЗІ СТАЦІОНАРНОГО ТЕЛЕФОНУ**

0-800-50-10-59

З МОБІЛЬНОГО ТЕЛЕФОНУ

(згідно тарифів Вашого оператора)

☎ (068) 573-18-49 (Київстар/Діджус)

☎ (093) 802-66-34 (Лайф)

☎ (066) 601-34-57 (МТС/Джинс)

Якщо Ви бажаєте поділитися цікавими новинами, пропозиціями або у Вас виникли запитання, телефонуйте, будь ласка, на безкоштовну гарячу лінію.

Повідомляйте про факти порушення на підприємствах:

- про факти конфлікту інтересів, чинення тиску на співробітників, порушення внутрішніх політик і процедур, включаючи сферу охорони праці та навколишнього середовища
- про факти шахрайства та корупції, зловживання службовим становищем і довірою, порушення прав учасників тендерів.

KERNEL

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