

КОРПОРАТИВНЕ ВИДАННЯ



НАША КОМПАНІЯ КЕРНЕЛ

ТОП ПОДІЙ 2018 РОКУ

**ДРАЙВИМО
АГРОБІЗНЕС
УКРАЇНИ
ЩОДНЯ**





ШАНОВНІ КОЛЕГИ!

2018 фінансовий рік став непростим для Компанії. Ми отримали 223 млн дол. США EBITDA та 52 млн дол. США чистого прибутку, що належить власникам акцій Kernel Holding S.A. Хоча ми і зазнали 42 млн дол. США одноразових збитків, фінансове становище Кернел залишається надійним. Співвідношення чистого боргу до показника EBITDA складає 2.8х.

Прибутковість **ВИРОБНИЦТВА СОНЯШНИКОВОЇ ОЛІЇ** сягнула найнижчої відмітки через значний дефіцит соняшникового насіння в цьому сезоні. Потужності країни з переробки соняшникового насіння оцінюються у 17,7 млн т, однак урожай цього року лише дещо перевищив 13 млн т. Утім, незважаючи на такі умови, нам вдалося переробити рекордний обсяг сировини – 3,1 млн т соняшникового насіння, та отримати маржу 49 дол. США за тону олії наливом. У цілому EBITDA Дивізіону у 2018 ФР склала 77 млн дол. США, що на 23% менше порівняно з минулим роком.

Результати діяльності сегмента **ЗЕРНОТРЕЙДИНГУ ТА ІНФРАСТРУКТУРИ** були неоднозначними. Незважаючи на хорошу маржинальність та обсяги заготівлі в сегменті елеваторних послуг, прибутковість експортних терміналів та зернотрейдингу дещо знизилась через посилення конкуренції на внутрішньому ринку, оскільки загальнонаціональний об'єм врожаю знизився через минулорічну засуху. В цілому сегмент приніс у 2018 ФР 101 млн дол. США EBITDA, що на 9% менше порівняно з минулим роком.

Несприятливі погодні умови, тривале зниження світових цін на с/г сировину, зростання затрат, прив'язаних до національної валюти, а також нещодавнє придбання нових активів не дали змоги Дивізіону **АГРОБІЗНЕС** реалізувати весь свій потенціал. У 2018 ФР EBITDA Дивізіону скоротилася на 39%, склавши 89 млн дол. США.

ПРОГНОЗ НА 2019 ФР. Розчарування 2018 ФР перетворюються на оптимізм для 2019 ФР оскільки ми очікуємо покращення фінансових результатів у кожному бізнес-сегменті.

Олійноекстракційні заводи країни отримують рекордні поставки соняшникового насіння, що за попередніми прогнозами становитимуть 15,5 – 16,0 млн т. Цього можна очікувати з огляду на історичний максимум посівних площ під соняшником та відновлення рівня врожайності завдяки покращенню погодних умов у поточному сезоні. Завдяки цьому дефіцит соняшникового насіння на ринку знизиться, створюючи позитивний стимул для місцевих переробників. Враховуючи наші масштаби, низьку собівартість та ефективну мережу закупівель, ми маємо на меті переробити 3,1 млн т соняшникового насіння у 2019 ФР.

Також ми плануємо у 2019 ФР експортувати рекордні 5,4 млн т зернових з України, зокрема завдяки введенню в експлуатацію

першої черги глибоководного Трансгрейнтерміналу у порту Чорноморськ та рекордному врожаю зернових в Україні. Ми очікуємо помірне відновлення маржі в сегменті експорту зернових, незначне скорочення маржі по експортних терміналах через введення в експлуатацію нових потужностей на ринку та нормалізацію рівня рентабельності елеваторних послуг.

Прибутковість Агробізнесу підвищиться завдяки покращенню погодних умов, що позитивно вплине на врожайність культур. Усе це повинно забезпечити високі результати операційної діяльності у 2019 ФР. Як ми і обіцяли минулого року, ефективна інтеграція придбаних нами сільськогосподарських активів уже дала змогу досягти на них майже повного виробничого потенціалу, практично нарівні із землями, які оброблялися Компанією раніше. Незважаючи на низькі світові ціни на зерно, наша компанія Avere допомогла якісно захеджувати запланований обсяг виробництва агропродукції, ефективно використавши волатильність світових цін. Враховуючи наше бачення щодо високої очікуваної врожайності та законтрактованість продажів більшості агропродукції, ми очікуємо, що Агробізнес принесе приблизно 160 млн дол. EBITDA у 2019 ФР.

СТРАТЕГІЯ 2021. У минулорічному звіті ми презентували стратегію розвитку на 4 роки. 2019 ФР стане дуже важливим для Кернел, оскільки ми розпочинаємо реалізацію нашого амбітного плану – Стратегія 2021.

Ми запустили будівництво олійноекстракційного заводу у центральному регіоні Західної України – в перспективному поясі для вирощування соняшнику. Поточні логістичні витрати на транспортування соняшникового насіння із Західної України в південно-східні регіони, де розташовані майже 90% усіх олійноекстракційних заводів, перетворюються на преміальну прибутковість, як тільки наш завод буде введено в експлуатацію. За нашими прогнозами, Західна Україна володіє потенціалом нарощення обсягів виробництва соняшникового насіння на 1,0 – 1,5 млн т на рік до 2021 року. Наш майбутній завод – це не тільки вихід на новий зростаючий ринок, а також важливий елемент боротьби за лояльність сільгоспвиробників, наших постачальників, через надання їм якісних послуг та підтримки. З огляду на це, ми спеціально спроектували завод з потужністю зберігання 100 тис. т та високою добовою потужністю з прийомки соняшнику, що пришвидшить та здешевить послуги для сільгоспвиробників. Завод матиме потужності для переробки 1 млн т на рік і буде оснащений інтегрованою тепловою електростанцією потужністю 22 МВт, яка працюватиме за рахунок спалювання лузги соняшникового насіння. Введення заводу в експлуатацію планується на початку 2021 року.

Подібні комбіновані теплові електростанції загальною потужністю 72 МВт будуть встановлені майже на всіх наших олійноекстракційних заводах до кінця 2020 року. Ми

прагнемо першими використати нову технологію на цьому ринку, що знизить наші затрати по всьому портфелю активів та підвищить конкурентоздатність. Крім того, використання заводом 100% лузги насіння повинно ліквідувати логістичні витрати, пов'язані з транспортуванням палетизованої лузги споживачам ЄС та прискорити обіг наших залізничних вагонів, які раніше використовувалися для цих цілей.

Будівництво Трансгрейнтерміналу в порту Чорноморськ проходить відповідно до запланованого бюджету та встановлених термінів. Перша черга буде введена в експлуатацію в 2019 році, що додатково забезпечить близько 100 тис. т потужностей для зберігання продукції та приймання 100 залізничних вагонів щодня. Це збільшить наші річні пропускні потужності на 1 млн т зерна. Після завершення будівництва Трансгрейнтермінал матиме загальні потужності по зберіганню 300 тис. т зерна, приймання 200 залізничних вагонів і 400 одиниць автомобільного транспорту. Таким чином, річна пропускна спроможність терміналу становитиме 4 млн т.

З метою підтримки нашого Агробізнесу після збільшення земельного банку та очікуючи зростання обсягів експорту зерна після введення в експлуатацію Трансгрейнтерміналу, ми також інвестуємо кошти у розвиток елеваторів та придбання залізничних вагонів. Ми збільшимо елеваторні потужності зі зберігання на 245 тис. т та розширимо обсяги прийомки, сушки і відвантаження зерна в 5-ти різних локаціях, що збільшить щорічну пропускну спроможність елеваторів на 750 тис. т до осені 2019 року. Крім того, 500 нещодавно придбаних нових вагонів спростять та здешевлять нашу логістику.

Проект #DigitalAgriBusiness, який стартував у 2016 році, буде запущено в новому маркетинговому році. За рахунок використання історії полів за останні п'ять років, характеристики ґрунту та інформації про кліматичні умови, ринкової та агрономічної інформації, законів біохімії та біофізики, підкріплених рішеннями штучного інтелекту, машинного навчання та поглибленої аналітики, цей проект зможе конвертувати дані в єдину систему, що значно допоможе нам у прийнятті ефективніших рішень. Цей унікальний інструмент планування буде використовуватися під час посівної кампанії 2019 року, що дасть нам змогу більш точно змоделювати рентабельність, оптимізувати ресурси та спрогнозувати витрати. Використовуючи заздалегідь погоджені алгоритми, ця система обчислює обсяги насіння, добрив, засобів захисту рослин та інших необхідних ресурсів, ефективно розподіляючи наявні людські та технічні ресурси для проведення весняних та осінніх польових робіт.

Бізнес-середовище трансформується швидко і зі значним рівнем невизначеності. Для того, щоб залишатися конкурентоспроможними, ми повинні взаємодіяти з нашими стейкхолдерами та суспільством. Працюючи на підвищення ефективності та утримання

лідерських позицій, ми не лишаємо поза увагою розвиток наших відносин із контрагентами, клієнтами та місцевими громадами. Влітку 2018 року ми запустили проект Open Agribusiness – програму розвитку стратегічного партнерства з українськими сільгоспвиробниками. Завдяки їй ми прагнемо відкрити потенціал України для виробництва понад 100 млн т зернових та олійних культур, що зробить нашу державу ключовим постачальником сільськогосподарської продукції на світовому ринку. В рамках цієї ініціативи Кернел ділитися технологічними даними з партнерами-аграріями через супутникову систему Storіo. Ми прагнемо бути повністю прозорими та максимально відповідальними, відкриваючи нашим партнерам доступ до провідної експертизи Кернел. У рамках програми Open Agribusiness було створено мультифункціональний портал, на якому сільгоспвиробникам надається доступ до технологій вирощування та інноваційних послуг з метою зменшення витрат і підвищення продуктивності їхніх підприємств. Ми віримо, що Open Agribusiness – це важливе рішення, що допоможе нам у виконанні Стратегії 2021.

ПОВОРОТНИЙ МОМЕНТ ДЛЯ КЕРНЕЛ.

Сьогодні ми є лідерами за масштабами інновацій в Україні. Протягом останніх десяти років ми втілювали інновації в масштабах всієї галузі, значно скоротивши операційні витрати шляхом модернізації наших активів.

Ми були розчаровані нашими показниками діяльності протягом останніх двох років, оскільки маржа в сегменті виробництва олії та експорту зерна значно скоротилася внаслідок дефіциту соняшникового насіння та несприятливих погодних умов протягом минулого сезону. Навіть наш інфраструктурний бізнес відчув зниження прибутковості. Проте навіть у таких жорстких умовах нам вдалося авантажити виробничі потужності Компанії практично на повну потужність.

Безсумнівно, це поворотний момент для Кернел, оскільки ми спостерігаємо незначний ризик зниження прибутковості у сьогоднішньому низькому циклі, тоді як поточні стратегічні інвестиції є фундаментом для зростання нашої дохідності в майбутньому. Ми робимо крок у більш сприятливий 2019 ФР, створюючи надійну основу для поступового виходу Компанії на суттєво новий рівень протягом кількох наступних років.

АНДРІЙ ВЕРЕВСЬКИЙ

Голова Ради Директорів,
Засновник Кернел



ЗМІСТ

НОВИНИ КОМПАНІЇ

06 Аналітика року. Кернел опублікував річний фінансовий звіт



08 Kick-Off 2018

12 Open Agribusiness. Кернел відкривається для партнерів

16 Партнерство без меж

18 Аграрний прорив України як результат синергії виробників

22 Кернел запустив онлайн-платформу для аграріїв

23 Підкорюючи хвили



24 Трансформації майбутнього. Міжфункціональні конференції департаментів Кернел

30 Репутаційний активіст

32 Агробізнес Кернел сплатив 1 млрд 200 млн податків

34 Соціальне інвесторство: 43 млн гривень для розвитку українських сіл

ДИВІЗІОН ВИРОБНИЧИХ АКТИВІВ

36 «Зелена» енергія Кернел

38 Кернел збільшить свою частку на ринку соняшникової олії



40 Трансбалктермінал почав приймати судна класу over-rapatax

41 Олійноекстракційні заводи модернізували систему відеонагляду

42 Кругообіг ідей в Кернел

43 Час перетворень. Результати флешмобу з покращення побутових умов на заводах

ДИВІЗІОН АГРОБІЗНЕС

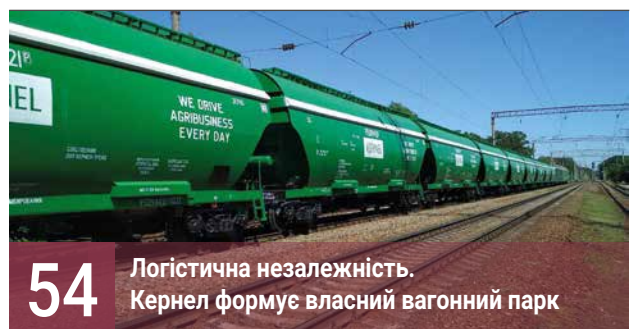
46 Діджиталізація полів

48 Ефективні сантиметри

49 Володарі погоди. Кернел розширив власну мережу метеостанцій

ДЕПАРТАМЕНТ ЛОГІСТИКИ

50 Микола Мірошниченко: «Логістика – якісний сервіс, який рухає партнерські напрямки вперед»



54 Логістична незалежність. Кернел формує власний вагонний парк

55 BlaBlaCar для аграрної логістики

ДЕПАРТАМЕНТ МАРКЕТИНГУ ТА ПРОДАЖІВ ФАСОВАНОЇ ПРОДУКЦІЇ

56 «Щедрий Дар»
DAE Україні перший заряд вітамінів

57 Якість дивує, ціна радує

58 Нові зірки в сузір'ї «Стожар»

ДЕПАРТАМЕНТ ЗОВНІШНЬО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ



60 Підкорення Піднебесної. Кернел почав експортувати соняшниковий шрот до Китаю

ДЕПАРТАМЕНТ ПЕРСОНАЛУ

62 Формула росту

67 Кадровий голод стимулює вчитися краще готувати

68 Кернел Шанс. Рік втілення 100 кар'єрних мрій

70 Назустріч можливостям. Внутрішні тренери розпочали тур активами Кернел

72 Агробізнес по-сінгапурськи

74 Кернел увійшов до Всеукраїнської мережі доброчесності і комплаєнсу

75 Правила прийняття ділових подарунків і гостинності

76 Зроблено в Кернел. Компанія розширила базу сертифікатів і відкриває нові експортні перспективи

78 Динаміка сталого розвитку Кернел

80 Енергія команди Компанії у цифрах і фактах

81 Kernel Hub. Перезавантаження

ДЕПАРТАМЕНТ КОМУНІКАЦІЙ, PR ТА GR

82 В онлайн-родині Кернел понад 5000 осіб

83 На піку комунікаційних трендів

ДЕПАРТАМЕНТ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

84 Швидкий, розумний, цифровий. Невпинний рух і розвиток електронного документообігу в Компанії продовжується

ІНІЦІАТИВИ

85 Run, Kernel, run

86 Think green. Кернел масштабує філософію

ХОБІ



88 500 слів про Антарктиду

90 Норвезькі улови Агробізнесу Кернел

91 Родинний тандем Становських

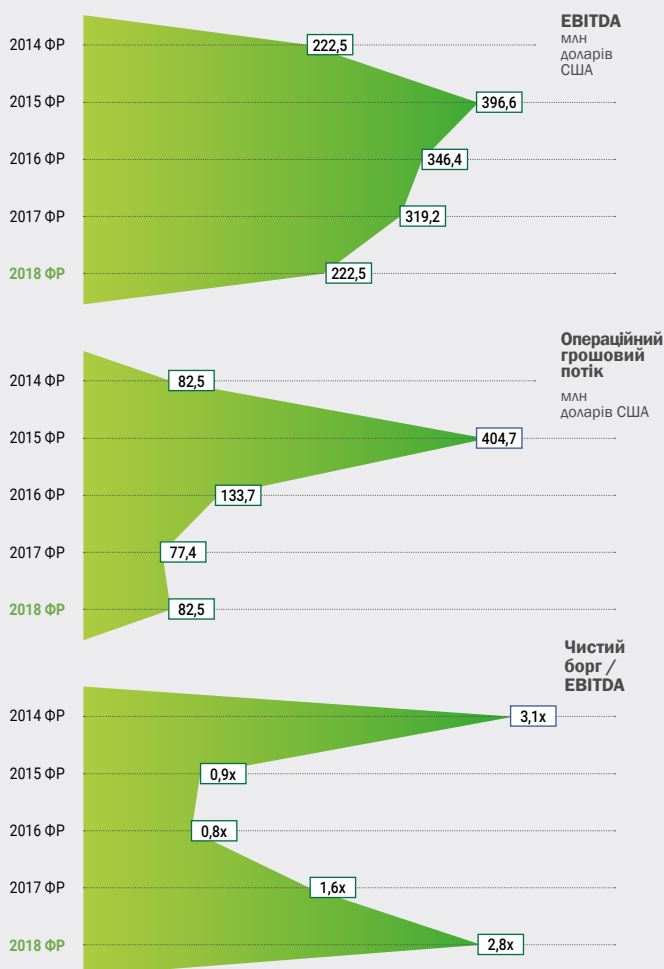
АНАЛІТИКА РОКУ

КЕРНЕЛ ОПУБЛІКУВАВ РІЧНИЙ ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ

Наприкінці жовтня Кернел опублікував фінансовий звіт за 2018 фінансовий рік (ФР), який закінчився 30 червня 2018-го. Звітні дані засвідчують як ріст виручки Компанії на 11%, так і зниження показника EBITDA та чистого прибутку на 30 і 69% відповідно. Найбільший внесок у EBITDA Кернел за результатами року зробив сегмент зернотрейдингу та інфраструктури, а найменший – сегмент соняшникової олії через зниження маржі на тонну олії.

КЛЮЧОВІ ФІНАНСОВІ ПОКАЗНИКИ

- ↑ Виручка Кернел зросла до 2,4 млрд дол. США. Це на 11% більше, ніж у 2017 ФР
- ↓ EBITDA Компанії, навпаки, знизилася за підсумками року на 30% і склала 222,5 млн дол. США
- ↓ Чистий прибуток знизився майже на 69% – до 56 млн дол. США



РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ БІЗНЕС-НАПРЯМКІВ КЕРНЕЛ



СОНЯШНИКОВА ОЛІЯ

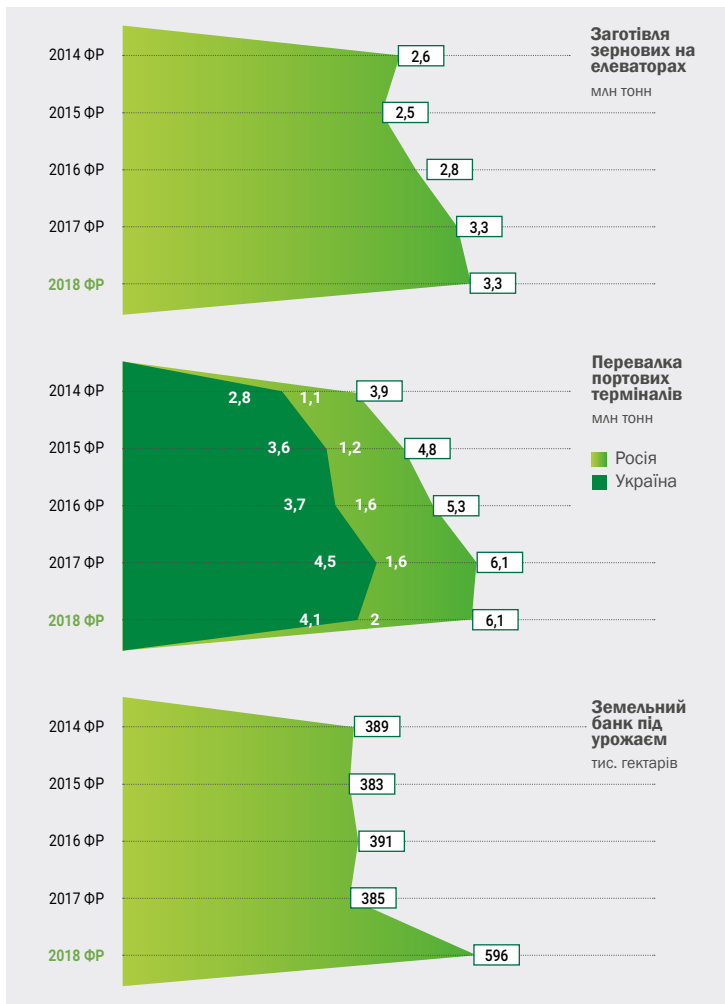
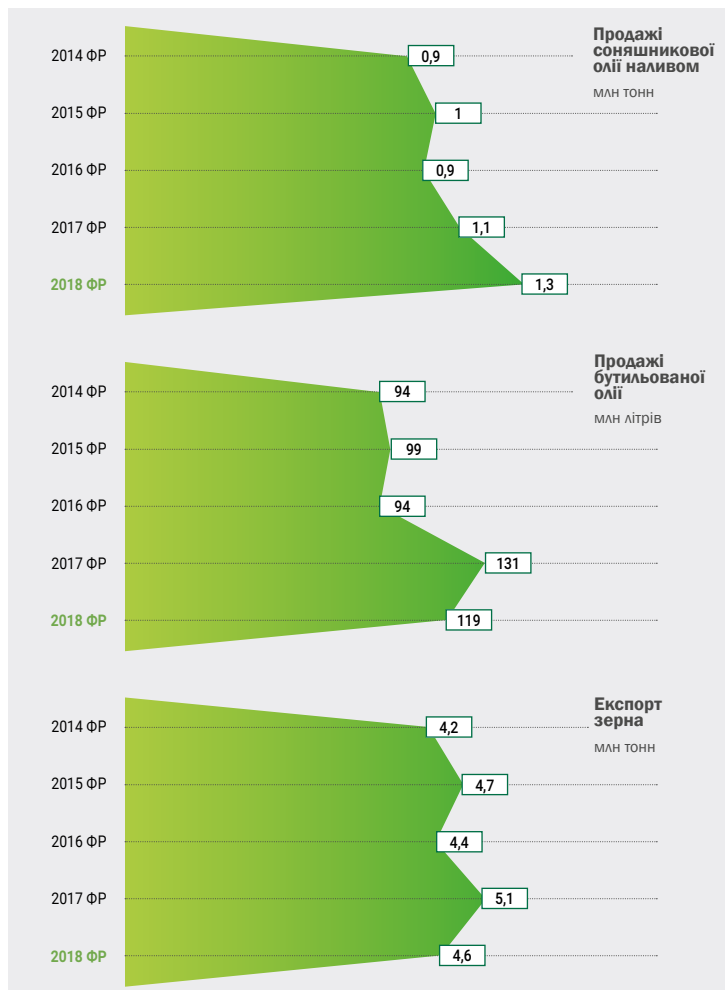
Незважаючи на дефіцит насіння соняшника у 2018 ФР, олійноекстракційні заводи Кернел встановили новий рекорд, переробивши 3,1 млн т насіння соняшника, що на 6% більше порівняно з минулим роком. Відповідно об'єм продажів соняшникової олії наливом склав 1,3 млн т. Заводи Компанії працювали на 90% своїх виробничих потужностей, а Департамент закупівель продемонстрував свою спроможність забезпечувати підприємства сировиною у непростих ринкових умовах. Крім того, значних зусиль команда Кернел доклала для збільшення частки продажів бутельованої соняшникової олії. Завдяки розширенню географії експорту та запуску нових брендів у 2018 ФР було реалізовано 119 млн літрів олії.

ЕВІТДА всього Дивізіону за підсумками маркетингового року склала 76,7 млн дол. США, що на 23% менше порівняно з минулим роком.



ЕКСПОРТ ЗЕРНОВИХ

Обсяги експорту зерна з України у 2018 ФР залишилися відносно незмінними. Обсяги експорту з Росії скоротилися у 10 разів, оскільки Компанія продала квоту на перевалку зерна на терміналі в порту Тамань третій особі. Разом із значним внеском фізичних продажів нашої компанії Avere, загальний обсяг експорту зерна склав 4,6 млн т, що на 8% менше, ніж минулого року. Річна ЕВІТДА сегменту зернотрейдингу та інфраструктури у 2018 ФР склала 100,8 млн дол. США. Це на 9% менше порівняно з минулорічним показником.



ЕЛЕВАТОРИ

Прийомка продукції елеваторами Кернел залишилася майже незмінною – близько 3,3 млн т. Ріст маржі інфраструктурних потужностей був зумовлений підвищенням попиту на послуги сушіння зерна у період збирання кампанії.



ПОРТОВІ ТЕРМІНАЛИ

Обсяги перевалки у 2018 ФР скоротилися на 8%. Частково причиною такого зниження стала реалізація інвестиційного проекту на Трансбалктерміналі.



АГРОБІЗНЕС

Земельний банк Компанії зріс майже на 50%, оскільки на початку 2018 ФР Кернел придбав активи двох компаній – «Українські Аграрні Інвестиції» та «Агро Інвест Україна». Після оптимізації земель загальна площа оброблюваних земель скоротилася до 550 тис. гектарів. ЕВІТДА сегмента скоротилася до 149 дол. США за гектар через зниження врожайності внаслідок несприятливих погодних умов, а саме посухи влітку 2017 року. Загальний показник ЕВІТДА Агробізнесу за підсумками року склав 88,7 млн дол. США, що на 39% менше порівняно з минулим роком.



Час проривних інвестицій

Зростання обсягів виробництва і стратегічні інвестиції, логістика й енергетика, міжнародні продажі та лідерські компетенції – ключові меседжі Kernel Management Kick-Off 2018.

Kernel Management Kick-Off – подія, яка щорічно об'єднує керівників та ключових експертів Кернел. Понад 150 осіб – керівників бізнес-напрямків, менеджерів підрозділів і кращих фахівців – зібралися цього разу на київському вертолітному майданчику. На висотній оглядовій точці, на фоні зачаровуючих і надихаючих пейзажів, спільно з ТОП Менеджментом учасники дізнавалися про підсумки 2018 маркетингового року і нові стратегічні плани Компанії на найближчі кілька років. Подробиці – в нашому огляді.



Відкрив конференцію Засновник Кернел Андрій Веревський. Він проаналізував стан світового аграрного ринку, розповів про перспективи України на ньому та головні виклики, які стоять перед Компанією. Основні теми виступу – інвестиційні плани Кернел і ключові поінти у підвищенні мотивації команди Компанії на шляху до досягнення стратегічних цілей.



**АНДРІЙ
ВЕРЕВСЬКИЙ**
ГОЛОВА РАДИ ДИРЕКТОРІВ,
ЗАСНОВНИК КЕРНЕЛ

«Наша Компанія та країна – учасники світового ринку. При цьому наші основні конкуренти – країни Північної і Південної Америки – як і раніше, утримують досить високий і стабільний виробничий темп. Якщо для України характерна якась хвилеподібність – від рекордних до низьких врожаїв, то американські агрови-

робники завжди працюють стабільно добре й ефективно. З огляду на статичність світового споживання, на ринку присутні великі обсяги сільгосппродукції, відповідно ціни на неї знаходяться під постійним тиском. Це не може не впливати на діяльність нашої Компанії.

СТРАТЕГІЯ 2021. Якщо проаналізувати показники діяльності Компанії у 2016 – 2018 роках, ми чітко побачимо тенденцію до зменшення маржинальності. Протягом останніх трьох-чотирьох років урожайність в країні залишалася на досить стабільному рівні, при цьому всі учасники ринку активно нарощували

потужності: будували заводи, портові термінали, елеватори. Загальний обсяг об'єктів збільшився, що призвело до ще більш жорсткої конкуренції і падіння маржинальності. З огляду на ринкові тенденції, ми повинні рухатися в напрямку збільшення обсягів. Стратегія Компанії націлена на зростання обсягів практично в кожному сегменті. Швидше за все, ми не зможемо збільшити прибутковість у процентному відношенні нашого бізнесу, але ми будемо намагатися збільшувати прибутковість в абсолютних цифрах. Наше завдання – практично подвоїти фінансові результати Компанії до \$450 – 500 млн EBITDA.

Що стосується Стратегії, я трохи детальніше зупинюся на деяких моментах. У 2019 ФР ми плануємо інвестувати в різні проекти близько \$350 млн, у 2020 ФР – близько \$200 – 250 млн. У цілому обсяг інвестицій складе \$600 млн протягом наступних двох років. Компанія ще ніколи не будувала стільки об'єктів одночасно. В першу чергу ми сфокусовані на будівництві олійноекстракційного заводу в Старокостянтинові Хмельницької області. На реалізацію цього проекту буде спрямовано близько \$180 млн. Друга велика інвестиція – наш довгоочікуваний порт, і зараз ми знаходимося в активній фазі будівництва. Перша черга терміналу повинна бути запущена в 2019 році. Основний же термінал буде введено через сезон. Для нас це ключовий актив, оскільки він допоможе

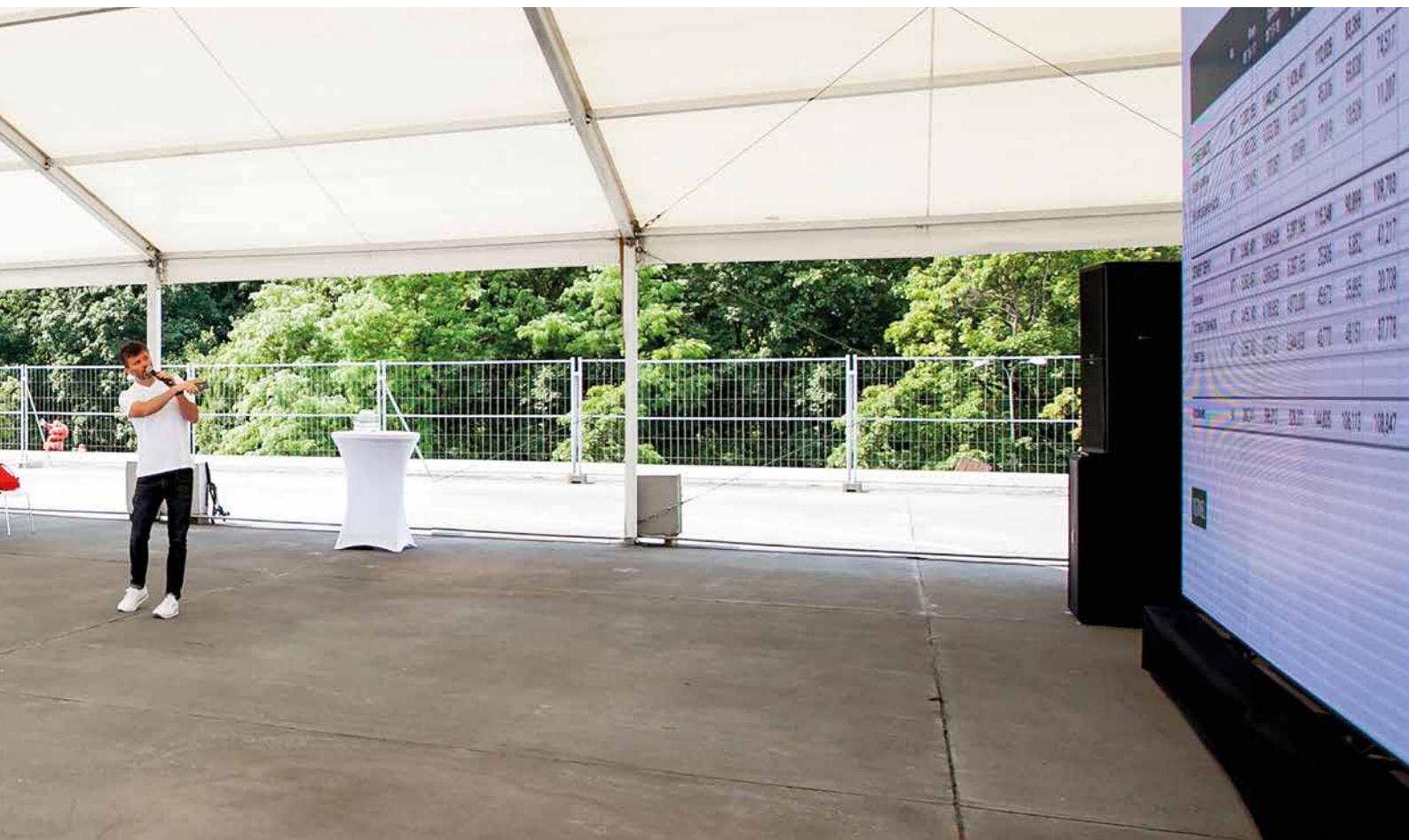
шроту. Ми плануємо експортувати 8 млн т зерна і перевалювати 8 млн т продукції – це 16 млн т вантажопотоку щороку. Жодна компанія в Україні не оперує такими обсягами!

Ще один важливий і перспективний напрямок для нас – енергетика. Протягом наступних трьох років Компанія інвестує близько \$150 млн в «зелену» енергетику. Майже на всіх олійноекстракційних заводах ми плануємо встановити котли, турбіни й отримати ліцензії на «зелений» тариф. Це буде однією з наших конкурентних переваг на ринку виробників соняшникової олії.

Також у цьому і наступному році ми плануємо інвестувати в будівництво нових і реконструкцію існуючих елеваторів. По-перше,

Дуже важливо, щоб при цьому ми допустили мінімальну кількість помилок. Ці активи – запорука зростання Компанії та її прибутковості протягом наступних чотирьох-п'яти років. Ось ті амбітні цифри – \$450 – 500 млн EBITDA у 2021 – 2022 році, будуть залежати від того, які активи ми побудуємо. Якщо ми це зробимо якісно і без помилок, наша мета буде досягнута!

Avere. Пік тому ми почали активну діяльність у міжнародній торгівлі. Компанія Avere, яку ми заснували минулого року для розширення експертизи та пошуку нових рішень хеджування постійно зростаючих обсягів експорту Кернел, почала демонструвати хороші результати. На сьогодні вже працюють офіси у Швейцарії, США, Сінгапурі. У цьому році пла-



розв'язати логістичний вузол, збільшити зерновий експорт, оборотність наших елеваторів і, звичайно, допоможе Агробізнесу бути більш гнучким під час збиральної кампанії.

Логістика, особливо в останні роки, є вузьким місцем в Компанії. Тут є об'єктивні і суб'єктивні чинники. Ми всі бачимо, що залізниця підводить країну і не здатна ефективно обслуговувати бізнес. Компанія прийняла рішення інвестувати у власний парк зерновозів. Зрозуміло, що він невеликий і не вирішить всі наші проблеми, але я вважаю, він буде досить гарною підмогою для нас і в наступні роки допоможе працювати більш ефективно в логістичному напрямку. Вже через два роки ми будемо виробляти 3 млн т власної продукції, експортувати близько 2 млн т олії та 1,5 млн т

це допоможе ще ефективніше працювати Дивізіону Агробізнес. По-друге, додатковими потужностями зможе скористатися Департамент закупівель, щоб збільшити оборотність елеваторів і забезпечити закупівлю додаткового обсягу продукції.

У зв'язку з нашими планами особливо зростає роль проектних груп і, звичайно, Дивізіону виробничих активів. Мені дуже хотілося б, щоб керівники ставилися до кожного з цих проектів, як до свого власного. Ми вже будували в нашій історії кілька заводів та елеваторів і припускалися помилок – насамперед через недостатню координацію та взаємодію між бізнесами. Дуже важливо, щоб нові активи наша команда побудувала не просто вчасно, оптимізувавши їхню вартість.

нується відкриття офісу в Китаї. В цілому ми задоволені динамікою цього напрямку і будемо розвивати його в найближчі кілька років.

Як я вже сказав, ефективність і великі обсяги – наш єдиний шлях. Це те, що буде відрізняти нас від конкурентів. Безумовно, сьогодні складно спрогнозувати, куди йде ринок, як він буде структуруватися. Але я вірю в те, що наша Стратегія правильна. Я вірю в те, що у нас правильний менеджмент, який буде правильні активи. І я впевнений, якщо ми всі будемо працювати на цей фокус, ставитися до Кернел, як до власного активу, ми зможемо забезпечити Компанії стабільне місце на ринку».



- Мы должны активизировать весь потенциал и ресурсы для дальнейшего развития и выхода на новый уровень в результате реализации Стратегии 2021.
- Фокус только на приоритетных целях и задачах, которые направлены на реализацию Стратегии Компании.
- Изменения – мы должны быть к ним готовы для повышения эффективности компании

У продовження Генеральний директор Кернел Євген Осипов зазначив, що складна кон'юнктура ринку, інертність і низькі ціни поки залишаються об'єктивною реальністю. В таких умовах Компанія повинна активізувати весь потенціал і ресурси для подальшого розвитку і виходу на новий рівень в результаті реалізації Стратегії 2021. Також Євген Осипов розповів про нову партнерську програму Компанії Open Agribusiness і про те, чому Кернел готовий ділитися своїм досвідом з українськими сільгоспвиробниками.



ЄВГЕН ОСИПОВ
ГЕНЕРАЛЬНИЙ ДИРЕКТОР
КОМПАНІЇ КЕРНЕЛ

«Ми фактично збільшуємо Компанію в різних напрямках – десь на 50%, десь на 100%. Ми вже збільшили земельний банк у 1,5 рази. Зараз займаємося збільшенням портових потужностей у два рази. Структура активів і великі обсяги при низькій собівартості – це те, що буде забезпечувати нам довгу перспективу. При цьому наше завдання – не тільки заробляти гроші, але і створювати цінність для ринку, в яку він буде вірити. У чому цінність нашої Компанії? Ми повинні бути найефективнішими в ланцюгу «поле – порт». Саме правильно вибудований ланцюжок з мінімальною собівартістю і гарною ефективністю, з одного боку, буде забезпечувати нам довгий розвиток, прибутковість Компанії, про яку ми говоримо, а з іншого боку, для наших сільгоспвиробників, постачальників і споживачів ми будемо кращим партнером, надаючи якісний сервіс з мінімальною собівартістю. У нас дуже жорстке конкурентне поле, і тільки пропонуючи кращий сервіс, кращу ціну, кращі умови, ставлення і якість, ми можемо досягати тих результатів, які нам потрібні. Завдання нашої команди – робити все ефективно і максимально природньо для того середовища, в якому ми працюємо. Щоб нашим партнерам це було цікаво і комфортно. Сьогодні ми не маємо права залишатися статичними. Ринок дає нові виклики, і ми повинні бути готовими відповідати на них.

Зараз Компанія максимально концентрується на відносинах з аграріями. Як ви знаєте, у червні ми запустили партнерську програму

Open Agribusiness. Ми показуємо партнерам, як працює Кернел і наші активи. Водночас ми ділимося з ними технологіями виробництва. Нам цікаво, щоб сільгоспвиробник виробляв не 1,5 т соняшнику з гектара, а 3 т. Ми дуже синергійні в бажаннях з нашими партнерами – отримувати більшу врожайність, щоб збільшувати прибутковість. Ми всі рухаємося в одному напрямку. Нам потрібна більш низька собівартість і більш висока врожайність. Тому програму Open Agribusiness ми будемо використовувати для передачі наших знань, технологій, бенчмаркінгу через систему супутникового моніторингу посівів і через безпосередню взаємодію за програмою фінансування та інших компонентів, які дозволять нам зближитися з партнерами, входити в максимально тісні відносини.

Наприклад, ми були в Хмельницькій області на презентації програми, розповідали нашим партнерам про будівництво Старокостянтинівського олійноекстракційного заводу. До мене підійшли кілька сільгоспвиробників і кажуть: «Ми розуміємо, що, коли ви побудуєте тут завод, з'явиться нова точка приймання і, відповідно, я почну виробляти більше соняшнику. Компанія забезпечить мені хорошу ціну і логістичну можливість відвантажувати продукцію». Таким чином, роблячи правильні речі, створюючи правильні технології, ми будемо ставати необхідним елементом системи. І я вірю, що Кернел – це необхідний елемент системи України. Той обсяг продукції, який ми рухаємо, те, з якою культурою і філософією ми до цього підходимо, це в цілому рухає Україну в правильному напрямку. І кожен з нас у своєму бізнес-підрозділі для своїх колег, і ми для своїх партнерів повинні ставати необхідним елементом, який поліпшує нашу систему в цілому».



Наступний виступ був присвячений темі взаємодії між бізнесами Кернел.

Менеджмент Компанії повинен навчитися відпускати від себе ручну роботу – відходити від мікроменеджменту і тотального контролю, давати більше можливостей – самостійно розвиватися як лідерам і давати таку можливість своїй команді. Для цього необхідно більше спілкуватися з командою, давати зворотний зв'язок і пояснювати всі процеси, які відбуваються в Компанії. Другий дуже важливий момент – крос-функціональна взаємодія. Якщо співпраця всередині команд налагоджена, то взаємодія між бізнесами і функціями поки ще потребує вдосконалення. Ніхто самостійно

не приведе Компанію до стратегічних цілей. Тільки командна міжфункціональна взаємодія на досить високому рівні дасть ті результати і ту якість виконання Стратегії, які приведуть до фінансового результату.

У 2018 МР у командах корпоративних модулів МВА в усіх учасників був кейс з формування правил взаємодії в команді. На підставі цих кейсів, консолідувавши всю інформацію, було розроблено Кодекс взаємодії. Його слоган: «Чужої шайби не буває». Який сенс приховано за цією фразою? Хокей – досить жорстокий вид спорту. В Україні він не такий популярний, як у світі, але суть його в тому, що гравці працюють на маленькому полі, і ролі між ними розподіле-

ні, причому розподілені умовно. Тут можна провести паралель з роботою в команді. Неможливо прописати до останньої букви посадову інструкцію. Головне – розуміти, що кожен співробітник має відношення до загального результату. Так і на хокейному полі: коли гра закінчилася і розбирають результати гри, переглядаючи відео, тренер оцінює дії кожного гравця – як він зреагував у певній ситуації, навіть якщо це не його роль, чи зробив він усе можливе, щоб забити шайбу у ворота противника. В цьому суть нашого слогану. Вся команда має відношення до того, що відбувається на «полі» і чи здобуде вона перемогу!

Продовжили Конференцію «Голодні ігри» і справжня «Жесть как она есть». Під таким страхітливим слоганом, який на всі 100% описує реалію дня, пройшла друга половина Kernel Management Kick-Off 2018. Організатори – він же Комітет кращих івентів ever 😊, він же Департамент персоналу та комунікацій – відтворили залізно-пекельно-болотну атмосферу «Останнього героя» і «Жорстоких ігор». Учасникам довелося пройти випробування вогнем, водою і голодом :) Утім, вміння працювати в команді та приймати блискавичні рішення, витривалість і сміливість, готовність йти назустріч труднощам і креативний підхід до поставлених завдань – риси, які Менеджмент Компанії проявляє у своїй роботі щодня. Тому і в протистоянні із «Жестью» вони показали майстерність 80 левела!

«ЗАРЯДЖЕНІ НА 100%!» – такими були відгуки учасників після всіх випробувань. А значить, все у наших руках і все вдасться. Вперед!



OPEN AGRIBUSINESS

КЕРНЕЛ ВІДКРИВАЄТЬСЯ ДЛЯ ПАРТНЕРІВ



Бізнес-модель Кернел сьогодні включає сім основних напрямків, в яких Компанія досягла високих результатів. У кожному з бізнесів Кернел має намір вирости в найближчі роки на 50 – 100%. У випадку з Агробізнесом, мета Компанії – не розмір, а ефективність кожного конкретного поля. У 2017 році Дивізіон збільшив земельний банк майже на 200 тис. га, реалізувавши таким чином амбітну мету в стратегії зростання. Однак при цьому важливо було не втратити ефективність. І навчитися управляти великими масивами землі, правильно розподіляти технології і мотивувати людей. Своєю експертизою Компанія готова максимально ділитися з партнерами-сільгоспвиробниками, розповідати про використання різних технологій і отримані виробничі результати. Саме ця мета стала частиною філософії партнерського проекту Open Agribusiness.

Журнал «Зерно», №4 (145)

– Які об'єми ви зараз виробляєте і експортуєте?

– Ми сьогодні переробляємо 3,1 млн тонн соняшника і виробляємо з нього 1,4 млн тонн соняшникової олії. Наша стратегія – підтримка балансу в сегментах і диверсифікації в бізнесі. Кернел історично сприймають як Компанію, яка займається соняшниковою олією, за нашими звітами першим за контрибуцією EBITDA в Компанії є Агробізнес, його частка становить більше 40%, наступним – сегмент переробки соняшнику (26 – 27%), і третій сегмент – це трейдинг, наші елеватори, логістика. В майбутньому ми бачимо своє завдання в збереженні



балансу, – ми зараз інвестуємо у своє зростання. Так вийшло, що першою інвестицією стала інвестиція в земельний банк. Нам вдалося укласти угоди, які дозволили нам додати 200 тисяч гектарів і отримати в сумі 600. Зараз ми проводимо оптимізацію земельного банку. На нас чекають великі процеси з інтеграції та підвищення технологічного рівня придбаних активів. Крім того, ми будемо олійноекстракційний завод у Хмельницькій області з річною потужністю переробки 1 млн т, і ми отримуємо можливість переробляти щороку до 4,5 млн т насіння соняшнику – додамо 35% до тих обсягів, якими сьогодні володіємо. Також ми будемо ще один портовий термінал в Чорноморську з річною потужністю перевалки 4 млн т. Він буде більш досконалим і технологічним, це більш сучасне підприємство. Тобто ми вдвічі збільшимо свої потужності з перевалки – до 8 млн т на рік. Будемо також кілька нових елеваторів для обслуговування нашого земельного банку. І в елеваторах ми теж повинні вирости по можливості прийомки-відправлення



вантажів з 3,2 млн т до 5 млн т. У підсумку ми розраховуємо, що протягом найближчих трьох років ми збільшимо Компанію в різних сегментах від 50 до 100%. У перевалці – на 100%, в переробці – на 35%, в елеваторах – в півтора рази і в земельному банку – в півтора рази. Ми

віримо, що в довгостроковій перспективі нам потрібно зберігати цю диверсифікацію між портфелями. Ми не хочемо ставати тільки переробною компанією або тільки інфраструктурною (елеватори), або тільки агропробничою. Баланс напрямків – це правильна структура.

БІЗНЕС-МОДЕЛЬ: БУТИ КРАЦИМИ, БУТИ ЕКСПЕРТАМИ

– Якщо вже ми промовили таке магічне слово, як бізнес-модель... Чим є Компанія особисто для Вас, для агрокомплексу країни, для державної економіки? У нас інші напрямки, порівняно з с/г виробництвом не розвиваються, а аграрний комплекс зростає. Як у кожному індустріальному суспільстві у нас АПК повинен становити 3 – 5% від усієї економіки. А по факту складає майже 40% ...

– Я активно підтримую тезу про те, що в сільському господарстві повинні розвиватися та бути присутніми всі форми і розміри бізнесів, а розвиватися повинні всі без винятку галузі. Тоді країна буде більш збалансованою, а її потенціал зовсім іншим. У випадку України так вийшло, що саме агробізнес став локомотивом і він поки що недоінвестований – там є ніші. І поки він буде недофінансованим, усі інші галузі не розвиватимуться настільки активно, адже в с/г окупність найвища і весь капітал концентрується саме тут. Це логічно і це добре. Якесь галузь стає локомотивом, наповнюється капіталом, і як тільки вона наповниться, капітал піде далі – в



інші галузі. В багатьох країнах капітал з інших галузей перетікає в агросектор, а у нас, як бачите, навпаки. Водночас, якщо дивитися на Кернел, то філософія Компанії базується на тому, що ринок повинен мати різних гравців, оскільки місця вистачає для всіх.

– Вам потрібні конкуренти?

– Звісно, потрібні. Конкуренція – це шлях до самовдосконалення, іншого шляху немає. Будь-який розвиток завжди пов'язаний з конкуренцією, ми завжди хочемо бути кращими. Ми перфекціоністи. Зрозуміло, що з нашими об'ємами це вкрай важко, проте ми хочемо бути кращими з точки зору експертизи, ставлення до співробітників, застосування новітніх технологій, відносин з партнерами, покупцями і продавцями, з якими ми взаємодіємо. Ми віримо, що завдяки принципам взаємної відкритості, завдяки тому, що наша бізнес-модель є додатковою точкою отримання прибутку, знань, інвестицій для наших партнерів, ми будемо самі розвиватися. Сьогодні Кернел не є закритою структурою, ми глибоко інтегровані в ринок. Ріст компанії – це співвідношення зовнішньої інтеграції до внутрішньої дезінтеграції. Зовнішня інтеграція – це зв'язок з усіма процесами, які



відбуваються в суспільстві, та здатністю правильно з ними взаємодіяти. Внутрішня дезінтеграція – це те, що маємо всередині Компанії і те, що не дозволяє здійснювати зовнішню інтеграцію. Якщо цих процесів забагато, ти закриваєшся в собі та починаєш вирішувати власні проблеми. Ми віримо, що повинні максимально інтегруватися у зовнішні ринки та мати мінімум дезінтеграційних процесів у своїй структурі. Досягати цього можна завдяки відкритості і побудові структури, максимально орієнтованої на людей, які в ній працюють, надання цим людям можливостей приймати рішення, незалежно від рангу. Просто в когось ширше коло повноважень, а в когось – менше, але всі співробітники повинні мати можливість приймати рішення. У кожного повинно бути право на помилку. Якщо ця помилка не була фатальною і прогнозованою, ми готові це прийняти, оскільки отримати знання іншим способом зазвичай неможливо. Завдяки відкритості системи, відкритої взаємодії всередині структури та із зовнішнім ринком ми можемо рухатися вперед. У побудові ланцюга від поля до порту ми завжди дивимось, як ми можемо зменшити собівартість наших дій, пришвидшити процеси, яку технологію застосувати, розуміючи, що всі наші конкурентні переваги переходять в результаті у вартість продукту сільгоспвиробника. Конкуренція на ринку настільки висока, що будь-яку конкурентну перевагу ти у вигляді додаткової собівартості потім передаєш сільгоспвиробнику і тим самим даєш йому можливість розвиватися.

– Це вже, як кажуть, висока кухня менеджменту... А чи можна представити це в реаліях, як це виглядає на практиці?

– Зараз у нас на старті проект Open Agribusiness. Іншими словами, ми відкриваємо партнерам доступ до бази наших знань. Унікальність великих компаній в тому, що



ми, управляючи великим земельним банком, накопичуємо величезний обсяг інформації. Це дані агрохімічних досліджень всіх наших полів, гібридів, засобів захисту рослин, норми живлення, космічний моніторинг, GPS-моніторинг техніки. Це величезна база знань. Ми стали Компанією BigData, навчилися аналізувати цю базу і робити висновки. І ми вже готові передавати ці знання партнерам, організовуючи процес доволі простим способом: ми надаємо нашим ключовим постачальникам доступ до використання технологій, які ми застосовуємо, в тих культурах і тих регіонах, де ми є експертами. Якщо ми бачимо, що в Сумській області у нас ефективність вирощування кукурудзи найвища, то саме там будемо розкривати цю інформацію.

– Як це відбуватиметься технічно?

– Ми створюємо відповідну службу та онлайн-портал. Доступ на портал матимуть всі наші партнери. Там вони бачитимуть карти, історію розвитку тих чи інших регіонів, статистичну інформацію на основі великої бази даних, яку можна аналізувати. Open Agribusiness – це можливість ділитися технологіями, це можливість отримувати фінансування. Кернел фінансує аграріїв під майбутній урожай. Зараз ми запускаємо ще одну фішку для ринку. Коли ми вчилися управляти земельним банком 400 тис. га, а перейняти досвід не було в кого, все доводили-



ся робити методом проб і помилок, – ми зрозуміли, що найбільш ефективний шлях – це бенчмаркінг, коли ти можеш порівнювати одного агронома з іншим. Коли починаєш порівнювати, розумієш, що таблиці не візуалізують реальну картинку. Потрібна інформація нанесена на карту. І коли бачиш карту, масиви з високою та низькою урожайністю, виникають питання, пошук відповідей та формування висновків. Особливо, коли масиви поруч, то звинувачувати в усьому погоду недоречно, оскільки вона однакова для величин, які порівнюються. Ті партнери, які отримують доступ до Open Agribusiness та фінансування під майбутній урожай, також отримують доступ до результатів космічного моніторингу полів Кернел. Партнер, який працює в тому ж регіоні, що і наша Компанія, бачить, що ми робимо на полях, який у нас індекс вегетації, а завантажуючи туди свої поля, він бачить, як вони виглядають і вегетують порівняно з нашими. Я вірю в те, що десь ми будемо мати кращі показники, десь – партнер, проте через процес обміну інформацією, вивчення досвіду, дійдемо до того, що загальний результат у нас зростатиме.

– Вона буде дозволяти підключатися зі своїм масивом інформації? Це досить цікава ідея.

– Саме так.

ПРО ЦІНИ НА ЗЕРНО ТА РИНОК ЗЕМЛІ

– Як думаєте, ціни на зерно в цьому році будуть хороші?

– Нас, як сільгоспвиробників, це питання дуже цікавить. Я розповім, як ми працюємо. Ми розуміємо планову собівартість культур, виходячи з тих технологій, які використовуємо, із середньозваженої урожайності і середніх кліматичних умов. Клімат ми передбачити не в змозі, проте середньозважені кліматичні показники того чи іншого регіону розуміємо. Коли рентабельність ми бачимо на рівні вище 25%, то починаємо хеджувати і продавати. Ми не намагаємося передбачити в результаті, якою буде ціна на ринку. До початку збиральної кампанії у нас як мінімум 50% урожаю буде захеджовано за цінами і продано. Це дозволяє нам забезпечити якісну логістику та ту норму прибутку, яку ми вважаємо для себе прийнятною. Сьогодні ціна на кукурудзу досить хороша, вона вище, ніж в минулому сезоні, і ми на цьому рівні активно фіксуємо для себе таку ціну. Будь-який виробник може обрати для себе найбільш прийнятну стратегію – сидіти на урожаї і чекати цін. Натомість ми одразу продаємо половину врожаю, щоб зафіксувати для себе необхідні об'єми логістики. Ми більше концентруємося на собівартості. Цінність, яку хочемо дати ринку – наша низька собівартість. Ми продаємо за середньою ціною



і не намагаємося спіймати її пік. Ніхто не знає, коли він буде. Хоч в Компанії є потужна служба аналітики, яка багато часу приділяє оцінці глобального врожаю, локальних ринків виробництва та споживання.

– Який ваш погляд та очікування стосовно ринку землі?

– Я вірю, що ринок землі в Україні має бути, і його треба запускати, хоча проблема ускладнюється політичними факторами. Немає жодних економічних перешкод для впровадження ринку землі. Стартова ціна не має великого значення. Її сформують покупець і продавець. Правильним буде, якщо ринок стане максимально лібералізованим з точки зору свободи доступу до нього різних гравців. Якщо він буде в якомусь плані зажатим, програє саме продавець. Ринок потрібен, оскільки він сприятиме росту економіки, з'явиться велика заставна база і вагомий капітал під неї піде саме в державу. Він буде реалізовуватися через різноманітні проекти, напрямки, інвестиції, і у глобальному вимірі це досить добре. Тема ринку землі була досить політизованою, чимало людей будували на ній власні теорії. Все зводилося до того, що землю в жодному разі не можна продавати, бо ціна на неї космічно висока.



Ми, як люди економіки, розуміємо, що вартість землі – це мультиплікація земельної ренти, яку ця земля приносить. Рента сформована. При нормативній оцінці три відсотки сьогодні платять 8-10 відсотків, а іноді й більше. Відповідно ми розуміємо, скільки коштує капітал у нашій країні і без проблем можемо прорахувати вартість землі.

– Це, напевно, навіть забагато, оскільки світових прецедентів немає, щоб на ринку було декілька десятків мільйонів гектарів.

– Так, десятків мільйонів гектарів не буде. Ми багато і часто спілкуємося з нашими пайовиками, а їх у нас більше 200 тисяч. Продати землю готова максимум чверть із них. Важливо інше. Сьогодні люди, які живуть у селах, чують розповіді про те, що їхня земля золота. Варто розуміти інше, що щастя з цією землею не прийде. Продавши пай, вони не змінять свого життя. Ринок землі потрібно ввести для того, щоб ця земля перестала бути якорем для тих, хто нею не користується. Якщо в людини невеликий фермерський бізнес, то це не якір. Це засіб виробництва. А ось коли людина сидить на цій землі й чекає, коли її «озолотять» – це дуже деструктивно. Від такого якоря слід відмовлятися, просто щоб він перестав тримати людину – продати землю чи передати її в оренду. У нас чимало вакансій, ми готові приймати спеціалістів, платити гідну заробітну плату. Можна йти навчатися, переїжджати, але не сидіти на якорі. Я вірю, що це мотивуватиме людей в селах до розвитку, і в глобальному сенсі стане ще одним поштовхом для економіки.



ПАРТНЕРСТВО БЕЗ МЕЖ



- Х'ЮСТОН, ЯК НАС ЧУТИ? ДОЗВОЛЬТЕ ПОСАДКУ!

- ✓ Провести 11 ексклюзивних зустрічей із сільгоспвиробниками, проїхавши всю Україну
- ✓ Побудувати партнерські мости з 1000 агропідприємств
- ✓ Вийти на орбіту нових можливостей з аграріями країни
- ✓ Презентувати ключові послуги в рамках партнерської програми
- ✓ Відкрити для партнерів душу і силу інновацій Кернел
- ✓ Винести телепорт, щоб перебувати в чотирьох місцях одночасно.

Ось так коротко і скромно про запуск партнерської програми Кернел Open Agribusiness, презентація якої пройшла на початку літа. Команда Компанії показала готовність до максимально прозорого діалогу та співпраці з товаровиробниками. Кернел не лише надає кращий сервіс і якість послуг, пропонує кращі ціни й умови на ринку, але й відкриває доступ до своїх технологій та експертизи.

Презентація нового проекту Компанії пройшла у 10 регіонах України під час Днів відкритих дверей на активах Кернел. Дехто із запрошених партнерів-сільгоспвиробників уперше познайомився з діяльністю Кернел та дізнався подробиці програми. Було й чимало сільгоспвиробників і керівників агропідприємств, які вже багато років співпрацюють з Компанією і на власному досвіді пересвідчилися в перевагах такого партнерства. Цілі, завдання та переваги партнерської програми Open Agribusiness гостям представляв ТОП Менеджмент та ключові експерти Кернел.

Основною метою проекту є сприяння розвитку потенціалу України як ключового постачальника сільськогосподарської продукції на світовий ринок у напрямку вирощування стратегічних експортних культур з обсягом виробництва понад 100 млн тонн. Нарощування експортних обсягів з країни – це нові робочі місця, підвищення заробітної плати до належного рівня, наповнення бюджетів.





ЄВГЕН ОСИПОВ
ГЕНЕРАЛЬНИЙ ДИРЕКТОР
КОМПАНІЇ КЕРНЕЛ

«Українським аграріям не варто витрачати час на конкурентну боротьбу між собою. Слід, навпаки, об'єднуватися заради безперервного обміну досвідом та інноваціями, нарощення конкурентних переваг. Тільки у взаємовигідному партнерстві і в тісній кооперації ми введемо економіку України на новий рівень, зробивши нашу країну ключовим постачальником сільгосппродукції на світовий ринок. Через відкритий обмін інформацією, вивчення досвіду ми дійдемо до того, що загальний результат у нас зростатиме. Закритість – це одна з проблем українців. Кожен думає, що якщо нікому нічого не розкриватиме, то на цих таємних знаннях зможе щось побудувати. Однак практика доводить, що відкриті системи зростають набагато швидше. Обмін інформацією активно стимулює розвиток».



ОЛЕКСАНДР ГОЛОВІН
ДИРЕКТОР ІЗ ЗАКУПІВЕЛЬ
ЗЕРНОВИХ ТА ОЛІЙНИХ
КУЛЬТУР

«Сьогодні для розвитку ринку не вистачає платформи для одночасної взаємодії виробників, експертів і «ретрансляторів» зарубіжного досвіду. Кернел формує комунікаційний майданчик для своїх партнерів. Ми готові презентувати свої можливості і переваги, ділитися досвідом використання технологій і впровадження інновацій. Проект Open Agribusiness про новий рівень відкритості і прозорості у взаємовідносинах з нашими партнерами-сільгоспвиробниками, про філософію і культуру обміну експертизою на аграрному ринку України. Ми в одному човні, і 100 млн тонн експорту українського зерна – спільна і цілком досяжна мета для всіх учасників ринку».

Так, з метою підвищення ефективності виробництва сільськогосподарської продукції Кернел вже створив для своїх партнерів мультифункціональний інтернет-ресурс Open Agribusiness. На порталі вони можуть ознайомитися з передовими практиками агровиробництва, побачити реальні результати застосування тої чи іншої технології та прийняти рішення щодо доцільності її використання на своєму полі. Крім того, партнери зможуть стежити за результатами та врожайністю на полях Кернел та інших учасників програми, що дасть їм необхідну мотивацію до розвитку та руху вперед.

Наступним етапом підвищення продуктивності кожного гектара є оцінка реального впливу зовнішніх чинників на врожай. Для цього Кернел забезпечує додатковий доступ до системи супутникового моніторингу Sторіо. Суть її роботи полягає у зборі та обробці даних з супутника для визначення стану полів та об'єктивної оцінки ситуації в різних масивах та регіонах. Функціонал програми допомагає контролювати стан посівів у режимі реального часу, без виїзду на поле, прогнозувати і планувати сільськогосподарські операції, формувати прогноз урожайності.

І це не єдині переваги Open Agribusiness. У рамках проекту діє ще й Форвардна програма для фінансування сільгоспвиробників з метою забезпечення модернізації виробництва, вдосконалення технологій обробітку землі, збільшення врожайності. Також Кернел проводить заходи, на яких партнери зможуть особисто зустрітися та обмінюватися досвідом.

Іншими словами, програма Open Agribusiness відкриває для сільгоспвиробників численні перспективи, надаючи умови для росту їхньої прибутковості за рахунок отримання системної інформації про позитивний досвід компанії Кернел, фінансування оборотного капіталу шляхом заключення форвардних контрактів, надійних прозорих відносин з лідером ринку.



3000 км

проїхали кернелівці у рамках внутрішніх зустрічей і нарад для розробки проекту Open Agribusiness

147 пропозицій

для партнерів народилося на всіх зустрічах бізнес-підрозділів Кернел

42 години

диктофонних записів зберігаються у хроніці робочих зустрічей

61 жарт

розбавив гарячі обговорення партнерської програми ;)

10 регіонів України

було обрано для презентації програми

∞

жодна цифра не зможе описати новий рівень відкритості Кернел перед партнерами



100 МЛН ТОНН ЗЕРНОВИХ АГРАРНИЙ ПРОРИВ УКРАЇНИ ЯК РЕЗУЛЬТАТ СИНЕРГІЇ ВИРОБНИКІВ

КОМПАНІЯ КЕРНЕЛ ПРОВЕЛА ВСЕУКРАЇНСЬКУ КОНФЕРЕНЦІЮ PRO100 AGRO, ЯКА ЗІБРАЛА ПОНАД 700 СІЛЬГОСПВИРОБНИКІВ З УСІЄЇ УКРАЇНИ.

Стратегічна мета – досягнути 100 млн тонн врожаю експортних сільськогосподарських культур, об'єднала прогресивних українських аграріїв під час конференції PRO100 AGRO, що відбулася в рамках партнерської програми Кернел Open Agribusiness.





Конференція PRO100 AGRO стала платформою для отримання нових практичних знань та генерування дієвих ідей для представників сільськогосподарської сфери різних рівнів та напрямків. Під час заходу учасники дізналися про новітні технологічні рішення, спрямовані на зростання врожайності та прибутковості, світові тренди, досвід Кернел, практику застосування технологій точного землеробства, прослухали виступи провідних світових агроекспертів. Тим самим присутні проектували кроки до спільної стратегічної мети – збільшити річний обсяг виробництва зернових та олійних культур в Україні до 100 мільйонів тонн і підняти національну економіку на якісно новий рівень, розвиваючи потенціал ключового постачальника сільськогосподарської продукції на світовий ринок.



**ЄВГЕН
ОСИПОВ**

ГЕНЕРАЛЬНИЙ ДИРЕКТОР
КОМПАНІЇ КЕРНЕЛ

«Ми, аграрії, не є конкурентами один для одного. Ми і Україна в цілому сьогодні конкуруємо з усім світом. Наша перевага в тому, що ми можемо постачати на ринок продукцію високої якості та низької собівартості. Адже все, чого хоче ринок, – споживати і споживати дешево. Тому будь-який продукт, який експортує Україна, повинен бути якісним та недорогим. Глобальна тенденція до зниження витрат на виробництво створила багато нових технологій і підходів, чим успішно користуються компанії зі світовими іменами. Тому низька собівартість – головна ідея агробізнесу і світі і наша найбільша конкурентна перевага.

Ми хочемо, щоб українські аграрії вирощували більше продукції, знижуючи її собівартість. Приклад таких країн, як Бразилія та Аргентина, показує, що, коли сільгоспвиробники обмінюються інформацією і знаннями, впроваджують кращі практики, відбувається зростання врожайності. Саме тому ми запустили багатофункціональний портал для сільгоспвиробників Open Agribusiness. На цьому ресурсі в режимі реального часу можна отримати актуальні закупівельні ціни на зернові та олійні культури, дізнатися умови Форвардної програми Кернел, побачити реальні результати застосування тієї чи іншої технології на полях Компанії і прийняти рішення про доцільність її використання на своєму полі, ознайомитися з провідними світовими аграрними практиками».

За його словами, в агробізнесі повинні розвиватися і бути присутніми всі форми та розміри виробництва. На ринку мають працювати малі, середні та великі компанії. У вибудовуванні якісного партнерства й усвідомленні цінності кожного гравця полягає філософія проекту Кернел Open Agribusiness.

У Кернел впевнені, що на принципах взаємної відкритості компанія й сама буде стрімко розвиватися.



**ОЛЕКСАНДР
ГОЛОВИН**

ДИРЕКТОР ІЗ ЗАКУПІВЕЛЬ
ЗЕРНОВИХ ТА ОЛІЙНИХ
КУЛЬТУР

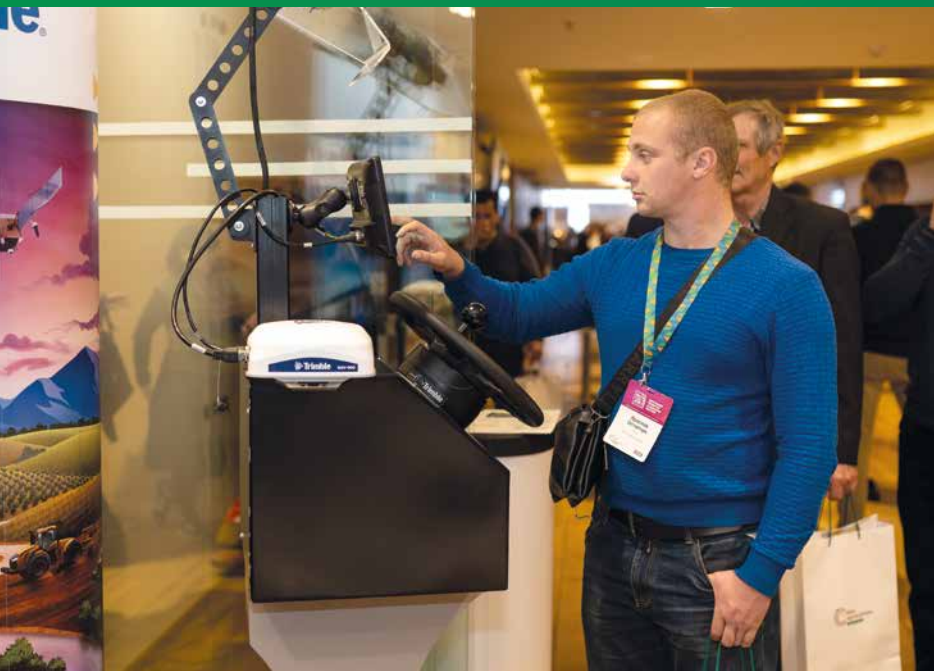
«Ми відкриті для ефективного партнерства і зі свого боку робимо все можливе. В рамках проекту Open Agribusiness було запроваджено Форвардну програму, завдяки якій її учасники можуть отримати часткову передоплату на поставку озимих і ярих зернових та олійних культур. Це дозволить модернізувати їх виробництво, вдосконалити технології обробки землі, збільшити врожайність. Наразі в структурі продажів Кернел 50% займають саме форвардні програми. Якщо в минулому році сума програми складала \$60 млн, то в цьому році компанія збільшує її до \$80 млн. Крім того, всі учасники Форвардної програми отримують унікальну можливість приєднатися до системи супутникового моніторингу полів Cropio. Впродовж терміну дії форвардного договору партнери Кернел зможуть на безоплатній основі здійснювати моніторинг своїх посівів, а також порівнювати їх з полями Кернел та інших виробників у тому ж регіоні».

Тему високої технологічності та інноваційності продовжили на конференції пропозицією використання електронного документообігу у взаємодії з партнерами. Це дозволить проводити операції в зручному форматі з використанням електронного підпису, в тому числі в мобільному форматі у смартфонах. Для демонстрації всіх переваг системи під час конференції було підписано договір з партнером Кернел – директором агрофірми «Дніпро» Леонідом Рисиним.

Продовжилася конференція виступами провідних світових агроекспертів з питань сівозміння, живлення рослин, подолання хвороб. Зокрема, про нові тренди і технології у вирощуванні та обробці соняшнику і кукурудзи розповідали Луїс Карлос Аяонсо (Syngenta, Іспанія) і Антон Штадлер (NU Agrar GmbH, Німеччина). Поділився досвідом подолання хвороб соняшнику Альберто Мартін Санц (Pioneer, Іспанія). Про успішний досвід удобрення культур в Кернел учасники конференції дізналися від Костянтина Шитюка, Керівника служби рослинництва Кернел. Завершив блок рослинництва виступ Аркадія Лунгула, Керівника науково-дослідного відділу Кернел, в якому було окреслено систему науково-дослідного супроводу виробництва в компанії, а також основні результати випробувань технології вирощування соняшнику та кукурудзи в різних регіонах.

Як ефективно користуються здобутками технологічного прогресу в Кернел, розповіли керівники напрямків Агробізнесу компанії. Так тему впровадження високих технологій точного землеробства розкрив Євгеній Сап'юженко, Керівник служби моделювання та моніторингу Кернел.





Про нові тренди у сфері ІТ в агробізнесі учасники могли дізнатись під час виступу Олександра Хижняка, Керівника ІТ проектів Агробізнесу Кернел. Зокрема Олександр презентував присутнім проект #DigitalAgriBusiness – комплексну інформаційну систему управління агровиробництвом, яка є результатом освоєння в Кернел штучного інтелекту і BigData. З можливостями системи супутникового моніторингу Storіo присутніх ознайомив Віталій Андрющенко, Головний технолог служби рослинництва Кернел.

Конференція PRO100 AGRO збрала понад 700 сільгоспвиробників з усієї України. Більша частина присутніх (80 – 85%) – керівники сільгосп підприємств, а також представники аграрних університетів і виробничі партнери компанії Кернел. Для учасників захід став дієвим орієнтиром до наступних кроків у розвитку власних агровиробництв.

ОЛЕГ ШЕВЧЕНКО,
ДИРЕКТОР ТОВ «ЩЕДРЕ ПОЛЕ»

«Ми співпрацюємо з Кернел з 2005 року. Минулого року наше підприємство брало участь у проведенні дослідів щодо підвищення ефективності вирощування соняшнику. Участь в конференції PRO100AGRO вкотре довела, що ми рухаємось у правильному напрямку, використовуючи нові технології, про які йшлося в доповідях спікерів. Ми й самі бачимо результат. Наразі вирішуємо питання щодо підключення та користування системою Storіo. Сподіваюсь, на наступній конференції, яку неодмінно відвідаю, вже зможу поділитись власним першим досвідом.»

ВОЛОДИМИР ЯНУЛК,
ВИКОНАВЧИЙ ДИРЕКТОР СТОВ «ВФ ГУМЕНЕЦЬКЕ»

«Наша співпраця з Кернел є досить тісною та плідною. Відвідавши конференцію, ми мали нагоду порівняти технології виробництва і вже опрацьовуємо кілька ідей щодо вдосконалення наших існуючих. Плануємо приєднатися до платформи Open Agribusiness найближчим часом. Вважаю такі заходи дуже актуальними та корисними для аграріїв різного рівня, адже хоча виступи здебільшого і базувалися на досвіді великих компаній, інформація була донесена доступною мовою і так, щоб її можна було успішно використати для значного покращення виробничої діяльності малих та середніх господарств.»

Крім отримання нових знань, учасники мали можливість познайомитися з партнерами Кернел і їхніми сучасними можливостями, відвідавши стенди в експо-зоні конференції. Серед них – компанія Smart Farming, портал збору і аналізу даних по техніці FieldView, компанія Frenđt, що спеціалізується на точному землеробстві та автоматизації агробізнесу. Також корисну інформацію надавали представники компанії Trіmble, що працює в області розробок систем визначення місця розташування за сигналами супутникових систем глобальної навігації GPS, а також займається розробкою та просуванням геодезичних приладів. Представили стенди і команди «Теко Трейд», що здійснює професійний GPS моніторинг і контроль палива, а також «Метос Україна». Окрім того, серед партнерів-учасників заходу були присутні: компанія «Скок Агро», стартап, який зосередився на вдосконаленні методів вимірювання ущільнення ґрунту, компанія-оператор послуг супутникового моніторингу посівів Storіo, онлайн-сервіс «Вчасно», телекомунікаційна компанія «Київстар».

АНДРІЙ АНДРІЙЧУК,
ДИРЕКТОР КОМПАНІЇ CROPIO

«Аграрії розуміють, що, якщо не змінювати підходи в роботі вже сьогодні, завтра собівартість їхнього виробництва перевищить ринкову ціну. Усвідомлення цього – дуже сильний мотиватор, в тому числі і для впровадження нових технологій. Так, великі компанії мають набагато більше ресурсів і можливостей експериментувати, тестувати, удосконалювати технологію, перевіряти, що працює, що не працює. Тому для сільгоспвиробника співпраця такого формату, який пропонує Кернел на платформі Open Agribusiness – унікальна можливість отримати концентровані результати кропіткої дослідницької роботи без необхідності інвестувати свої кошти і час. Впевнений, що сільгоспвиробники, які навчаться правильно працювати з цією інформацією, стануть чемпіонами по врожайності і прибутковості. Хоча ми нечасто беремо участь в подібних заходах, проте формат PRO100 AGRO як дієвого центру експертизи вважаємо унікальним не лише для України. Розглядаємо подальше партнерство в заданому напрямку».

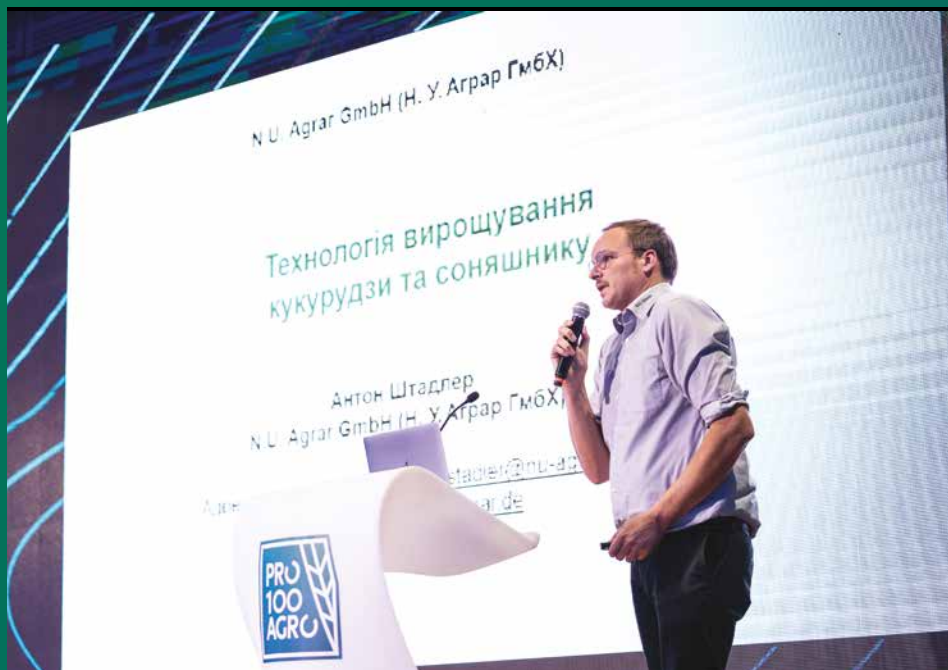
ВІКТОР КОВАЛЕНКО,
ДИРЕКТОР З МАРКЕТИНГУ SMART FARMING

«Якщо оцінювати захід за 10-бальною шкалою, то я сміливо ставлю 10. З компанією Кернел ми співпрацюємо вже більше трьох років, однак у якості партнера конференції Smart Farming виступає вперше. І, як показав досвід, точно не востаннє. Варто відмітити, що сьогодні український фермер вже має основні знання про технології точного землеробства, їхні переваги та можливості. Тому учасники конференції більше цікавилися практичними аспектами – вартістю переобладнання техніки, послугами поставки та аналізу даних, отриманих з різних приладів. Якщо раніше вважалося, що точне землеробство – це дорого, то після подібних заходів аграрії переконуються, що затрати на переоснащення можуть окупитись за один сезон. Тим більше, сучасний фермер вже має доступ і може дозволити собі придбати хай не нову, але досить потужну техніку та навіть переобладнати свій старий трактор. Головне – у цьому є перспективи і вони відкриваються кожному на таких заходах, як PRO100 AGRO».

ВЯЧЕСЛАВ ТРЕТЯК,
РЕГІОНАЛЬНИЙ МЕНЕДЖЕР З ПРОДАЖІВ КОМПАНІЇ TRIMBLE

«З 2014 року ми забезпечуємо Кернел системами паралельного водіння, рішеннями для точного землеробства, включаючи програмне забезпечення. Під час конференції ми вкотре переконались, що ця компанія задає тренди у сільському господарстві країни, адже дізнавшись про досвід Кернел багато учасників прийшли до наших представників з питанням: «Як зробити так само?». Їхня висока активність та зацікавленість говорять про те, що наша аграрна сфера не стоїть на місці і має значний потенціал розвитку. Ми в свою чергу пропонуємо цікаві технологічні рішення для фермерів будь-якого рівня. Про них і розповідали учасникам заходу».

Конференція PRO100 AGRO стала надійною комунікаційною платформою для зустрічі партнерів-аграріїв з усієї України, досвідчених експертів Кернел, а також міжнародних експертів з найкращих світових практик у сфері рослинництва. В найближчій перспективі Кернел додатково розширить комунікаційне покриття українських сільгоспвиробників у рамках партнерської програми Open Agribusiness, забезпечуючи підтримку відкритого діалогу з партнерами-аграріями.



КЕРНЕЛ ЗАПУСТИВ ОНЛАЙН-ПЛАТФОРМУ ДЛЯ АГРАРІЇВ



Портал Open Agribusiness – це перша в Україні комунікаційна платформа для спілкування та нетворкінгу сільгоспвиробників. На цьому ресурсі в режимі реального часу можна отримати актуальні закупівельні ціни на зернові та олійні культури, а також дізнатися умови Форвардної програми Кернел, побачити реальні результати застосування тієї чи іншої технології на полях Компанії

і прийняти рішення про доцільність її використання на своєму полі. Сайт дає можливість познайомитися з провідними світовими аграрними практиками. За допомогою Open Agribusiness партнери Компанії можуть стежити за результатами і врожайністю на полях Кернел та інших учасників програми, що дасть необхідну мотивацію для розвитку власного виробництва.



1000

Партнерських господарств



10

Областей України



1050

Полів



273 000

Га, землі

ОСНОВНІ МОЖЛИВОСТІ ПОРТАЛУ ТА СЕРВІСИ ПРОГРАМИ OPEN AGRIBUSINESS



ЗАКУПІВЕЛЬНІ ЦІНИ НА ЗЕРНОВІ ТА ОЛІЙНІ КУЛЬТУРИ

Оновлення цін на продукцію відбувається онлайн. Користувачам доступний фільтр за культурами, валютою, географією та видом логістики. Крім того, можна скористатися «Історією» для порівняння цін.



АГРОТЕХНОЛОГІЇ

У цьому розділі розміщено інформацію про передові агровиробничі практики, які застосовуються в Компанії. Зараз на платформі доступні технологічні карти вирощування соняшнику на експериментальних полях Агробізнесу Кернел.



ФОРВАРДНА ПРОГРАМА

Дозволяє партнерам отримати фінансування від Компанії для модернізації виробництва, збільшення врожайності тощо. Партнери Кернел можуть ознайомитися з усіма умовами та етапами отримання форвардного фінансування.



МОНІТОРИНГ ПОЛІВ

Всі учасники Форвардної програми отримають унікальну можливість приєднатися до системи супутникового моніторингу полів. На термін дії форвардного договору партнери Кернел зможуть на безоплатній основі здійснювати моніторинг своїх посівів, а також порівнювати їх з полями Кернел у тому ж регіоні.



QR-код на портал
<http://openagribusiness.kernel.ua/>



НОВИНИ СЕКТОРА

Інформаційний блок, який містить інформаційні стрічки з новинами Кернел, аграрними новинами України та світу. Також на сторінці є анонси основних агроподій.



RTK-СТАНЦІЇ

Сервіс коригування GPS-сигналу для коректної роботи автоматизованої техніки на полях.

ПІДКОРЮЮЧИ ХВИЛІ

На гребені хвилі відчували себе учасники Міжфункціональної конференції Департаменту закупівель зернових та олійних культур. Результати минулого маркетингового року вкотре довели, що звання лідера – це вже традиція для Кернел.

З точки зору закупівель період був достатньо успішним. Практично виконаний план із закупівлі насіння соняшника (97,53%) та перевиконаний – по зернових (108,71%). Однак лідерів характеризують не лише досягнення, а й цілі. А вони – дійсно чемпіонські, адже Компанія планує зайняти ключові позиції в кожному напрямку діяльності. Однією зі стратегічних задач Департаменту закупівель є системне подвоєння портового перевантаження продукції в Україні, тобто його збільшення з 4 до 8 млн т. Для цього буде налагоджено ще більш тісну співпрацю з товаровиробниками як головними бізнес-партнерами.



ЄВГЕН ОСИПОВ
ГЕНЕРАЛЬНИЙ ДИРЕКТОР
КОМПАНІЇ КЕРНЕЛ

«Наша глобальна мета – максимально ефективний ланцюг закупівель та скорочення витрат в його межах. Ми прагнемо донести до українського сільгоспвиробника, що готові співпрацювати у прозорих та чесних умовах. Саме тому була розроблена ефективна система форвардного фінансування. Саме тому ми вказуємо закупівельні ціни на продукцію у відкритому доступі на нашому офіційному сайті. Саме тому було здійснено запуск порталу Open

Agribusiness, де ми розкриваємо технологію вирощування культур. Ми хочемо створити всі умови і головне – мотивацію для товаровиробників ставати кращими, більш продуктивними, високотехнологічними. Від цього виграють всі: фермери отримуватимуть більший прибуток від своєї роботи, компанія наростят обсяги переробки, держава вийде на новий рівень ведення сільського господарства. Так, це не проста ціль, але нам це під силу».



ОЛЕКСАНДР ГОЛОВІН
ДИРЕКТОР ІЗ ЗАКУПІВЕЛЬ
ЗЕРНОВИХ ТА ОЛІЙНИХ
КУЛЬТУР

«Кернел – це компанія без гальм у хорошому сенсі. Ми не знаємо, що таке рамки і межі. Ми самі ставимо собі виклики, які цікаво приймати. Про результати такої політики говорять наші позиції в аграрному секторі. Якщо говорити про цілі на наступні сезони, то вони дуже амбітні. Зокрема, до 5 млн т ми плануємо наростити обсяги закупівлі зерна у 2019 – 2020 МР. Щоб досягнути такого показника, у 2018 – 2019 році ми маємо перетнути рубіж у 3 млн т. Що стосується закупівлі насіння соняшника – впродовж періоду до 2020 року ми плануємо вийти на обсяг 4 млн т. Для досягнення поставленої мети нам необхідно включитись у процес і почати діяти вже сьогодні».

Налаштуватися на досягнення поставлених задач учасники змогли під час тимбілдингу. Співна відчуття сили попутного вітру, потужної команди та правильного настрою співробітники Департаменту закупівель змогли під час регати, змагаючись на яхтах. Однак є співробітники, які своє чемпіонське місце виборювали кожного дня впродовж року. Вони якісно виконували свої функції, професійно вирішували поставлені завдання й брали на себе відповідальність за результат роботи. Завдяки цьому було досягнуто високих показників із закупівлі продукції, залученню товаровиробників, на якісному рівні організовано роботу регіональних представництв та освоєно нові регіони. Кожен з них був нагороджений цінним подарунком, бурхливими оваціями та глибокою повагою колег. Чемпіонський титул і почесний кубок за результатами сезону отримав Дніпропетровський офіс, очолюваний раніше Євгеном Шайдуром (сьогодні Євген Шайдур є Керівником підрозділу закупівель в Полтавській, Сумській та Чернігівській обл., – ред.).

Турнір з настільного тенісу, який пройшов наступного дня, остаточно закріпив тему змагання і чемпіонства у свідомості учасників. Завершенням дводенної зустрічі команди Департаменту став майстер-клас з барбекю, де співробітники підрозділу із задоволенням відновили сили для досягнення нових вершин.



ТРАНСФОРМАЦІЇ МАЙБУТНЬОГО

Команди Дивізіонів і Департаментів Кернел зустрілися на щорічних міжфункціональних конференціях

Прийняти виклики сучасної економіки можуть лише фахівці найвищого класу, які не лише якісно виконують свої функції, а й здатні генерувати ефективні рішення на основі фундаментальних знань та розуміння тенденцій. Сприятливим середовищем для підведення спільного знаменника щодо результатів минулого маркетингового року, а також визначення орієнтирів подальшого розвитку Кернел є традиційні Міжфункціональні конференції підрозділів Компанії. Цьогоріч під час заходів співробітники не лише пліч-о-пліч аналізували нові можливості, будували плани, обговорювали перспективи, а й вчилися брати на себе відповідальність, працювати в команді, управляти часом, виявляти таланти та здібності. Кругообіг експертних думок та неординарних ідей, підсилених дружньою атмосферою і гарним настроєм, вилився в потужний заряд мотивації для ефективної роботи кожного учасника. Яким чином народжувалось натхнення рухатись та рухати? Розкриваємо всі деталі.

МАСШТАБУВАННЯ ЦІЛЕЙ

Про трансформації сучасного бізнесу та нові виклики спілкувались учасники Міжфункціональної конференції Дивізіону виробничих активів. Співробітники вперше зібралися в такому складі після входження Департаменту зберігання та Департаменту перевалки товару в порту до структури Дивізіону. Зустрічала гостей сонячна Одеса. Саме з цього регіону розпочинається експортний шлях продукції Кернел у 60 країн світу.

Основний акцент було зроблено на трансформації сучасного аграрного бізнесу. Тепер головною перевагою стає не обсяг отриманого прибутку, а вміння витримувати жорстку конкуренцію.



**ЄВГЕН
ОСИПОВ**
ГЕНЕРАЛЬНИЙ ДИРЕКТОР
КОМПАНІЇ КЕРНЕЛ

«Ми перейшли в інфраструктурний бізнес. Тут нам важливі дві речі. По-перше, щоб якість активів була на порядок вищою, ніж у конкурентів, а весь ланцюг товарообігу від поля до порту був максимально коротким і незатратним. Таким чином, надаючи послугу нашому партнеру-сільгоспвиробнику, ми мотивуємо його до системної співпраці. По-друге, ми прагнемо забезпечити зростання потоку зерна, який буде спрямовуватись на наші елеватори і в наші порти. Потенціал є і він значний, про що говорить урожайність на наших активах, а також результати роботи інших виробників. У зв'язку з цим у рамках проекту Open Agribusiness ми ставимо наступну ціль: Україна має виробляти 100 млн т зерна. Тоді питання завантаження активів взагалі зникне. Принциповим для Кернел є високий рівень надання послуг та побудови відкритих відносин, що дозволить ефективно рухатися далі і реалізовувати наші плани».



**ЮРІЙ
ПУГАЧ**
ДИРЕКТОР З УПРАВЛІННЯ
ВИРОБНИЧИМИ АКТИВАМИ

«У цьому маркетинговому році ми плануємо наростити обсяги по кожному напрямку. Зокрема, збільшити об'єми портового перевантаження продукції на 21%, заготівлі – на 20%, переробки на заводах – на 4%. Якщо говорити про функціональну стратегію, то рух Дивізіону відбуватиметься в напрямках оптимізації витрат, автоматизації процесів, оновлення системи мотивації. Ми фокусуємось на потребах сільгоспвиробників та наших внутрішніх клієнтів».



Закарбувати у пам'яті найкращі миті учасники змогли під час дружньої вечері, де панувала по-справжньому родинна атмосфера, в якій відкрилися зовсім невиробничі таланти. Маєстро вечора – Керівник елеваторів Новий Буг і Трикрати Андрій Ларічев – за роялем, і золотий голос Дивізіону виробничих активів і Департаменту безпеки – Геннадій Супрун. Завершилася зустріч команди Дивізіону екскурсією на Трансбалктермінал.

Талановиті та амбітні співробітники Дивізіону виробничих активів відкрили нову сторінку в переліку майбутніх перемог.



БРЕНДИ – В ТРЕНДИ

Лідери не зупиняються на досягнутому, тому цьогогоріч вперше зібралися у форматі Міжфункціональної конференції команди Департаменту маркетингу та продажів фасованої продукції. Підводячи підсумки минулого маркетингового року, співробітникам підрозділу було чим пишатися, адже завдяки приросту реалізації бутильованої олії в межах країни та закордоном було перевиконано план показника прибутковості на 35% і 69% відповідно. Зважаючи на загальну тенденцію зростання обсягу ринку соняшникової олії, потенціал збільшується і головне завдання – використати його максимально. У Кернел вже є план реалізації цієї задачі, який передбачає підвищення об'ємів рафінації та фасування продукції, введення нових потужностей та повне завантаження команди.



**СЕРГІЙ
НЕРОЖИН**

ДИРЕКТОР З МАРКЕТИНГУ
ТА ПРОДАЖІВ ФАСОВАНОЇ
ПРОДУКЦІЇ

«Бути першим завжди важко, але ефект того вартий. Ми є найбільшим виробником та експортером соняшникової олії, що зобов'язує нас тримати руку на пульсі останніх тенденцій, а ще краще – їх задавати. Ми беремо чіткий курс на розвиток власних брендів, концентруючись на додатковій дохідності від продажу продукції. Сильний бренд – це незалежність від кон'юнктури, можливість ефективного планування, висока дохідність. Це – наша найкраща інвестиція в майбутнє. Звісно, ми на 100% впевнені в синергетичному ефекті, активній взаємодії всіх підрозділів Компанії і, як результат, спільному досягненні нашої місії».

Поглянути на процеси реалізації з іншого боку учасники Конференції мали можливість під час тренінгу «Психологія продажів». Завдяки збільшенню мотивації співробітників, усвідомлення ними цінностей і переваг Компанії, в якій вони працюють, окреслені цілі стали чітким переліком дій. Визначення власної ефективності, а також участь в бізнес-іграх дозволили більш ефективно визначити роль кожного в бізнес-процесах та його професійні таланти для виконання поставлених задач.

Сюрпризом для присутніх став танцювальний майстер-клас, де учасники проявили свої творчі здібності, готовність експериментувати та щиро насолоджуватись процесом навчання. Тож кроки до лідерства неодмінно будуть легкими і натхненними.



ФІНАНСИ В «ОНЛАЙН»

Початок Міжфункціональної конференції Фінансового департаменту задав високу планку. Аналіз тенденцій минулих маркетингових років показав позитивну динаміку обсягів виробництва по кожному напрямку діяльності Компанії. У планах – підтримувати високий темп зростання за рахунок оптимізації бізнес-процесів, залучення нових виробничих потужностей, розширення експортних продажів та підвищення ефективності логістики.

Автоматизація впевнено набирає обертів у кожній сфері фінансових відносин та діяльності Компанії. Мета виправдовує зусилля – якісна та оперативна фінансова звітність, прозорий облік, електронний документообіг, своєчасний контроль стають ґрунтовними передумовами ефективних управлінських рішень, що рухають команду

до успіху, а Кернел – до числа агролідерів. Спікери конференції підкреслили, що завдяки скороченню часу на збір та обробку даних у співробітників з'являється можливість детальніше вивчити ситуацію, прорахувати і попередити можливі ризики, напрацювати альтернативні варіанти вирішення поставлених задач. Тобто використати свій професійний потенціал максимально продуктивно.

Яскравим завершенням заходу став тимблдинг «Навколо світу». Більше 100 учасників разом «відвідали» різні країни, отримуючи візи за виконані завдання. В ході програми фінансисти змогли проявити свої найкращі якості: винахідливість, спритність, вправність, стійкість, вміння приймати командні рішення і формувати стратегію для досягнення спільної мети. А оскільки

пари команд змагалися на швидкість виконання завдань, учасникам довелося ще й підвищувати ефективність командної взаємодії, щоб дістати заповітні візи.

Залишила найтепліші враження й «павутина» зв'язків, яку учасники сплели під час вовняного тимблдингу. Обмінюючись барвистими клубками ниток, вони відтворили модель комунікацій у команді, яка демонструє непересічне значення ефективної і дружньої взаємодії, надійних контактів з кожним гравцем. Таким чином, кожен отримав можливість краще зрозуміти контекст своєї роботи, окреслити власні цілі на основі загальної стратегії, а також зарядитись мотивацією для їх досягнення.



**АНАСТАСІЯ
УСАЧОВА**
ФІНАНСОВИЙ
ДИРЕКТОР

«Команда Фінансового Департаменту завжди відрізнялась якістю підтримки прийняття бізнес-рішень. Ми плануємо зробити значний ривок, трансформуючи

свої погляди на джерела ефективності, процеси планування, обліку, контролю. Особливу увагу буде приділено вдосконаленню системи бухгалтерського обліку – методології, оперативності, побудові процесів. Це – єдине джерело інформації для формування усіх видів звітності, у тому числі управлінської, тому задача є глобальною і спільною. Також задля уникнення складнощів міжфункціональної комунікації, яка має місце згідно з результатами опитування персоналу, Фінансо-

вий департамент бере на себе функцію послідовника і активного носія філософії «Чужої шайби не буває», що передбачає готовність виходити за рамки своїх посадових обов'язків, долучатися до проектів колег, різнобічно підходити до поставлених цілей. Цим ми забезпечуємо орієнтацію на потреби внутрішнього клієнта, оперативне реагування на термінові задачі, активний обмін досвідом і знаннями, а також стимулюємо підтримку ідей колег з прорахунками оптимальних варіантів їх реалізації».



ЮРИДИЧНІ АРГУМЕНТИ



Як оперативно реагувати на зміни в бізнес-середовищі та адаптувати до них процеси в Компанії, залишаючись у правовому полі, обговорювала команда Юридичного департаменту. Ключовим інструментом визначено чітку регламентацію на всіх рівнях за активної участі кожного співробітника. Впродовж звітного періоду було успішно розпочато оптимізацію кількості юридичних осіб, що включає реорганізацію кластерів та власне юридичних одиниць.

Для оперативного реагування на місцях у березні цього року було засновано адвокатське об'єднання «Правничка колегія», мета діяльності якого – забезпечення здійснення захисту, представництва та надання інших видів правової допомоги на професійній основі. Адвокати мають статус партнерів і закріплені за підприємствами Компанії за територіальним принципом, що дозволяє, за потреби, своєчасно долучитись до вирішення питань.



ВІКТОРІЯ ЛУК'ЯНЕНКО
ДИРЕКТОР З ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

«Ми впевнені, що оптимізація – це не проблема, а спосіб її вирішення. З усією відповідальністю ми підійшли до правового забезпечення даного процесу і вже маємо перші результати, серед яких – зростання організаційної ефективності та рівня персональної відповідальності співробітників. Дотримуючись трендів технологічності бізнесу, продовжуємо виводити систему формування та погодження договорів у систему онлайн. Актуальним лишається й питання взаємодії з іншими підрозділами, над вирішенням яких ми працюємо всією командою».

Цілі – зрозумілі, а де ж взяти нахнення? Допоміг відновити та наповнити внутрішні ресурси Олександр Олешко, бізнес-тренер, викладач акторської майстерності та практикуючий психолог. Тренінг «Антивигорання» перевернув уявлення як учасників, так і фасилітатора про те, якими творчими й активними можуть бути юристи. Енергія, легкість та задоволення переросли в ефективну командну роботу під час тимблдингу «Навколо світу». Обмінюючись знаннями і досвідом, співробітники виконали всі завдання та здійснили три віртуальні чартерні рейси до різних країн. Після насиченої програми кожен мав змогу поділитися враженнями у затишній атмосфері біля багаття.

БІЗНЕС У ЦИФРІ



Особливою цього року була Міжфункціональна конференція Департаменту інформаційних технологій: не лише тому, що відбулася вперше, а й тому, що за останні два роки ІТ-інфраструктура Компанії вийшла на принципово новий рівень. ІТ команда Кернел перейшла до якісної системної інтеграції новітніх програм у кожен напрямок діяльності. Таким чином, зусиллями ІТ-служби всіх співробітників було забезпечено зручним та мобільним робочим місцем, тобто можливістю працювати поза офісом, використовуючи звичні гаджети і сервіси Office 365. Великий ривок був здійснений в напрямку автоматизації бізнес-процесів. Зокрема, з'явилися програмні продукти для вирішення питань з бюджетування, консолідації фінансової звітності. У кожному векторі діяльності почали активно використовуватися хмарні сервіси, що дозволило відійти від застарілої потреби закупівлі додаткового обладнання для обробки та зберігання інформації.

Наразі на етапі впровадження перебуває низка проектів, спрямованих на стандартизацію процесів управління грошовими потоками, логістики, закупівель, взаєморозрахунків з контрагентами.



АНДРІЙ ПІШИЙ
ДИРЕКТОР З ІТ

«Оскільки Кернел входить до числа світових лідерів аграрного сектора, ми завжди ставимо собі надвисоку планку. За минулі роки у сфері ІТ-супроводу ми досягли багатьох цілей і це лише початок. Наступні два роки наші співробітники налаштовані попрацювати ще більш продуктивно, щоб виконати стратегічний план та повною мірою впровадити політику управління безперервністю бізнесу. Завдяки цьому ми уникнемо впливу будь-яких зовнішніх і внутрішніх факторів на бізнес-процеси Компанії і забезпечимо максимальну її функціональність. Також вагомим результатом стане стрімке зростання продуктивності роботи внутрішніх користувачів і, відповідно, виконання бізнес-операцій».

Поспілкувались поза межами офісної атмосфери і в неформальній обстановці учасники змогли під час майстер-класу з барбекю, що став надихаючим завершенням Конференції.



РЕПУТАЦІЙНИЙ АКТИВІСТ

Оркестр і фанфари, серйозні конкуренти і беззаперечна перемога! Другий рік поспіль Кернел стає аграрним лідером національного рейтингу «Репутаційні активісти». Рейтинг опублікував журнал «Фокус».



ОКСАНА КОВАЛЬ
КЕРІВНИК ДЕПАРТАМЕНТУ
КОМУНІКАЦІЙ, PR TA GR

«Репутація – це нематеріальний актив Компанії, який визначає динаміку розвитку Кернел, її інвестиційну привабливість та лідируючі позиції на ринках, впливає на прибутковість, приваблює та утримує співробітників, забезпечує довіру контрагентів. Це думка про компанію, яка формується на перетині зовнішніх комунікацій і досвіду взаємодії стейкхолдерів з компанією.

Сьогодні за допомогою інтернету можна не тільки безпосередньо взаємодіяти з аудиторією, але і подолати кризу недовіри. Увага до ряду інструментів комплексного управління репутацією в онлайн-полі допомагає Кернел зміцнювати репутаційний профіль Компанії в мережі».

ФОРМУВАННЯ HR-БРЕНДА КОМПАНІЇ

За даними Harvard Business Review, причиною 80% репутаційних криз у бізнесі стають співробітники компанії. Відповідно, найважливіший ресурс в управлінні корпоративною репутацією – команда. Саме вона є «носієм» і адвокатом репутації. Більшість співробітників має акаунти в соціальних мережах, як мінімум половина з них – постійно активні. Правильна мотивація, корпоративна культура, в якій живуть співробітники, підтримка командного духу, безпосередня участь у розвитку HR-бренда в разі підвищують лояльність співробітників, а через них – потенційних співробітників, партнерів-клієнтів і контрагентів.

ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ ЗОВНІШНІХ КОМУНІКАЦІЙ

В останні роки в українському медіа-просторі спостерігається криза довіри до ЗМІ. Як наслідок – думка 67% громадськості формується з онлайн-новин та стрічки у Facebook. Діджитал-канали – найпопулярніші, швидкі і дієві способи здійснення впливу на думку громадськості і репутацію компанії. Тому Кернел представлений в усіх основних соціальних мережах і на популярних інтернет-майданчиках, при цьому співробітники Компанії є адвокатами бренду. Наприклад, контент у Facebook-групі «Ми – це Кернел» генерують самі підписники, тобто співробітники.

ORM (ONLINE REPUTATION MANAGEMENT)

В онлайн-режимі 24/7 проводиться моніторинг контенту про Кернел. За допомогою спеціальної аналітичної платформи відстежуються згадування в ЗМІ і соцмережах.

Сучасні моніторингові системи дають можливість відслідковувати в тому числі коментарі у соцмережах, думки користувачів на різних ресурсах і відгуки контрагентів на онлайн-майданчиках.

Це дозволяє оцінити тональність інформації, своєчасно визначити проблему і прийняти рішення стосовно реагування на неї.

РЕАКЦІЯ НА ОНЛАЙН-КРИТИКУ

Інтернет дає можливість кожному висловити своє ставлення до компанії. Люди більш охоче критикують, ніж хвалять, тому важливо вміти правильно оцінювати негатив, систематизувати і класифікувати його. У Кернел діють три основних правила протидії негативу.

Перше: не з усіма негативними відгуками слід боротися. Конструктивну критику потрібно брати до уваги. Вона може стати стимулом для розвитку і якісних змін.

Друге: важливо створювати стійку репутацію, яка зможе протистояти негативним зовнішнім впливам. Медійні «пожежі» будуть завжди, але їх можна мінімізувати через системний підхід до управління репутаційними ризиками.

Третє: формувати інформаційне поле, в якому місце для домислів і чуток зведено до мінімуму. Для цього корпоративний сайт Кернел було наповнено детальною інформацією про всі напрями діяльності, бренди, менеджмент, довгострокову стратегію та цілі, представлено фінансову інформацію, розміщено доступний медіаконтент.



РЕЙТИНГ ЛІДЕРІВ З РЕПУТАЦІЇ

№1 **KERNEL**

АГРОБІЗНЕС КЕРНЕЛ СПЛАТИВ 1 МЛРД 200 МЛН ПОДАТКІВ

Сучасний бізнес, з яким би напрямком діяльності він не був пов'язаний, повинен бути соціально відповідальним та свідомим. Тим більше, коли мова йде про сільське господарство.

У поняття рівня свідомості аграрія сьогодні закладається кілька складових. Серед них – сумлінна сплата податків, дотримання норм чинного законодавства, інвестиції в соціальну сферу сіл, створення робочих місць та виплата заробітної плати, а також забезпечення гідних умов праці співробітників і турбота про навколишнє середовище.

Насправді тих сільгоспвиробників, які дотримуються вищеперахованих домінант, можна перелічити по пальцях. Проте до їхнього переліку з упевненістю можна зарахувати агропідприємства компанії Кернел.

Саме сумлінне наповнення місцевих та державного бюджетів дозволяє забезпечувати виконання державою своїх функцій. Це безперерйна робота ФАПів, амбулаторій, лікарень, шкіл та дитячих садочків, бібліотек і закладів культури, благоустрій населених пунктів – якісні дороги, водопостачання та освітлення, а ще – вчасна виплата пенсій.

За підсумками 2018 року компанія Кернел сплатила 1 млрд 800 млн грн податкових коштів до місцевих та державного бюджетів, з них агропідприємства Компанії – 1 млрд 200 млн грн податків.



1 МЛРД 200 МЛН =



дохідна частина бюджетів 874 населених пунктів, які формуються за рахунок податків Кернел



місячна пенсія для 650 000 пенсіонерів

МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ

927 мли 390 тис.

ДЕРЖАВНИЙ БЮДЖЕТ

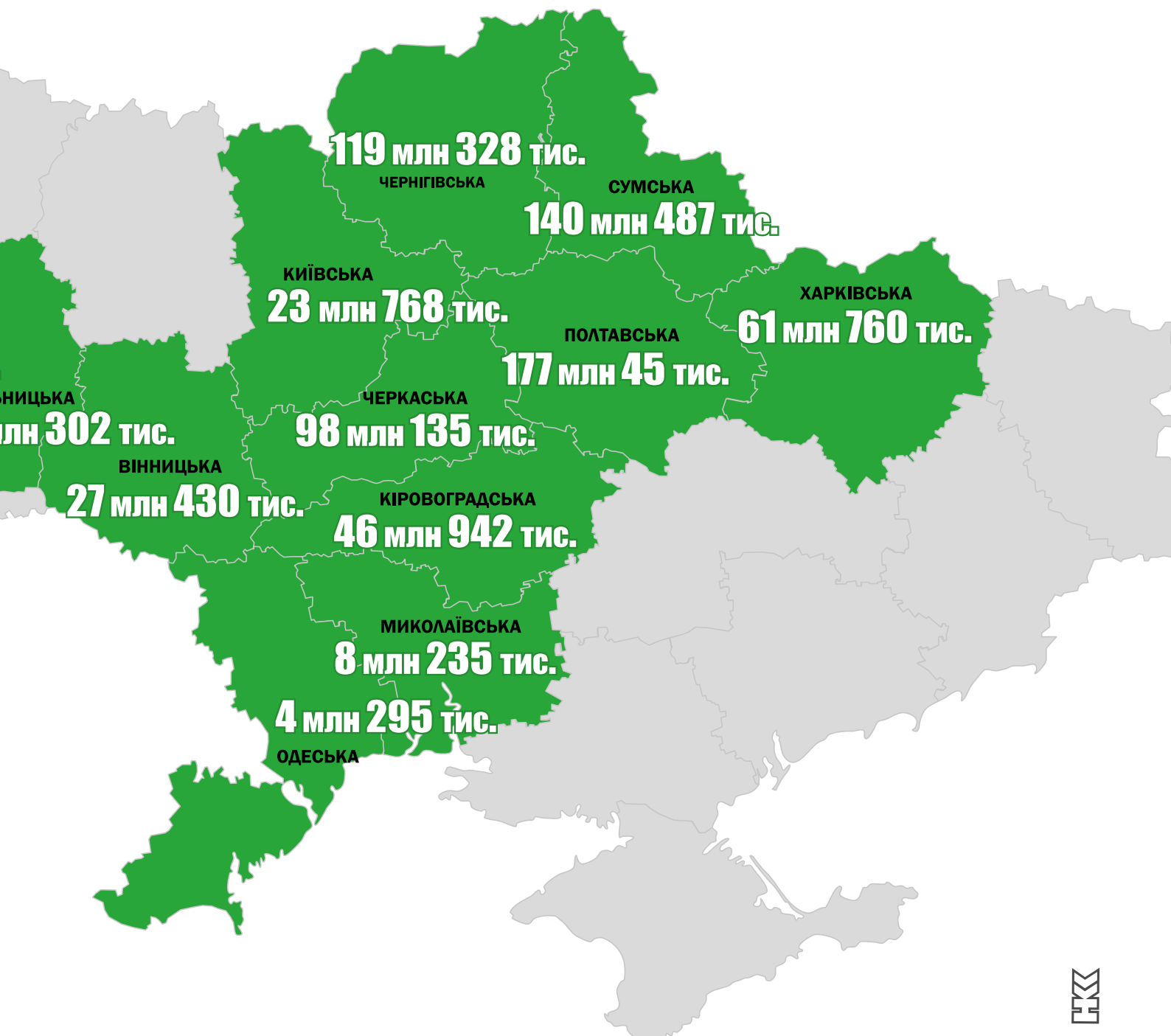
305 мли 485 тис.

ХИБНЕ ТРАКТУВАННЯ:

- ❌ Держава підвищила пенсію
- ❌ За державні кошти
- ❌ Держава заплатила за навчання
- ❌ Безкоштовно
- ❌ Держава подбає

НАСПРАВДІ:

- ✅ Завдяки платникам податків наповнюється Пенсійний фонд
- ✅ За кошти платників податків
- ✅ Платники податків просубсидіювали заклади освіти
- ✅ Сплачено за рахунок платників податків
- ✅ Подбають українці, які сплачують податки



СОЦІАЛЬНЕ ІНВЕСТИРСТВО: 43 МЛН ГРИВЕНЬ НА РОЗВИ

У 2018 році агропідприємства Кернел та БФ «Разом з Кернел» активно фінансували соціальні проекти, спрямовані на створення комфортних умов проживання в українських селах.

Значиму допомогу отримали сільська освіта, медицина, культура, спорт, благоустрій та інфраструктура. Також надавалася адресна допомога місцевим мешканцям.



ОКСАНА СВОІВОЛІНА
ПРОВІДНИЙ МЕНЕДЖЕР З СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

«Кожного дня проект за проектом Кернел покращує якість життя регіонів присутності. Соціальна політика Кернел будується на відкритому та прозорому діалозі із співробітниками, орендодавцями,

1 млн грн

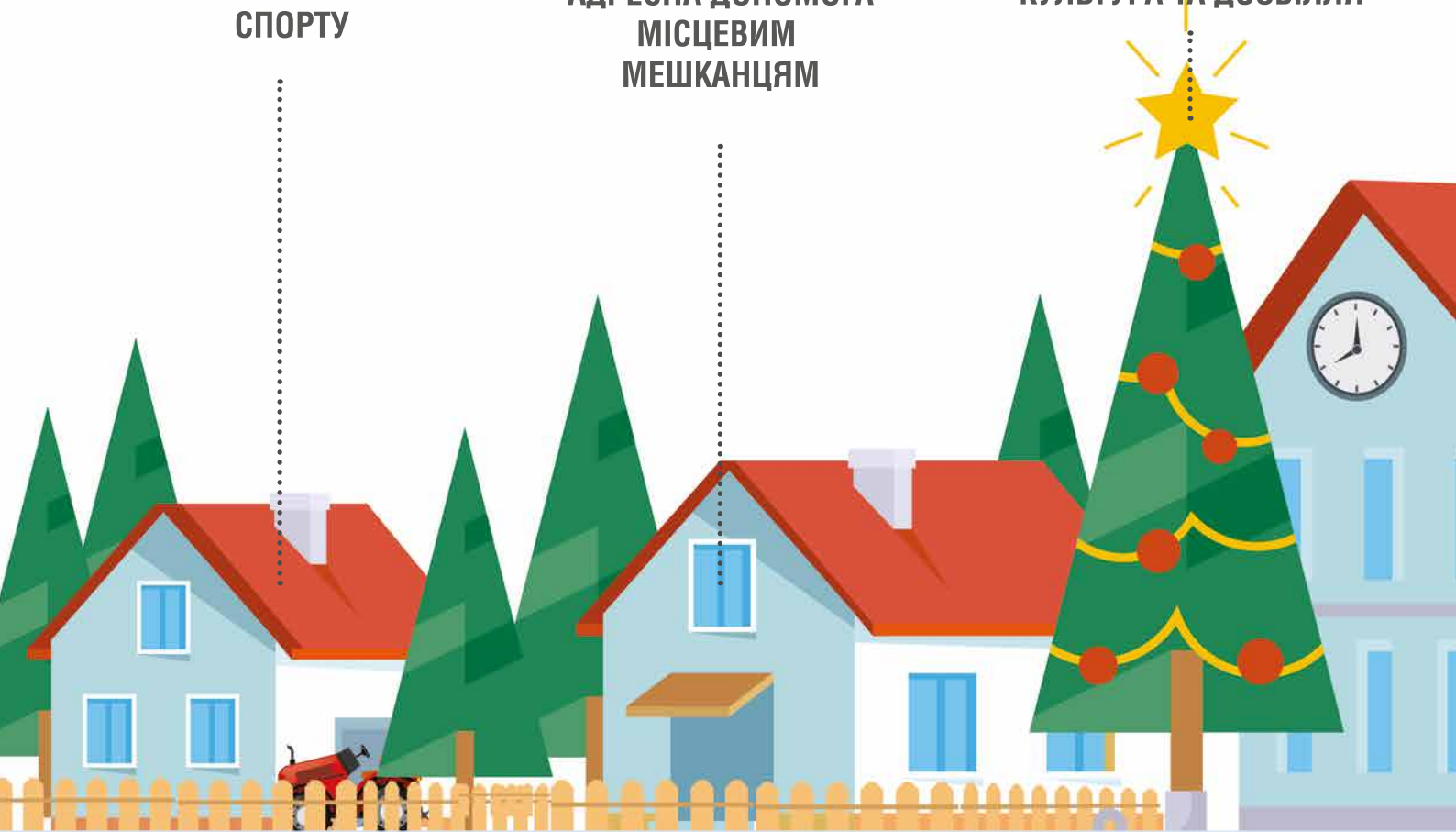
РОЗВИТОК
СПОРТУ

8,5 млн грн

АДРЕСНА ДОПОМОГА
МІСЦЕВИМ
МЕШКАНЦЯМ

3 млн грн

КУЛЬТУРА ТА ДОЗВІЛЛЯ



КЕРНЕЛ СПРЯМУВАВ ПОТОК УКРАЇНСЬКИХ СІЛ

мешканцями сіл та очільниками громад. А діалог, як відомо, – один з найкращих інструментів вирішення будь-яких проблем. Регіональні команди Агробізнесу завжди тримають руку на пульсі потреб місцевих громад, наші колеги кожного року долають десятки тисяч кілометрів та об'їжджають сотні сіл для того, щоб визначити, який проект найбільш значущий для всіх мешканців, щоб знайти найкращого підрядника для реалізації та залучити місцеві громади до втілення ідей.

У 2018 році Кернел продовжував змінювати українські села на краще завдяки соціальним ініціативам – розвиток освіти, спорту, культури та дозвілля, покращення інфраструктури сіл та адресна допомога місцевим мешканцям. Ми ремонтували школи, відкривали дитячі майданчики, ремонтували дороги, інфраструктурні об'єкти, допомагали в організації обслуговуючих кооперативів в селах та інше.

В цілому реалізовано більше тисячі корисних проектів. Гарних справ багато не буває, тож плануємо нові цікаві проекти».

1 млн грн

ОХОРОНА ЗДОРОВ'Я

8,5 млн грн

ОСВІТА

17,5 млн грн

**БЛАГОУСТРІЙ СІЛ
ТА МІСТЕЧОК**

3,5 млн грн

**ІНІЦІАТИВИ
МІСЦЕВИХ
МЕШКАНЦІВ З
РОЗВИТКУ СІЛ**



«Зелена» енергія Кернел

КОМПАНІЯ ЗБІЛЬШИЛА ОБСЯГ ІНВЕСТИЦІЙ У ПРОЕКТИ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ

Потужності з виробництва альтернативної енергії в Кернел невідмінно ростуть. Компанія підвищує енергоефективність своїх виробничих активів та оптимізує використання природних ресурсів. Упродовж наступних трьох років у «зелені» проекти Кернел буде інвестовано понад \$150 млн.

В умовах підвищення тарифів на традиційні види палива, питання енергонезалежності виробників набуває все більшої актуальності. Особливо це стосується учасників аграрного ринку, адже завдяки предмету діяльності доступну енергію вони мають практично «під руками». Відходи виробництва можна ефективно використовувати і перетворювати на прибуток.

Кернел вдалося поєднати економічний та екологічний ефекти, запровадивши «зелені» технології на виробничих

активах. Зокрема, для оптимізації використання енергоресурсів на всіх олійноекстракційних заводах Компанії використовують котли, які спалюють лузгу соняшника, щоб генерувати пару, необхідну для переробки соняшника.

Один із заводів також оснащений когенераційною установкою, що дозволяє постачати зелену енергію в мережу. Спалювання лузги у котлах потужністю від 10 до 17 МВт дозволяє щорічно економити близько 72 млн кубометрів газу.



**ЮРІЙ
ПУГАЧ**

ДИРЕКТОР З УПРАВЛІННЯ
ВИРОБНИЧИМИ АКТИВАМИ

«Ми не можемо залишатися осторонь розвитку альтернативної енергетики на українському ринку. Раціонально використовуючи наявний у Компанії ресурс, ми не лише уникнемо енергетичних ризиків, а й отримуємо можливість отримати додатковий прибуток. Підвищується конкурентність виробництва без шкоди довкіллю.»



Завдяки використанню «зелених» технологій на заводах Кернел досягли найнижчого показника – 1,4 гігаджоула енергії на переробку однієї тонни соняшникового насіння, скоротивши енергоємність на 10%.



**ВАЛЕРІЙ
СИРОМОЛОТ**

КЕРІВНИК СЛУЖБИ
ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

«У 2018 ФР ми зменшили розподіл споживання природного газу, замінивши газову сушильну установку на Вовчанському заводі на парову. Покращення у сфері енергоефективності відбулося і на зернових елеваторах. Хоча показники загального енергоспоживання порівняно з минулим роком виростили на 7%, ми витратили на 10% менше енергії на один тонно-процент висушеного зерна. На одному з наших елеваторів ми запустили тестовий проект, замінивши сушильне обладнання, яке працює на дизельному пальному, на таке, що працює на спалюванні відходів, у тому числі лузги соняшникового насіння».

У 2017 році на Кононівському елеваторі було встановлено теплогенератор для отримання гарячого повітря виробництва компанії TEFF тепловою потужністю 4 МВт. Вартість генератора склала \$200 тис., проект було реалізовано за 6 місяців. Термін його окупності – менше 5 років. В якості палива для теплогенератора використовуються відходи, отримані при очищенні зернових культур, тому Компанія за рахунок економії дизельного палива знизил витрати на сушку зерна на \$50 тис. на рік.



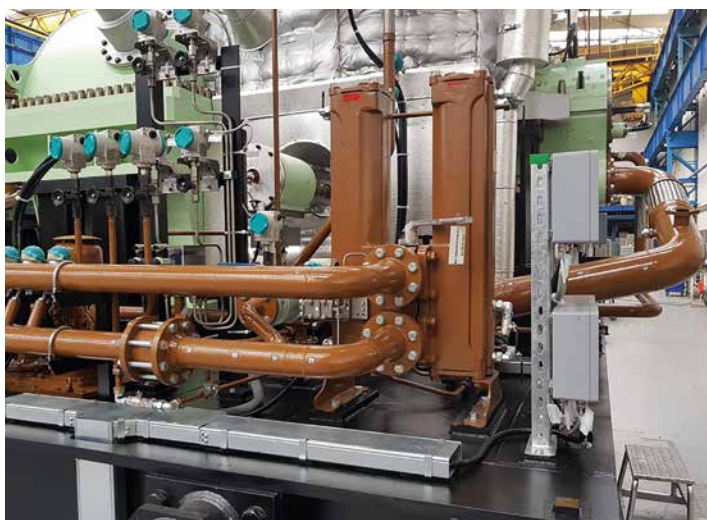
**ІВАН
БОБОШКО**

КЕРІВНИК ВІДДІЛУ
ЕНЕРГОМЕНЕДЖМЕНТУ І
КВПТАА

«Упродовж наступних трьох років Кернел інвестує в проекти «зеленої енергетики» більше \$150 млн. Зокрема, на Кропивницькому ОЕЗ існуюча турбіна буде замінена на більш ефективну компанії Siemens (Німеччина). Виробництво електроенергії сягатиме 7 МВт, що в кілька разів перевищує нинішній показник. На

Вовчанському, Полтавському, Придніпровському, Бандурському олійноекстракційних заводах і на Українській Чорноморської Індустрії протягом двох років будуть встановлені нові енергетичні котли, а також турбогенератори електричною потужністю від 8 до 25 МВт. На Старокостянтинівському заводі, що наразі проектується і буде найбільшим олійноекстракційним заводом в Україні, також передбачається установка енергетичних котлів (Vyncke) і турбогенератора потужністю до 25 МВт (MAN Turbomachinery)».

На елеваторах Компанії планується подальше впровадження проектів з установки теплогенераторів, що використовують в якості палива відходи від очищення зерна. За рахунок цього зменшаться обсяги споживання природного газу і дизельного палива. Крім того, Дивізіон виробничих активів розглядає можливість використання для виробничих і побутових потреб інших альтернативних джерел енергії, зокрема сонячної енергії.



КЕРНЕЛ ЗБІЛЬШИТЬ СВОЮ ЧАСТКУ НА РИНКУ СОНЯШНИКОВОЇ ОЛІЇ

Полтавський олійноекстракційний завод Кернел пройшов соціальний аудит на відповідність Кодексу поведінки BSCI (Ініціатива з соціальної відповідальності бізнесу). Він відкриває перед Компанією можливість для збільшення частки олії власного виробництва на світовому ринку за рахунок співпраці з найбільшими європейськими рітейлерами.

Розповсюджений у Європі соціальний аудит, на відміну від фінансових та виробничих, для українського ринку поки що новий. Його мета – підтвердити дотримання прав людини при виробництві продукції конкретного бренду. Аудит BSCI дозволяє світовим партнерам Кернел, що імпортують продукцію Компанії, пересвідчитися у належних умовах праці на наших підприємствах, забезпеченні соціальних інтересів співробітників та дотриманні етичних норм.

Світові торгові компанії-лідери дуже серйозно ставляться до захисту та підтримки своєї репутації, і задля зниження власних ризиків обирають для співпраці лише тих постачальників, які створюють належні умови праці для персоналу виробництв. Кернел співпрацює з найбільш відомими міжнародними торговельними мереж, і для участі в їхніх тендерах Компанія мала підтвердити свою соціальну відповідальність, як виробника.

За результатами соціального аудиту Полтавський ОЕЗ отримав оцінку «А», еквівалентну українському «відмінно».



СЕРГІЙ ДАНИЛЬЧЕНКО
ДИРЕКТОР ПОЛТАВСЬКОГО ОЕЗ

«Ми відповідально підходимо до формування та підтримки команди. Ми поважаємо права співробітників, забороняємо дитячу та примусову працю, а також дбайливо ставимося до навколишнього середовища та його ресурсів. Ми не лише говоримо про ці цінності, а й впроваджуємо їх, беручи на себе зобов'язання перед командою та спільнотою регіону».

Насамперед відповідність заводу міжнародним соціальним стандартам відкриває перед Компанією нові маркетингові можливості.



АНДРІЙ ПОЛЯКОВ
КЕРІВНИК ВІДДІЛУ ЕКСПОРТУ БУТИЛЬОВАНОЇ ОЛІЇ

«Пройшовши аудит BSCI, ми демонструємо, що для нас важливими є соціальна відповідальність та етична стійкість. Це зміцнює довіру до нашої Компанії з боку замовників і бізнес-партнерів. Зокрема аудит BSCI дозволяє нам стати учасником платформ співробітництва з найбільшими рітейлерами та міжнародними групами закупівель, зацікавлених у поставках якісної олії від надійного партнера».

Соціальний аудит провела компанія Bureau Veritas – світовий лідер у галузі сертифікації. Експерти перевірили завод одразу за показниками в 13 категоріях: від техніки безпеки на виробництві до соціальної захищеності співробітників.



ОЛЕНА БОГУШЕВА
ПРОВІДНИЙ МЕНЕДЖЕР З УПРАВЛІННЯ СИСТЕМАМИ ЯКОСТІ

«Щоб отримати позитивний висновок, завод мав відповідати широкому колу міжнародних та національних стандартів. Під час аудиту, який тривав 4 дні, ми засвідчили виконання вимог Загальної Декларації ООН про права людини, Кодексу поведінки BSCI, діючих законодавчих норм щодо охорони праці, попередження примусової та дитячої праці, дискримінації та ін. Крім того, ми довели, що правил соціальної відповідальності дотримується не тільки Полтавський ОЕЗ, але і його контрагенти».



BSCI (Business Social Compliance initiative) – міжнародна Ініціатива Соціальної Відповідальності Бізнесу і європейська платформа для комерційних підприємств (промислових компаній, рітейлерів та імпортерів), створена Асоціацією Зовнішньої Торгівлі. Ініціативу підтримали вже понад 5000 міжнародних корпорацій, які вимагають від своїх постачальників підтвердження дотримання умов Кодексу BSCI.

Кодекс BSCI

Загалом у рамках Ініціативи з соціальної відповідальності бізнесу Полтавський ОЕЗ дотримується наступних принципів кодексу поведінки BSCI.

Принципи BSCI



Право свободи асоціацій і колективних договорів

Наше підприємство поважає право співробітників на створення профспілок або інших асоціацій, а також ведення колективних переговорів



Відсутність дискримінації

Наше підприємство надає рівні можливості і не дискримінує співробітників



Чесна винагорода

Наше підприємство поважає право співробітників на отримання справедливої винагороди



Нормований робочий день

Наше підприємство дотримується закону про нормування робочого часу



Техніка безпеки

Наше підприємство забезпечує здорове та безпечне середовище, оцінює ризик і вживає необхідних заходів для їх усунення або скорочення



Відсутність дитячої праці

Наше підприємство не наймає співробітників нижче мінімального юридичного віку



Захист неповнолітніх співробітників

Наше підприємство дотримується норм трудового законодавства, що захищають права неповнолітніх співробітників



Офіційне працевлаштування

Наше підприємство працевлаштовує співробітників відповідно до Кодексу законів про працю



Відсутність підневільної праці

Наше підприємство не займається ніякими формами примусового виконання обов'язків



Захист навколишнього середовища

Наше підприємство вживає необхідних заходів для збереження навколишнього середовища



Етична ділова поведінка

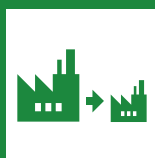
Наше підприємство не терпить жодних корупційних дій, вимагань, розкрадання або хабарництва

BSCI Підхід



Дотримання кодексу

Наше підприємство зобов'язане захищати права співробітників відповідно до Кодексу законів про працю та кодексу BSCI



Управління ланцюжком постачання і каскадний ефект

Наше підприємство використовує принципи BSCI для впливу на інших ділових партнерів



Залученість співробітників і захист

Наше підприємство інформує співробітників про їхні права та обов'язки



Механізм розгляду скарг

Наше підприємство має систему збору скарг і пропозицій від співробітників

ТРАНСБАЛКТЕРМІНАЛ ПОЧАВ ПРИЙМАТИ СУДНА КЛАСУ OVER-PANAMAХ

Безкінечно можна дивитися на три речі: як горить вогонь, як тече вода і як Трансбалктермінал встановлює рекорд за рекордом. Команда термінала вперше провела взимку 2018 року завантаження суден класу over-panamax з шириною 36,8 метрів! Це найбільш широкі судна, які коли-небудь вдавалося прийняти на ТБТ. Завантаження всієї партії зерна, а це 68,7 тис. тонн, проводилося суднонавантажувальною машиною без необхідності подальшого довантаження на рейді. Історичну подію команда підприємства фільмувала дроном. Ідеальна геометрія окремих кадрів зачаровує!

Нові можливості із обробки великотоннажних суден відкрились перед ТБТ завдяки введенню в експлуатацію унікальної суднонавантажувальної машини, аналогів якій немає в жодному українському терміналі. Вона повністю розроблена українськими фахівцями спеціально для ТБТ з урахуванням ідей спеціалістів підприємства.



**ЮРІЙ
КІЗЛЕВИЧ**
ДИРЕКТОР
ТРАНСБАЛКТЕРМІНАЛА

«Після встановлення нової машини обидва причали, що знаходяться в операторстві ТБТ, можуть одночасно приймати великотонажні судна. Крім того, термінал позбувся «мертвої» зони протяжністю 30 м між причалами №№16 і 17. Машина має виліт близько 50 метрів від осі обертання і є повноповоротною: +90° та -90° до осі причалу. Управління здійснюється за допомогою програмованого контролера – всі дані

виводяться на дисплей оператора. Сама система має такі ж принципи, що використовуються в інших машинах, завдяки чому не довелося витратити час на навчання персоналу.

Зараз команда ТБТ продовжує системну роботу зі збільшення потужностей перевалки зерна. Цьогоріч у межах модернізації ми плануємо впровадити ще кілька інвестиційних проектів. Зокрема, перехід зі скребкових конвеєрів на стрічкові з більшою продуктивністю. Це транспортне обладнання з мінімальними енергоспоживанням та експлуатаційними видатками не тільки збільшить вантажопотік, а й підвищить ефективність термінала».

Розширення технологічного парку, нарощення інтенсивності перевалки зернових та інноваційні підходи дозволяють Трансбалктерміналу залишатися флагманом серед портових операторів України. У жовтні 2018 року команда термінала встановила черговий рекорд з перевалки – 452 тис. т за місяць. Так, за підсумками 2018 маркетингового року обсяг перевалки на ТБТ склав 3,7 млн т., за що команда Трансбалктермінала отримала нагороду в Національному морському рейтингу. ТБТ посів почесне третє місце серед українських морських терміналів за обсягом перевалки зернових вантажів у 2017/18 маркетинговому році.

45 М ШИРИНА
250 М ДОВЖИНА

максимальні
розміри судна

2000 Т/ГОД

номінальна
продуктивність
по пшениці

\$2,2 МЛН

склали інвестиції у проект
(це на \$1,5 млн дешевше
зарубіжних аналогів)

1,5 РОКИ

знадобилося для проектування,
виготовлення та
монтажу машини

< 100 000
ТОНН

максимальний
дедвейт судна

ОЛІЙНОЕКСТРАКЦІЙНІ ЗАВОДИ КЕРНЕЛ МОДЕРНІЗУВАЛИ СИСТЕМУ ВІДЕОНАГЛЯДУ

654 цифрових відеокамери і шість команд відповідальних співробітників, які власними силами провели модернізацію систем відеонагляду (СВН) на олійноекстракційних заводах Кернел. Німецький вчений Вальтер Брух, який понад 70 років тому винайшов камеру відеоспостереження, позаздрив би функціональності сучасного обладнання, встановленого на заводах Компанії 😊



**ОЛЕГ
ТКАЧЕНКО**
ДИРЕКТОР З БЕЗПЕКИ

«Проект модернізації СВН на заводах є частиною програми з автоматизації та контролю бізнес-процесів технічними засобами охорони. За рахунок цього ми попереджуємо збитки, корупційні схеми та скоєння незаконних дій на активах Компанії».



Новий маркетинговий рік на заводах розпочався вже з оновленою системою відеоспостереження. Менш ніж за рік усі заводи Компанії замінили «морально» застарілі аналогові системи відеонагляду на сучасні IP камери. Загальний обсяг інвестицій склав понад 2 млн гривень.



**ГЕННАДІЙ
СУПРУН**
КЕРІВНИК СЛУЖБИ
БЕЗПЕКИ ВИРОБНИЧИХ
АКТИВІВ

«Ми відмовилися від послуг підрядної компанії і провели всі роботи самостійно. За рахунок цього економічний ефект склав понад 600 тисяч гривень. Однак найбільшою перевагою та бонусом реалізованого проекту, безперечно, вважаю досвід, який отримали команди підприємств. Вони провели колосальну роботу».

Нові камери дають надчітке зображення, яке дозволяє помітити важливі «дрібниці». Ще одна важлива перевага системи – передача відео локальними і глобальними мережами в режимі реального часу, що дозволяє організувати єдиний моніторинговий центр або перехресну роботу кількох таких центрів у разі необхідності. Віддалений доступ не прив'язує користувачів до комп'ютера. Спостерігати за об'єктами на підприємстві менеджмент може навіть за допомогою смартфона.



**ДАНІІЛ
КРАВЧЕНКО**
ГОЛОВНИЙ ФАХІВЕЦЬ З
ТЕХНІЧНИХ ЗАСОБІВ ОХОРОНИ
ЗАВОДІВ І ТЕРМІНАЛІВ

«Модернізована система відеонагляду дає можливість для розвитку аналітики бізнес-процесів та інтеграції з програмним забезпеченням обліку ТМЦ, керуючими пристроями – світлофорами, шлагбаумами, сигналізацією та ін. Наприклад, використання IP-реєстраторів і камер полегшують роботу з сигналізацією. На Полтавському ОЕЗ налаштоване реагування СВН на сигналізацію. При спрацюванні на якомусь об'єкті в оператора моніторингового центру на екран автоматично виводиться зображення з камер, встановлених у конкретній зоні. Аналогічну схему зараз встановлюємо на Товчанському ОЕЗ. Також за допомогою IP-камер реалізовано систему фотофіксації бізнес-процесів з прив'язкою до програмного забезпечення з обліку товарно-матеріальних цінностей».

Дякуємо всій команді інвестиційного проекту «Модернізація СВН заводів» – технікам СВН підприємств, головним бухгалтерам і юристам, менеджерам з постачання, співробітникам служби охорони, електрикам, ІТ спеціалістам та ін. Без Вашої ініціативності та відповідальності не вдалося б реалізувати такий складний і відповідальний проект.

Так тримати!



КРУГООБІГ ІДЕЙ В КЕРНЕЛ

Унікальний корпоративний проект «Є ідея», який успішно стартував на підприємствах Дивізіону виробничих активів Кернел, вже показав перші результати. Всього за 4 місяці ініціативні співробітники згенерували 142 пропозиції щодо оптимізації виробничих та організаційних процесів, 98 з яких було підтримано і прийнято в роботу.

Історія будь-якої компанії, як і людства в цілому, – це історія великих та маленьких ідей. Від того, наскільки вдалими і своєчасними є рішення, залежить рівень та швидкість розвитку.

Усвідомлюючи цю просту тенденцію, Кернел запустив важливий проект під назвою «Є ідея», мета якого – залучити до вдосконалення діяльності Компанії співробітників, створити в команді атмосферу лідерства і новаторства.

Для того, щоб зробити участь в проекті максимально простою та ефективною, співробітникам запропоновано два способи подачі своїх ідей: у письмовому вигляді через скриньку оголо-

шень, або ж за допомогою електронної закладки в «Моему кабінеті». На першому етапі деталізувати пропозицію непотрібно – достатньо кількох загальних речень для розкриття суті ідеї та очікуваного ефекту. Після надходження ідей відбуваються їх презентації на підприємствах та командні обговорення. Якщо пропозиції виявились перспективними, авторам пропонують розробити детальний проект з описом кожного етапу його впровадження. Після цього кращі ідеї стають успішними рішеннями, а їх творці – справжніми героями Кернел.



РУСЛАНА БОГДАНОВА

HR БІЗНЕС-ПАРТНЕР
ВИРОБНИЧИХ АКТИВІВ

«Ми завжди були абсолютно впевненими в непересічному інтелекті і талановитості наших співробітників. Проект «Є ідея» наочно довів, що не дарма. Впродовж лише одного кварталу його реалізації до нас звернулися 112 співробітників Дивізіону виробничих активів, кожен з яких мав своє бачення щодо вирішення тих чи інших питань. А хто, як не професіонал своєї справи, може давати найкращі поради для оптимізації виробничих, організаційних, соціальних аспектів? Таким чином в роботу було прийнято майже 70% заявок, що є дуже високим показником. Ми довіряємо нашому персоналу і пишаємось, що у нашій Компанії ініціатива знаходить відгук та подальшу реалізацію».

СЕРЕД ПРОПОЗИЦІЙ В РАМКАХ ПРОЕКТУ «Є ІДЕЯ» НАЙБІЛЬША ЧАСТКА НАЛЕЖИТЬ ВДОСКОНАЛЕННЮ ВИРОБНИЧОГО ПРОЦЕСУ.

ПРИКОЛОТНЯНСЬКИЙ ОЕЗ



Автор:

СЕРГІЙ ПАНІН

Машиніст шеретувальних установок

Ідея:

заміна на сепараторі очищення недоруша БСХ-100 існуючих аспіраційних колонок на аспіраційні камери БСХ-100.20

Ефект:

підвищення якості очищення недоруша в середньому на 25%

Вартість:

дві аспіраційні камери БСХ-100.20 – 148 428 грн



ВОВЧАНСЬКИЙ ОЕЗ



Автор:

МИКОЛА ПЕРЕДИСТІЙ

Майстер з ре-монту устаткування РОД ЦДО

Ідея:

зміна технологічного процесу подачі насіння соняшнику і недоруша для шеретування на шеретувальних машинах лінії №1

Ефект:

рівномірний розподіл недоруша на 9 шеретувальних машинах замість чотирьох

Вартість:

91 900 грн

Економічний ефект:

за рахунок економії електроенергії (0,52 на одну тону) – 184 116 грн на рік.



ПРИДНІПРОВСЬКИЙ ОЕЗ



Автор:

ОЛЕГ КІРИЛОВ

Оператор головного пульту керування ЦДО



Автор:

ОЛЕКСАНДР ЧЕРЕПОВ

Фільтрувальник ЦДО

Ідея:

підключення і запуск витяжної вентиляції в ЦДО

Ефект:

зниження температури повітря на пресовій ділянці

Вартість:

15 000 грн



КРОПИВНИЦЬКИЙ ОЕЗ



Автор:

ДИМИТРО ДЕМЕНСЬКИЙ

Оператор сушильної установки

Ідея:

розподіл сміття на території заводу шляхом встановлення контейнерів для пластику, паперу, поліетилену тощо

Ефект:

дбайливе ставлення до навколишнього середовища, охайна територія підприємства

Вартість:

0 грн



ЧАС ПЕРЕТВОРЕНЬ

ПЕРШІ РЕЗУЛЬТАТИ МАСШТАБНОГО ФЛЕШМОБУ КЕРНЕЛ З ПОКРАЩЕННЯ ПОБУТОВИХ УМОВ НА ОЛІЙНОЕКСТРАКЦІЙНИХ ЗАВОДАХ



НА ЗАВОДАХ КОМПАНІЇ
ВЖЕ РЕАЛІЗОВАНО
48 ПРОЕКТІВ
ПЕРЕТВОРЕНЬ, ЩЕ
21 ІДЕЯ – В ПРОЦЕСІ
ВТІЛЕННЯ.
ДАЛІ БУДЕ :)

Флешмоб «Час перетворень» охопив усі олійноекстракційні заводи Кернел. Команди підприємств змогли на повну проявити власну ініціативу, приправити її вишуканою фантазією та бурхливою енергією для зміни виробничої атмосфери. Протягом перших півроку проекту співробітники заводів вдихнули нове життя у занедбані побутові кімнати і власні робочі місця.

Минулого року на всіх заводах Кернел було проведено опитування щодо поінформованості, залученості та задоволеності персоналу. Результати цього дослідження дозволили не лише побачити високий рівень лояльності співробітників, але й визначити зону для розвитку та вдосконалення. Серед пріоритетних задач, зокрема, було визначено покращення побутових умов – так і народилася ідея великого флешмобу. Ініціатива, до якої долучилися олійноекстракційні заводи Кернел, отримала назву «Час перетворень».



**РУСЛАНА
БОГДАНОВА**
HR БІЗНЕС-ПАРТНЕР
ВИРОБНИЧИХ АКТИВІВ

«Ми прагнемо забезпечити на підприємствах Кернел сучасний рівень культури виробництва, тому послідовно поліпшуємо умови праці і стимулюємо співробітників до участі в таких ініціативах. Розпочинаючи флешмоб «Час перетворень», ми

Флешмоб швидко набрав обертів: один за одним заводи запроваджували зміни, прикрашали та прибирали, оновлювали та ремонтували робочі приміщення, створюючи більш сучасні, затишні і комфортні умови для співробітників. За неймовірними перетвореннями в адміністративних приміщеннях і роздягальнях, душових кімнатах і місцях для відпочинку вся родина Кернел спостерігала онлайн – у Facebook-спільноті «Ми – це Кернел», підтримуючи колег та надихаючись прикладом один одного.

ставили за мету не лише довести стан виробничо-побутових приміщень до нормативного, а й зробити їх більш затишними, сучасними, красивими.

Для нас важливо, щоб співробітникам на роботі було так само комфортно, як і вдома, – ми завжди слідкуємо за станом робочих місць, вчасно їх модернізуємо. Цього року додали до вектору посиленої уваги ще й побутово-адміністративні приміщення. Приємно, що колеги надихнулися нашою філософією і активно долучилися до флешмобу».

ТОП ЗМІН НА ОЛІЙНОЕКСТРАКЦІЙНИХ ЗАВОДАХ КЕРНЕЛ



ДО

ПРИКОЛОТНЯНСЬКИЙ ОЕЗ

Приміщення служби безпеки для занять спортом переобладнано в тренажерний зал для всіх співробітників заводу

Замінено дзеркало та полички у душовій кімнаті ремонтно-механічної дільниці, пофарбовано труби та батареї.



ПІСЛЯ



МИКОЛА ПАЦАКУЛА
СЛЮСАР-РЕМОНТНИК

«Чистота – запорука здоров'я. Коли на роботі чисто, то і за здоров'я спокійніше, і настроїй краще, і працювати легше».



СЕРГІЙ ВІТЧЕНКО
МАЙСТЕР З РЕМОНТУ ОБЛАДНАННЯ

«Приємно, коли так турбуються про співробітників підприємства. Будь-яка робота вимагає зусиль, зосередженості, тому потрібно завжди бути в тонусі. Тепер для цього у нас є цілий тренажерний зал».



ДО

ПРИДНІПРОВСЬКИЙ ОЕЗ

Встановлено нові шафи в роздягальні дільниці готової продукції.

Встановлено умивальник, покладено нову плитку в роздягальні Цеху сировини.

Оснащено окреме приміщення для електриків, які раніше працювали в одному приміщенні зі слюсарями.



ПІСЛЯ



ВАДИМ МАЙКО
ПРИЙМАЛЬНИК-ЗДАВАЛЬНИК ХАРЧОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

«Отримали гарні, зручні шафи на два відділення: в одну складаємо робочий одяг, в іншу – чистий. В роздягальні тепер чистота і порядок, сюди приємно заходити! Ми дуже задоволені такими перетвореннями».



ОЛЕКСАНДР БАБОША
ЕЛЕКТРОМОНТЕР З РЕМОНТУ ТА ОБСЛУГОВУВАННЯ ЕЛЕКТРОСТАТКУВАННЯ

«Після побудови кімнати для чергових електриків стало легше виконувати посадові обов'язки. З'явилася можливість вносити записи до оперативних журналів у комфорті, без потреби знаходитись в слюсарному приміщенні, де постійно ведуться роботи».



ДО

КРОПИВНИЦЬКИЙ ОЕЗ

У кімнаті прийому їжі для співробітників виробничої виміральної лабораторії замінено покриття на підлозі та мийку, придбано новий обідній стіл та комплект кухонних меблів.



ПІСЛЯ



НАТАЛЯ КУКЛА
ЛАБОРАНТ

«Наша кухня дуже змінилася! У ній хочеться проводити більше часу, адже тут так само затишно, як удома».



ЮЛІЯ ЛУНГОЛ
ХІМІК

«Знаходиться в оновленій кімнаті прийому їжі під час обідньої перерви стало набагато приємніше. Тепер можна не лише втамувати голод, а й отримати естетичне задоволення».



ДО

УКРАЇНЬСЬКА ЧОРНОМОРСЬКА ІНДУСТРІЯ

Замінено покриття на м'якому куточку в кімнаті прийому їжі для співробітників вимірально-виробничої лабораторії.



ПІСЛЯ



МАРИНА СОЛОНИЦЬКА
ЛАБОРАНТ

«Оновлювали улюблені диванчики власними силами, адже робота – наш другий дім. Ми взагалі часто щось оновлюємо на підприємстві – фарбуємо, деś навіть реставруємо».



СВІТЛАНА СТЯГАЙЛО
НАЧАЛЬНИК ВИМІРВАЛЬНО-ВИРОБНИЧОЇ ЛАБОРАТОРІЇ

«Після реставрації м'якого куточка з'явилися й інші пропозиції та ідеї. Дуже приємно, що в нашій команді працюють люди, яким небайдужі їхні побутові умови».



ДО

ПОЛТАВСЬКИЙ ОЕЗ

- Проведено ремонт прохідної.
- Придбано нові лавочки.



ПІСЛЯ



МАКСИМ ШЕВЧЕНКО
ВОДІЙ

«Комфорт зустрічає співробітників Полтавського ОЕЗ вже на прохідній. При цьому порядок простежується на всій території заводу, і прикрашають її не лише чистота і квітучі клумби, але й щирі посмішки співробітників».



ДО

БАНДУРСЬКИЙ ОЕЗ

- Замінено вікна.
- Виконано косметичний ремонт у приміщеннях.
- Встановлено додатковий турнікет на прохідній.
- Замінено старі меблі та сантехніку.
- Придбано холодильники та додаткові кулери для води.



ПІСЛЯ



ІГОР САДОВСЬКИЙ
ПРЕСУВАЛЬНИК-ВІДЖИМНИК ХАРЧОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

«Радує, що керівництво цікавиться нашими проблемами і реагує на них. Набагато приємніше митися в душовій, де є нормальна сантехніка, нові мильниці та вішаки. Навіть така дрібниця як гумовий килимок додає комфорту. З новими вікнами стало набагато затишніше, а нові столи та стільці сприяють більш продуктивній роботі. Це все має значення для настрою співробітників. Ми вдячні за комфорт, який створюють для нас!»

ВОВЧАНСЬКИЙ ОЕЗ

У 2019 році масштабні перетворення пройдуть у заводській їдальні, зокрема:

- Буде встановлено роздаткову лінію.
- Буде замінено обладнання для миття посуду.



ЮЛІЯ МАЛЯРЧУК
ЗАВДУВАЧ ГОСПОДАРСТВОМ

«Ми проведемо дуже масштабні роботи. Вже заплановано кошти в бюджеті, а це – 90% до втілення задуманого. Саме зараз ми готуємо заявки, проводимо тендер. Пройде деякий час і наші співробітники отримуватимуть в їдальні свої обіди, що називається «з пилу з жару», як і повинно бути на роздачі, а наші кухарі не бігатимуть до плити з кожною тарілкою».



ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ ПОЛІВ

Україна має величезний потенціал для розвитку агробізнесу і лідерства на світовому ринку сільськогосподарської продукції. В економіці країни ІТ і АПК на сьогодні є найпривабливішими секторами для інвестування. І ті компанії, які зуміли об'єднати у своїй діяльності ці два напрямки, стають не тільки лідерами, а й чемпіонами як в очах конкурентів, так і в цілому в країні.

Інновації – єдиний шлях для розвитку й руху вперед. Без застосування ІТ-рішень неможливо забезпечити динамічне виробниче зростання. З'являється поріг, стіна, які заважають підвищувати ефективність усіх процесів. Нові розробки та технології дають можливість переступити цей поріг для досягнення стратегічних цілей. Такий шлях діджиталізації кілька років тому обрав Кернел. Команда Агробізнесу впровадила на полях Компанії системи точного землеробства. Стан полів вже не перший сезон контролюють супутники і дрони, технікою керує система автопілота. Посів, внесення добрив виконується по заздалегідь створеному фахівцями завданню і зі змінною нормою, з урахуванням даних агрохімічних обстежень.

Пропонуємо ознайомитися з кількома агроінноваціями. Деякі з них ще сьогодні здаються «космосом», але більшість вже набула в Кернел широкого і системного використання.

МОНІТОРИНГ ВОЛОГОСТІ

Для ефективного прийняття рішень важливо розуміти вміст продуктивної вологи в метровому шарі ґрунту в будь-який момент. Лабораторні методи не дозволяють вести повноцінний онлайн-моніторинг та на сьогодні є досить ресурсозатратними, адже фахівцю щоразу потрібно виїжджати на поле для відбору зразків. Щоб вирішити це питання, в Кернел розробляють систему, яка буде працювати на базі польових метеостанцій. Її сенсори встановлюватимуться безпосередньо на полях навесні. Система надаватиме інформацію в режимі реального часу. Зараз ведеться пошук рішення для сотень тисяч гектарів, проводиться тестування кількох типів обладнання, а також паралельно виконується сумісна розробка технічних засобів для виконання моніторингу вологості ґрунту. Передача даних відбуватиметься каналами GSM чи LoRaWAN. У разі успішного вирішення технічних задач, можна буде отримувати інформацію не лише про вологість, а й про температуру і навіть кількість опадів, залежно від комплектації зонду. Отримання таких даних дозволить підвищити ефективність прийняття рішень ключовими спеціалістами та керівниками.



СИСТЕМИ ТОЧНОГО ЗЕМЛЕРОБСТВА

У Компанії сьогодні використовуються 520 автопілотів, які керують технікою з точністю +/- 2 см. Це забезпечує мережа базових станцій RTK, завдяки яким приймачі отримують корекцію. Це не тільки системи паралельного водіння, а цілі комплекси точного землеробства, що дозволяють обмінюватись інформацією з диспетчерським пунктом, керувати кількома продуктами зі змінною нормою в межах поля, забезпечувати роботу таких елементів точного землеробства, як відключення секцій, рядів, форсунок, роботу по незмінних напрямках, які є результатом оптимального планування з врахуванням конфігурації поля

і т.д. Посів, внесення добрив, підживлення та більшість операцій, що передбачають внесення продукту виконуються по створеним заздалегідь картах-завданнях, після виконання роботи диспетчер отримує фактичну карту внесення, контролює відхилення від плану.

Приємно констатувати, що всі обприскувачі Компанії мають систему відключення секцій, що зводить перекриття до 2,1%, а частина з них може керувати кожною форсункою, практично нівелюючи вплив цього фактора. 172 просапних та зернових сівалок обладнані системами відключення секцій та рядів, що дозволяє економити не тільки посівний мате-

ріал, а й попередити втрати за рахунок пониження врожайності у зонах загушення на перекриттях, особливо це стосується кукурудзи.

Також Агробізнес Кернел застосовує сенсори для контролю глибини виконання ґрунтообробки, азотні сенсори для онлайн-регулювання норми підживлення азотними добривами, системи активного керування агрегатом та утримання техніки в колії/міжрядді та багато інших допоміжних систем і підходів точного землеробства, що в сумі дають відчутний результат.

БЕЗПІЛОТНИЙ МОНІТОРИНГ



Агробізнес Кернел застосовує два напрямки моніторингу за допомогою безпілотних літальних апаратів. Це – фото- і відеомоніторинг для збору інформації про фактичний стан полів. Ця інформація потрапляє на сервери і стає доступною для всіх зацікавлених співробітників. У разі виявлення проблем запускається механізм діагностики та їх усунення. Другий напрям – це моніторинг за допомогою мульти- та гіперспектральних камер для створення ортофотопланів.

Для візуального моніторингу використовуються літальні апарати Phantom, а для другого – апарати літакового типу, які більше часу проводять в повітрі і охоплюють великі площі. На основі отриманих даних разом із партнерами зі Швейцарії та Німеччини створюються різні карти. Наприклад, з однією компанією розробляються алгоритми підрахунку густоти рослин, з іншою вивчаються можливості вимірювання дефіциту N:P:K в рослинах.

СУПУТНИКОВИЙ МОНІТОРИНГ

Команда Агробізнесу отримує індекс вегетації рослин та його динаміку по кожному полю. Таким чином можна бачити, як розвивається культура на полі, виявляти вплив шкочинних факторів, будувати рейтинги полів, прогнозувати врожайність і т.д. Також супутникові знімки використовуються для виявлення зон неоднорідностей як постійного характеру, так і тих, що потребують оперативного реагування та експертної оцінки безпосередньо в периметрі зони на полі. Інформацію одразу отримують відповідні служби і приймають рішення щодо подальшого впливу на ситуацію. Також карти з індексом вегетації накладаються на карти урожайності, що дає змогу корегувати зони неоднорідностей для диференційного внесення добрив, посіву зі змінною нормою тощо.



ВИМІРЮВАННЯ УЩІЛЬНЕНОСТІ ҐРУНТУ



Для визначення ущільнення ґрунту на полях Компанії вже кілька років використовуються ручні твердоміри, а точніше пенетрологери, які одразу фіксують координати точки, де робиться вимірювання. Однак під час роботи з твердоміром присутній людський фактор, який нерідко приводить до похибки. Щоб цього не відбувалось, використовуються також автоматичні пенетрологери. На сьогодні випробовувались машини з електричним, гідравлічним та пневматичним приводом. Необхідно зазначити, що в Компанії також відбувалось тестування приладу для визначення ущільнення за допомогою електромагнітних хвиль – Topsoil Mapper. Окрім ущільнення, він виявляє неоднорідності по гранулометричному складу, питомій вологоємності, і навіть дає змогу керувати глибиною обробки онлайн, опираючись на показники сканера.

ЕФЕКТИВНІ САНТИМЕТРИ

АГРОБІЗНЕС ВИКОРИСТОВУЄ ТОЧНІ СИГНАЛИ ДЛЯ ТОЧНОГО ЗЕМЛЕРОБСТВА

Здавалося б, яке значення мають кілька сантиметрів на полі площею в сотні гектарів? Виявилось, мають і досить велике. Завдяки впровадженню таких елементів системи точного землеробства, як базові RTK-станції – можна отримати додаткову економію від \$10/га, порівняно з роботою на безкоштовних сигналах. Кернел вже успішно користується системами точного землеробства і готовий допомагати в цьому питанні партнерам-сільгоспвиробникам.



ОСНОВНІ ПЕРЕВАГИ ТЕХНОЛОГІЇ RTK



ТОЧНІСТЬ

ВИКОРИСТАННЯ RTK ДОЗВОЛЯЄ ОТРИМАТИ ТОЧНІСТЬ +/- 2 СМ. ПЕРЕКРИТТЯ БУДУТЬ ЗВЕДЕНІ ДО МІНІМУМУ



ПОВТОРЮВАНІСТЬ

ГАРАНТОВАНА ПОВТОРЮВАНІСТЬ ІЗ РОКУ В РІК, ТОБТО ЗБЕРЕЖЕННЯ ТОЧНИХ КООРДИНАТ ТРАЕКТОРІЇ РУХУ ТЕХНІКИ



ЕКОНОМІЯ

ВИТРАТИ НА ПАЛЬНЕ ТА ІНШІ РЕСУРСИ ЗНИЖУЮТЬСЯ, ПРИ ЦЬОМУ ІСТОТНО ПІДВИЩУЄТЬСЯ ЕФЕКТИВНІСТЬ РОБОТИ



ЄВГЕНІЙ САПІЖЕНКО

КЕРІВНИК СЛУЖБИ МОДЕЛЮВАННЯ ТА МОНІТОРИНГУ

«Ми порахували, що через недостатню точність робіт перевитрати ресурсів сягають 2 – 5%. Особливо це стосується пального та засобів захисту рослин. Щоб уникнути зайвих витрат, ми використовуємо систему автоматичного паралельного водіння з RTK-корекцією. Такий сигнал – безкоштовний, прецизійний і досягає необхідної точності одразу після запуску техніки. Це дозволяє Компанії не лише економити ТМЦ, а й відповідно підвищує продуктивність роботи – зменшуються об'єми послуг найманої техніки. Завдяки сигналу RTK-станцій не потрібно коригувати лінії в роботі, менше пошкоджуються культурні рослини, можна використовувати одну лінію АВ для більшості операцій, запланувавши її найбільш оптимальною. Загалом без використання подібної корекції такі технології обробітку як Strip-Till з весняним внесенням, міжрядний обробіток, робота обприскувачів на просапних культурах та низка інших просто не досягають очікуваного ефекту, через недотримання основних принципів технології».

У рамках партнерської програми Open Agribusiness Кернел готовий надавати такий сервіс партнерам-сільгоспвиробникам, адже точне землеробство – це не лише точність, а й стрімко зростаюча продуктивність.

RTK-станції – це сервіс з коригування GPS-сигналу задля коректної роботи автоматизованої техніки на полях. В сучасній практиці сільського господарства використання RTK-сигналу забезпечує найвищу точність польових робіт, що складає +/- 2 см. Без використання додаткових корекцій сигналу, які забезпечують наземні базові станції, точність позиціонування трактора коливається в межах 15-40 см. Така різниця значно впливає на ефективність кожного виду робіт, особливо – на посів культур. До того ж, координати транспортних засобів фіксуються і залишаються актуальними навіть в наступному році, чого вимагають деякі елементи технології виробництва, коли необхідно через певний час попасти «слід у слід». Робота

без корекції передбачає певний дрейф, який відчувається навіть за короткий проміжок часу (вимушена зупинка на полі).

Для здійснення навігації Кернел використовує супутниковий сигнал з RTK-поправкою. З цією метою було створено мережу базових станцій, яка зараз активно розширюється на нових територіях. Крім того, в Компанії використовують комплексне мережеве рішення, коли поправка генерується не окремою базовою станцією, а їх сукупністю. Це дасть можливість не втрачати точність навіть у разі зникнення (відключення) однієї базової станції: сигнал передаватиметься із сусідніх станцій, перемикання буде невідчутним в роботі машин.

ВОЛОДАРІ ПОГОДИ

КЕРНЕЛ РОЗШИРИВ ВЛАСНУ МЕРЕЖУ МЕТЕОСТАНЦІЙ



ЄВГЕНІЙ САПІЖЕНКО

КЕРІВНИК СЛУЖБИ
МОДЕЛЮВАННЯ ТА
МОНІТОРИНГУ

«Ми не тільки розширили нашу мережу метеостанцій, враховуючи збільшення земельного банку Кернел, але й оптимізували їхнє розміщення. Встановлення і релокація метеостанцій проводилися з урахуванням однорідних метеорологічних зон на основі 10-річних метеоспостережень, які проводив Український гідрометеорологічний інститут».

У середньому одна метеостанція Кернел покриває 30 км. Встановлені вони якомога ближче до масивів полів (або безпосередньо в полі) для подальшого моніторингу погодних умов, проведення аналітики та прогнозування. Кожна метеостанція обладнана датчиками швидкості вітру, сонячної радіації, вимірювачами опадів, вологості листа, температури та вологості повітря, а також вимірювачами температури та вологості ґрунту. За рахунок акумулятора та сонячної панелі станція може працювати автономно понад 5 років. Завдяки мобільному додатку кожен агроном зі смартфона має доступ до метеоінформації. Він може отримати її в будь-який час, не чекаючи щоденних звітів.

У подальшому команда Агробізнесу Кернел планує додатково розробити систему сповіщень для моніторингу всіляких проблем. На основі отриманих даних формуватиметься прогноз розвитку різних хвороб та появи шкідників.

КОМПАНІЯ КЕРНЕЛ РОЗШИРИЛА МЕРЕЖУ МЕТЕОСТАНЦІЙ PESSL ДЛЯ ДИВІЗІОНУ АГРОБІЗНЕС. ВОНА НАРАХОВУЄ 49 ОДИНИЦЬ, ЯКІ ОХОПЛЮЮТЬ УВЕСЬ ЗЕМЕЛЬНИЙ БАНК КОМПАНІЇ У 12 РЕГІОНАХ УКРАЇНИ.

МИКОЛА МІРОШНИЧЕНКО, ДИРЕКТОР З ЛОГІСТИКИ:

«ЛОГІСТИКА – ЯКІСНИЙ СЕРВІС, ЯКИЙ РУХАЄ ПАРТНЕРСЬКІ НАПРЯМКИ ВПЕРЕД»



Шалений стрес, брак часу, нетривіальні виклики та цілі – приблизно з цього починається ініціація нового ТОП менеджера. Він повинен визначити майбутнє свого бізнес-напрямку, вибрати правильний курс, не тільки керувати своєю командою, а й мотивувати її. Як подолати критично-тернистий період після призначення на посаду на шляху до успіху та досягнення стратегічних цілей протягом перших 365 днів? Про це щиро розповів Микола Мірошніченко, Директор з Логістики Кернел.

– Які виклики стоять нині перед командою Логістики з огляду на Стратегію 2021?

– Найперший виклик для Департаменту Логістики – навчитися працювати в команді. Це основа будь-якого процесу. Наразі взаємодія всередині команди ще не зовсім на тому рівні, який я хотів би бачити, але загалом помітний значний прогрес. Ми слухаємо, чуємо та розуміємо одне одного.

– Процес формування команди триває і зараз?

– Глобально ми вже дійшли до розуміння того, куди та з ким хочемо рухатися далі. На жаль, непопулярні рішення також доводиться приймати. Але кожне з них в остаточному підсумку буде правильним як для Компанії, так і для колег, з якими ми змушені прощатися. Без фундаментальних змін, на мій погляд, складно йти вперед. Не всі співробітники готові до нових викликів, чимало з них працюють за застарілими раніше моделями поведінки, коли цілі Компанії не сприймалися як спільні для команди Логістики. Департамент був зосереджений на власних завданнях, і потреби інших бізнесів та департаментів не бралися до уваги. Зараз триває досить непростий процес трансформування. Ті, кому вдалося змінитися, залишаються з нами, це додатково їх загартовує та розвиває. Крім того, унаслідок кадрової ротації до команди долучається перспективна молодь. Ми, звісно ж, розглядаємо й сторонніх кандидатів, але у пріоритеті – максимально задіяти внутрішній ресурс Компанії.

Що стосується структури Логістики, то на сьогодні, як на мене, вона є оптимальною й ефективною. Найближчим часом ми не плануємо жодних докорінних змін. Хіба що можливе незначне розширення штату під конкретні проекти, згідно планів щодо збільшення обсягів перевезень та експорту.

– Які цілі має Департамент на найближчі три роки?

– Перша й основна наша мета – забезпечити заплановані обсяги перевалки. Ці цифри мало не вдвічі вищі за показники попередніх років. Друга мета – впоратись із зовнішніми викликами, які регулярно готує для нас держава. На жаль, в Україні доволі обмежений парк вагонів-зерновозів, що належать головному власнику – «Укрзалізни-



ці». На додачу до згаданих вище ключових цілей дуже важливий вектор для Логістики – зробити цей напрямок справді міцною ланкою всіх бізнес-підрозділів Компанії. Логістика – це водночас і сервіс, і підґрунтя для побудови бізнесу.

– З якими труднощами довелося зіткнутися на новій посаді?

– Найперше – з певним браком експертизи в перевезенні зернових. Але за своєю натурою я людина, яка охоче навчається, і в моєму випадку цей процес безперервний. Мій шлях у Кернел розпочинався з позиції Керівника комерційного відділу Агробізнесу. Я обійняв цю посаду, не розуміючись, приміром, на добривах або засобах захисту рослин. Згодом я здобув ті знання, які дали мені змогу на рівних спілкуватися з експертами напрямку, постачальниками, разом зі своєю командою досягати високих результатів і стати найкращими за ефективністю з-поміж комерційних служб усіх холдингів України.

– Оптимізація бізнес-процесів – одне з найактуальніших питань у Компанії. Яку роль відіграє в ній Логістика? Що відбуватиметься всередині Департаменту?

– Наша команда вже реалізує кілька проектів, пов'язаних з оптимізацією процесів. Вперше за всю історію Логістики в Кернел завдяки злагодженим діям нашої команди фінансистів і підрозділу з документообігу ми впровадили закриття фінансового періоду (місяця, кварталу) відповідно до термінів закриття періодів усіх бізнесів Компанії. Якщо раніше це були лише квартальні закриття, то зараз ми здійснюємо їх щомісяця. Це допомагає нам краще аналізувати наші витрати та оперативно коригувати ту чи іншу витратну частину в автомобільних та залізничних перевезеннях, чіткіше розуміти, як діяти далі. Таким чином ми посилюємо не тільки фінансову, але й комерційну частину роботи Департаменту можемо оперативніше приймати рішення на основі конкретних фінансових показників за минулий місяць.





– Автоматизація – ще одне важливе питання, що стосується чи не всіх напрямків Компанії. На чому буде зосереджено увагу ІТ-команди Логістики найближчим часом?

– Діджиталізація – один із трендів і перспективних напрямів у Компанії. Забігаючи наперед, скажу, що Логістика поки що відстає від решти бізнесів Кернел. Усім нам відомо про колосальні досягнення дивізіону Агробізнес в цьому напрямку, #DigitalAgriBusiness – це практично наша реальність. Мені хочеться, щоб Логістика також йшла в ногу з іншими бізнесами, проте водночас я не підтримую автоматизацію заради автоматизації – має бути виважений підхід. Сьогодні ми перебуваємо в активній стадії обговорення діджитал-моделей, які допоможуть нам в управлінні логістикою та перевезеннями. Це програми, які дають змогу моделювати й надавати рішення, генерувати кілька варіантів розвитку подій, з яких логісти зможуть вибрати найоптимальніший. Я не можу наразі розкрити всі деталі, але, гадаю, цей діджитал-проект посилить наші позиції та підвищить ефективність залізничних й

автомобільних перевезень, а також поліпшить роботу з Трансбалктерміналом, який, по суті, є частиною нашого логістичного ланцюжка.

– Назвіть ТОП Ваших особистих завдань/досягнень на новій посаді.

– Мій прихід у Логістику – це, з одного боку, величезний виклик для мене, а з іншого – неабияка довіра, яку мені виявило керівництво Компанії. Для мене справді важливо не просто виправдати її, а й довести всій команді, що немає нічого неможливого! Сьогодні м'яч на моїй частині поля, і потрібно показувати ефективність.

Мені складно ранжувати та вирізнити більш або менш вагомі завдання. Я вважаю, що кожне з них тією чи іншою мірою є дуже важливим.

На старті я мав забезпечити максимальну стабільність процесів, які могли б «просісти» через кардинальні зміни в менеджменті та структурі Департаменту. Цей виклик був для мене №1. Компанія працює безупинно, щодня відбуваються завантаження вагонів, постачання насіння



соняшника на заводи, щодня їдуть вагони зі шротом та олією. Для мене було вкрай важливо за лічені дні максимально включитися в процес, повністю підхопити важелі управління та підтримати команду, тим самим зберегти і посилити ефективність. Мені здається, з цим завданням разом з командою нам вдалося впоратися.

У Логістиці Кернел усі працюють на своїх місцях, мають професійний підхід, і для мене було вкрай важливо здобути в команді авторитет не лише в ролі керівника, а й, насамперед, як експерт і просто людина, з якою можна поділитися, обговорити проблеми, знайти спільне рішення. Потрібно мати адекватний стиль управління, індивідуальний підхід до кожного керівника та фахівця. Всі в команді різні – особистісно, ментально, професійно. Не можна застосовувати однакові методи комунікації з усіма. Із кимось доводиться взаємодіяти за методом прямих наказів та контролю, з деким – шляхом визначення цілей і контролю проміжних результатів,



а з кимось ми взагалі фіксуємо завдання та спілкуємося вже за фактом їх виконання. Мені приємно, що чимало колег позитивно відгукуються про атмосферу та настрої в команді Логістики – це добрий знак.

Також серед наших командних пріоритетів – вийти на якісно новий рівень роботи в усіх напрямках Департаменту та налагодити продуктивну взаємодію з бізнесами й департаментами. Я хочу, щоб усі знали: сьогоднішня Логістика – це відкритий, зрозумілий і якісний сервіс, який рухає партнерські напрямки вперед. Успіх нашої команди обумовлюють спільність цілей, узгодженість дій, підтримка й довіра, ефективні комунікації, орієнтування на клієнта, залученість та, звісно ж, драйв. І це не просто слова, написані на плакатах у кабінетах. Це те, як ми живемо щодня. Бути першим – це, напевно, у мене в крові, вірю, що і в моєї команди теж. Я хочу, щоб Департамент Логістики став №1 у Компанії, яка теж є №1. Як свого часу комерційна служба Агробізнесу Кернел стала найкращою з-поміж подібних відділів інших холдингів країни.



партнерами. При цьому я залучаю до переговорного процесу команду, демонструю їй, що насправді все досяжне й не варто боятися виходити за межі. Друге – безпосереднє спілкування з командою: слухати її, чути та не ігнорувати пропозицій. Інгредієнт №3 – брати на себе та розділяти з іншими відповідальність. Для мене важливо, щоб команда відчувала мою підтримку. Яким би не було рішення – популярним чи непопулярним, я готовий відстоювати його, якщо сам у нього вірю та бачу, що людина так само палко вірить. Головне, щоб воно не суперечило загальним цілям Компанії.

Я прибічник усунення перешкод і бар'єрів, зокрема й буквальних. Наприклад, мій кабінет не є лише моїм. Я приніс сюди власні книги, і кожен із членів команди може зайти та взяти будь-яку з них. За моєї відсутності чи навіть присутності кабінет часто використовується як переговорна кімната, і я вважаю це нормально. Бути ТОП менеджером у традиційному розумінні – не зовсім моя мета. Для мене важливо бути частиною великої команди, більшого процесу, широкого кола завдань і високої відповідальності.



Ще одним викликом особисто для мене було успішно закінчити бізнес-школу до початку нового маркетингового року. Я навчався не заради диплома, а щоб здобути знання, які можна застосовувати в роботі.

– Ви доволі часто кажете про лідерство Логістики. Як Ви заряджаєте команду? Як зробити так, аби вона жила тими самими цілями, ідеями, принципами?

– Мій рецепт досить простий. Передовсім, це власний приклад. Доки ти сам не покажеш, не візьмешся за певну справу, ніхто не повірить. Я прихильник, можливо, консервативних методів. Для мене дуже важливим є особисте спілкування з контрагентами й



ЛОГІСТИЧНА НЕЗАЛЕЖНІСТЬ

КЕРНЕЛ ФОРМУЄ ВЛАСНИЙ ВАГОННИЙ ПАРК

Гармонійне поєднання класичного стилю з динамічним характером. Сучасний образ, плавний силует корпусу, насичений колір і філігранне брендування. Ні, це не опис нового суперкару у Женевському автосалоні. Відтепер залізничними шляхами України курсують власні (!) вагони Кернел. Так команда Департаменту Логістики реалізовує Стратегію 2021 та підвищує рівень сервісу, щоб рухати вперед партнерські бізнес-напрямки.

У 2018 році врожай зернових культур досяг рекордних показників, однак для агросектора така ситуація стала не лише приводом для гордості, а й причиною додаткового клопоту. Адже вивезти зібраний врожай іноді просто неможливо! Залізнична логістика в Україні є настільки недосконалою, що частину зерна, а відповідно – і частину прибутку – можна буквально залишити на полі і втратити.

Близько 70% зернових аграрії транспортують залізницею, 25% – автомобільним транспортом і 5% – річковим. Віднедавня автомобільні перевезення стали більш обмеженими (заборона Кабміну, що не дозволяє навантажувати транспортні засоби більше ніж по 40 тонн і контейнеровози більш ніж по 46 тонн), тож попит на перевезення залізницею зріс. Монополістом у цій сфері, як і раніше, залишається державне підприємство «Укрзалізниця», темпи розвитку якої не відповідають темпам розвитку аграрного бізнесу.

На сьогодні картина така: щоб розвантажити елеватори – потрібні зерновози. І тут постає основна проблема: катастрофічний дефіцит рухомого складу! Ті вагони-зерновози, які має у своєму розпорядженні «Укрзалізниця», по-перше, є застарілими, по-друге, їхньої кількості недостатньо.



**МИКОЛА
МИРОШНИЧЕНКО**
ДИРЕКТОР З ЛОГІСТИКИ

«Питання логістики в Кернел завжди стояло досить гостро. На даному етапі «Укрзалізниця» неспроможна ефективно обслуговувати бізнес. З метою зменшення ризиків і більш контрольованого процесу залізничних перевезень, Компанія прийняла рішення про закупівлю зерновозів для формування власного вагонного парку. Маючи власні вагони, ми не лише підвищуємо якість логістики, а й забезпечуємо кращий сервіс для нашого внутрішнього клієнта – бізнесів Кернел. Від своєчасності поставок залежить якість роботи заводів, від реалізації експорту бутильованої олії – ефективність роботи Департаменту маркетингу та продажів фасованої продукції, від розширення географії перевезень зростає навантаженість елеваторів та ін.»

Ще більше ускладнює ситуацію принцип роботи за маршрутними відправками з елеваторів. Свої інвентарні вагони та тепловози «Укрзалізниця» в першу чергу виділяє саме на маршрути – такі елеватори, які за добу можуть завантажити одразу 54 вагони, що дозволяє потягу направлятися прямо в порт, без зупинок на сортувальних станціях. Такий формат є вигідним для залізниці, але незручним для аграріїв.



**ОЛЕКСАНДР
ВОЛКОВ**
КЕРІВНИК
КООРДИНАЦІЙНОГО ЦЕНТРУ
ЗАЛІЗНИЧНОЇ ЛОГІСТИКИ

«Ми вже придбали 500 вагонів. І хоча цей обсяг не зможе покрити всі наші потреби, суттєвий шлях до залізничної незалежності зроблений, що полегшує роботу багатьох ланок. Наприклад, при перевезенні шроту по території Білорусі, ми не могли використовувати зерновози Укрзалізниці, їх технічний стан не відповідав вимогам СНД. Тепер цю потребу ми закрили і пускаємо в Білорусь власні нові вагони.

Значне полегшення відчували і зернові склади, які раніше мали серйозний дефіцит по рухомому складу. Маючи понад 600 складів по всій країні, забезпечити логістику рухомим складом «Укрзалізниці» ми могли лише для 60 з них, які є маршрутними. Тепер безперерйне залізничне сполучення можливе і для решти складів».

Ефективна логістика сьогодні є одним із пріоритетів для аграріїв. І Кернел вже зробив перші важливі кроки у здобутті логістичної незалежності. Чи не єдиним рішенням для інших сільгоспвиробників – дрібних і середніх агропідприємств – є продаж своєї продукції великим експортерам – таким, як Кернел. Наша Компанія виступає для них логістичним партнером, забезпечуючи транспортування врожаю власним рухомим складом.

ЗУСТРІЧАЙТЕ НАШІ ЗЕРНОВОЗИ – СУЧАСНІ ТА КРАСИВІ – НА ВСІХ КОЛІЯХ КРАЇНИ!

ВЛАВЛАСАР ДЛЯ АГРАРНОЇ ЛОГІСТИКИ

КЕРНЕЛ ЗАПУСТИВ ПЕРШИЙ В УКРАЇНІ СЕРВІС ДЛЯ СПІЛЬНИХ ВАНТАЖНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ СІЛЬГОСППРОДУКЦІЇ

Кернел запустив першу в Україні онлайн-платформу для спільного здійснення залізничних перевезень. Transithub стане незамінним інструментом у діяльності як великих трейдерів, так і приватних експедиторів, котрі цінують власні фінансові, трудові та часові ресурси.

Після запровадження Укрзалізницею нововведень з питань перевезення вантажів українські виробники зіткнулися з проблемою відсутності розподілу вагонів на повагонні відправки. Натомість сьогодні практикуються лише маршрутні відправки, що призводить до недотримання основного критерію відвантаження і доставки продукції – своєчасності. На цьому фоні компанія Кернел взяла на себе ініціативу розробити і впровадити унікальний портал Transithub, мета якого – в режимі онлайн інформувати учасників ринку щодо логістики перевезень Кернел з метою формування спільних маршрутів.



**МИКОЛА
МІРОШНИЧЕНКО**
ДИРЕКТОР З ЛОГІСТИКИ

«Ідея створити віртуальний хаб для вантажовідправників виникла нещодавно і поки не має аналогів на ринку. Через нові правила залізничних перевезень ми не встигали вчасно здійснювати доставку продукції до порту. Маючи ефективний приклад співпраці з іншими виробниками у вигляді нашої платформи Open Agribusiness, ми вирішили створити подібний портал для здійснення спільних залізничних та автомобільних перевезень».



**МИХАЙЛО
КРАВЧЕНКО**
КЕРІВНИК ВІДДІЛУ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РУХОМИМ
СКЛАДОМ

«Завдяки Transithub ми плануємо забезпечити збільшення обігу наших вагонів та значно спростити логістичну складову роботи як нашої Компанії, так і інших учасників ринку. Звісно, за допомогою такого способу ми не покриємо 100% наших перевезень. Однак, якщо ця цифра сягне навіть 10%, вважати мемо це хорошим результатом. Впевнений, що функціонал Transithub високо оцінять як трейдерські компанії і приватні експедитори, так і власники елеваторів, з яких відвантажуватиметься продукція».



+500 000
ТОНН ВАНТАЖУ
ДО ПЕРЕВЕЗЕННЯ ЩОМІСЯЦЯ



+700
РЕЙСІВ ЩОДНЯ



+3 500
ПУНКТІВ ЗАВАНТАЖЕННЯ
ПО ВСІЙ КРАЇНІ

Яким чином відбувається співпраця Компанії та користувачів portalу? Закупівельник Кернел купує на певному елеваторі визначений об'єм продукції. Після цього аналітик з питань логістики подає на розгляд плани відвантажень згідно з конкретною торговою програмою. Всі отримані дані вносяться в базу із зазначенням станції, культури, кількості наявних і потрібних вагонів, після чого публікуються у відкритому доступі на Transithub. Всі зареєстровані користувачі миттєво отримують сповіщення і можуть надсилати у відповідь заявки на участь в перевезенні. Система проста й інтуїтивно зрозуміла, та разом з цим достатньо ефективна. До того ж, доступ до Transithub можна здійснити з будь-якого пристрою, що робить його зручним у використанні в будь-який момент часу.

Портал transithub.kernel.ua уже функціонує в тестовому режимі. У перспективі Кернел планує додати ще кілька функціональних можливостей, зокрема калькулятор тарифів та інтерактивну карту з усіма даними по відвантаженням. Будучи відкритою компанією Кернел дає можливість партнерам зробити свій бізнес більш ефективним та інноваційним.



DAE Україні перший заряд вітамінів

Компанія Кернел представила ексклюзивну партію першої в Україні вітамінізованої соняшникової олії торгової марки «Щедрий Дар» для внутрішнього ринку. Крім природного вмісту вітаміну Е, вона додатково збагачена вітамінами А і D. Це стало можливим завдяки запуску нової для нашого ринку технології виробництва – фортифікації, або цілеспрямованого насичення продукту корисними елементами.

Кернел першим започаткував в Україні таку технологію. Перебуваючи в постійному пошуку новаторських рішень для підвищення якості своєї продукції, фахівцями компанії було проаналізовано світові практики і з'ясовано, що наразі існує великий попит на фортифіковані продукти. У понад 30 розвинених країнах на державному рівні діють спеціальні програми щодо обов'язкового збагачення мікроелементами олії, зокрема вітамінами А і D, які Всесвітня організація охорони здоров'я рекомендує вживати щодня. Це дає змогу охопити споживачів з різних верств населення та ефективно вирішити проблему незбалансованого харчування. Для українців така ситуація є надактуальною, тож виклик Компанією було прийнято – проведено дослідження, на виробничих потужностях Полтавського олійноекстракційного заводу встановлено додаткове обладнання, пройдено складний процес сертифікації. В результаті вітчизняний споживач отримав унікальний продукт європейського рівня

якості, який можна придбати в супермаркеті за звичною ціною.

Після успішного старту продажів вітамінізованої соняшникової олії в торгових мережах України Кернел розгляне можливість використання фортифікації для виробництва іншої продукції.



**ІННА
ТОХТАРОВА**

КЕРІВНИК ВІДДІЛУ
МАРКЕТИНГУ

«Ідея вітамінізації нашого продукту виникла неспроста. Оскільки Кернел є найбільшим експортером соняшникової олії, нам було необхідно якісно та оперативно реагувати на запити країн, де фортифікація регулюється на законодавчому рівні. Таким чином, перші партії збагаченого вітамінами продукту ми експортували минулого року в Бангладеш і Сенегал. Разом з тим ми мали чітке розуміння того, що наш ринок також гостро потребує подібної продукції, адже сучасний стиль життя і харчування українців не дозволяють отримати необхідні вітаміни та мікроелементи в повному обсязі з їжі. Було вирішено збагатити продукт, який щоденно використовується під час приготування їжі, є звичним за смаком та доступним за ціною. Ним виявилась рафінована соняшникова олія «Щедрий Дар», яку знають і люблять наші споживачі.

Для фортифікації ми обрали вітаміни А і D, нестача яких спостерігається у 90% населення України. Якщо коротко зупинитись на перевагах кожного з них, то варто відмітити, що вітамін А позитивно впливає на зір та стан шкіри, вітамін D допомагає краще засвоюватись кальцію і фосфору, вітамін Е, яким природно багата соняшникова олія, збагачує кров киснем та зміцнює серцевий м'яз. Дуже важливий момент – в нашому продукті вітаміни зберігаються після одного циклу смаження на 90%. Тобто, готуючи їжу традиційним способом, споживач забезпечить себе та свою родину цінними мікроелементами і, відповідно, зробить значний внесок у покращення здоров'я та самопочуття найрідніших. А це і є філософія бренду «Щедрий Дар».



ЯКІСТЬ ДИВУЄ, ЦІНА РАДУЄ



Кернел запустив нову лінійку консервації економ-сегменту. Пропоновані продукти орієнтовані на заощадливого споживача, який цінує якість без переплат. Лінійка складається з п'яти позицій, знайомих та зрозумілих клієнту з дитинства. Серед них: горошок зелений, кукурудза цукрова, квасоля в ніжному соусі, огірки мариновані та томатна паста 15%. Для виготовлення продукції використовуються овочі з екологічно сприятливих регіонів, а також класичні рецептури, що зберігають їх природний смак. Унікальна торгова пропозиція буде доступною в роздріб, на ринках та в невеликих мережах. Таким чином Кернел, диференціюючи власний портфель продуктів, реагує на споживчі запити всіх категорій населення.



НОВІ ЗІРКИ В СУЗІР'І

СТОЖАР

Перетворити кухню на майстерню смаку, а сучасну господиню – на фуд-експерта допомагає Стожар. Це – перший в Україні бренд, який випустив унікальну лінійку крафтових натуральних рослинних олій першого холодного віджиму Premium Select. Набір з 5 видів натуральних олій задовольнить смаки найвибагливіших гурманів та додасть яскравих емоцій прихильникам здорового харчування.

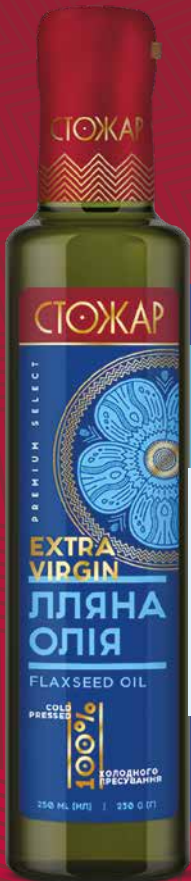
Тренди в культурі споживання українців невпинно рухаються в бік здорової і смачної їжі. Якісно поєднати традиції та сучасну кухню вдалося бренду Стожар, який є визнаним вітчизняним лідером в розвитку категорії олійної продукції за 2017 – 2018 роки. Нова лінійка крафтових олій Стожар Premium Select покликана задовольнити запити населення на натуральний корисний продукт, адже впродовж трьох років зростання цієї ніші склало 20%, тоді як загальний обсяг сегменту – 1%.

У лінійці представлено 5 видів олій: лляна, гарбузова, горіхова, кунжутна, конопляна. Кожна з них – унікальна за своїми поживними та смаковими якостями. Завдяки багатому вітамінному складу продукти можуть успішно використовуватись в оздоровчих і косметологічних цілях. Упаковка із темного скла забезпечить належні умови зберігання кожного виду олії. Продукція лінійки Стожар Premium Select доступна в національних та локальних мережах, а також спеціалізованих магазинах із жовтня 2018 року.



**ІННА
ТОХТАРОВА**
КЕРІВНИК ВІДДІЛУ
МАРКЕТИНГУ

«Стожар традиційно відкриває двері у світ здорових та смачних продуктів. Випускаючи першу в Україні лінійку крафтових олій, ми прагнули зберегти аутентичність, але поєднати її з модерном, високою кухнею. Впевнені, що нам це вдалося і тепер домашнє готування стане цікавішим, пікантнішим, різноманітнішим. Ми ставимо ціль донести культуру споживання нішевих олій до українців, адже це – скарбниця здоров'я, високої продуктивності, гарного настрою. А ще завдяки холодному віджиму кожна олія Premium Select зберегла насичений смак та аромат, тому навіть звична страва стане ексклюзивною і вишуканою».



ЛЛЯНА ОЛІЯ

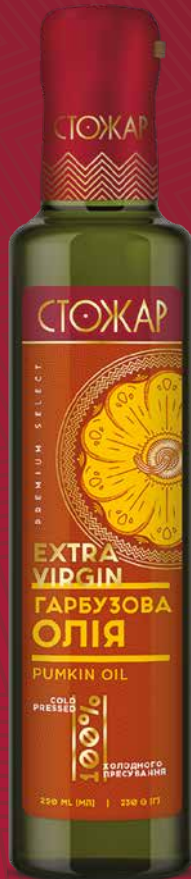
ОРИГІНАЛЬНЕ ДОПОВНЕННЯ ДО:



ПЕРЕВАГИ:

- зміцнює імунітет
- стимулює метаболізм
- покращує функцію щитовидної залози
- підвищує життєдіяльність клітин організму
- зволожує та живить шкіру

За вмістом Омега³, Омега⁶ та Омега⁹ вдвічі перевершує рибачий жир. Ідеально поєднується з білковою їжею, підсилює корисні якості натуральних продуктів



ГАРБУЗОВА ОЛІЯ

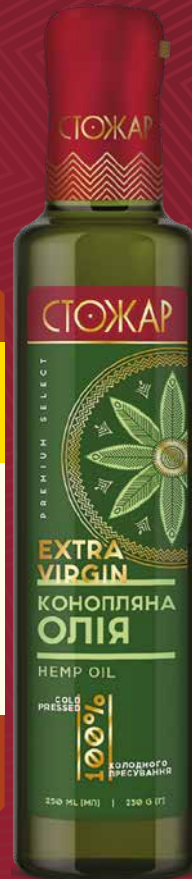
ОРИГІНАЛЬНЕ ДОПОВНЕННЯ ДО:



ПЕРЕВАГИ:

- нормалізує роботу нервової та серцево-судинної систем
- очищує організм від канцерогенів і токсинів
- нормалізує загальний гормональний фон
- прискорює обмін речовин
- попереджує передчасне старіння

Зелене «золото» з незрівнянним смаком



КОНОПЛЯНА ОЛІЯ

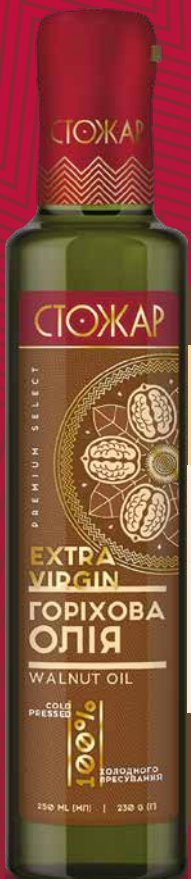
ОРИГІНАЛЬНЕ ДОПОВНЕННЯ ДО:



ПЕРЕВАГИ:

- профілактика захворювань верхніх дихальних шляхів, серцево-судинної та ендокринної систем
- попереджує авітаміноз
- підтримує імунну систему
- покращує роботу нирок та печінки
- живить волосся та шкіру

Джерело енергії та імунітету для кожного віку



ГОРІХОВА ОЛІЯ

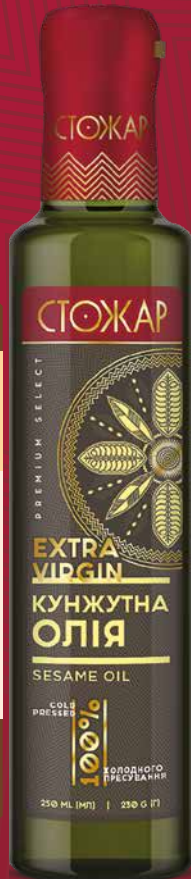
ОРИГІНАЛЬНЕ ДОПОВНЕННЯ ДО:



ПЕРЕВАГИ:

- знижує рівень цукру в крові
- покращує зір
- сприяє міцному сну
- попереджує розвиток атеросклерозу, анемії, гіпертонії
- зміцнює пам'ять

Їжа для розуму та бездоганної за смагом



КУНЖУТНА ОЛІЯ

ОРИГІНАЛЬНЕ ДОПОВНЕННЯ ДО:



ПЕРЕВАГИ:

- зміцнює кісткову та хрящову тканини
- допомагає побороти втому і роздратованість
- забезпечує повноцінну роботу головного мозку
- допомагає при лікуванні захворювань ЛОР-органів
- сприяє схудненню

Збільшує м'язову масу, є експертом зі здорового і красивого тіла





ПІДКОРЕННЯ ПІДНЕБЕСНОЇ. КЕРНЕЛ ПОЧАВ ЕКСПОРТУВАТИ СОНЯШНИКОВИЙ ШРОТ ДО КИТАЮ

Три роки очікування українських виробників шроту на дозвіл офіційних служб Китаю, довгі переговори з потенційними партнерами і не менш тривала підготовка до такого масштабного виходу на новий несяжний ринок. У квітні компанія Кернел здійснила відвантаження першої суднової партії соняшникового шроту в Китай об'ємом 48 тис. тонн і водночас найбільшої партії шроту, яка коли-небудь була відвантажена з України на одному судні.

ПЕРША СУДНОВА ПАРТІЯ ПРЯМУВАЛА ДО КИТАЙСЬКОГО ПОРТУ МАЧОНГ НА БАЛКЕРІ «ELVABE» З ДЕДВЕЙТОМ 60,438 МЕТРИЧНИХ ТОНН ТА ДОВЖИНОЮ 199,99 МЕТРІВ



ОЛЬГА ЦИМБАЛЮК

ТРЕЙДЕР ВІДДІЛУ ТРЕЙДИНГУ ОЛІЇ ТА ШРОТУ



ОЛЬГА ШЕВЧЕНКО

МЕНЕДЖЕР З ФРАХТУ

ВЕЛИКИЙ ШРОТОВИЙ ШЛЯХ

Перший контракт на продаж соняшникового шроту команда Департаменту зовнішньоекономічної діяльності уклала на другий день після підписання протоколів щодо експорту соняшникового шроту. Протягом 2017 – 2018 маркетингового року Кернел експортував на перспективний для Компанії ринок Китаю понад 70 тис. т шроту, більшу частину якого у квітні зустрічали представники корпорації Cofco в портах Піднебесної.

Торгова війна Китаю із США, підвищення імпорتنних мит для американських експортерів, стали причиною дефіциту сировини, необхідної для завантаження потужностей з виробництва протеїнових продуктів. Альтернативу китайські виробники бачать у високоякісному соняшниковому шроті з України. З виходом на ринок КНР географія поставок Кернел практично не змінилася. Подальша переорієнтація експортних потоків можлива за умови хороших цінових пропозицій від Китаю. Наприклад, контракт з Cofco на першу суднову партію був підписаний з премією \$30 на тонні, порівняно з ринковою ціною у той період. Якщо ж пропозиції будуть не настільки преміальними, як на інших ринках, Кернел віддаватиме перевагу налагодженим каналам співпраці в Європі та країнах ближнього зарубіжжя. Водночас не такими пріоритетними для Компанії можуть стати менш маржинальні ринки – Туреччина, Єгипет, Італія.

Значно більших змін зазнала ціна на шрот. Після відвантаження першої суднової партії з України вартість шроту протягом тижня зросла зі \$180 за тону до \$220.

«В останнє такий рівень цін на соняшниковий шрот спостерігався два сезони тому. Водночас збільшення попиту за рахунок нового ринку зрівняв ціну на гранульований та не гранульований соняшниковий шрот, різниця якої за останній сезон була значною.

Однозначно цей ефект буде тривалим. Однак для цього інші українські експортери повинні тримати ціну і «не грати на пониження», оскільки потреби Китаю у шроті зараз перевищують виробничі обсяги України – місця на їхньому ринку вистачить усім».

ДЕНЬ «ІКС»

У першій половині квітня українські переробні підприємства експортували до Китаю 55 тис. тонн соняшникового шроту. Причому 87% цього об'єму забезпечила компанія Кернел, відвантаживши першу суднову партію шроту на китайський ринок і встановивши одразу два рекорди.



ГАННА КУГАТ

КЕРІВНИК ВІДДІЛУ ВИКОНАННЯ КОНТРАКТІВ З ПРОДАЖУ ОЛІЇ ТА ШРОТУ

«Наша команда готувалася до відвантаження понад два місяці. Потрібно було дуже ретельно спланувати накопичення суднової партії. Всі 48 тис. тонн шроту були вироблені на одному заводі – Придніпровському ОЕЗ. Щоб завантажити рекордний обсяг продукції, довелося зробити два суднозаходи та одне перешвартування. У завантаженні брали участь термінали Миколаєва та Чорноморська – Миколаївський Річковий Порт АСК «Укррічфлот», «Олір Грейн» і «Чорноморський Рибний порт». Останній організував навантаження максимально оперативно, відпустивши судно в рейс якраз на Великдень. Відчуваючи причетність до настільки історичної події, всі партнери проявили залученість і надали нам всю необхідну підтримку».

«У міжнародних водах суховантажне судно перебувало приблизно 30 – 35 днів. За цей час судно пройшло каналами Босфор, Дарданелли, Суец і здолало приблизно 8500 морських миль. Щоб дістатися китайського порту Мачонг, воно тримало курс до Тихого океану, долаючи Чорне, Мармурове, Середземне, Червоно море, перетинаючи води Індійського океану».

ПРАВИЛА ІМПОРТУ

Вийти зі своєю продукцією на китайський ринок не так вже і просто, оскільки карантинна служба країни досить жорстко регулює імпорт продукції рослинного походження, висуваючи до виробників ряд вимог. Тому саме Відділ організаційного розвитку Кернел зіграв одну з ключових ролей у виході Компанії на китайський ринок з новим продуктом.



ОЛЕНА БОГУШЕВА

ПРОВІДНИЙ МЕНЕДЖЕР З УПРАВЛІННЯ СИСТЕМАМИ ЯКОСТІ

«На сьогодні всі виробничі потужності Кернел пройшли інспекцію Держпродспоживслужби України, внесені до реєстру імпортерів КНР і готові експортувати вироблену продукцію. Наші заводи працюють в рамках інтегрованої системи управління якістю та безпечністю, строго дотримуються всіх діючих санітарних норм та принципів щодо безпечності кормів. Саме тому виробничі потужності всіх ОЕЗ успішно пройшли інспекцію. Менеджери систем якості оперативно відреагували на завдання і в максимально стислі терміни підготували документи, необхідні для реєстрації експортера. Набагато складніше було знайти відповідальних у державних контролюючих органах і синхронізуватися в швидкості виконання завдань».

Нагадаємо, щорічно Кернел виробляє близько 1,2 млн тонн соняшникового шроту. Серед основних споживачів продукції – Нідерланди, Франція, Великобританія, Італія, Бельгія, Польща, Туреччина, Іспанія, Марокко та ін.

- Оператор судна – компанія Aquavita International S.A. З метою хеджування ставки фрахту з тайм-чартерним оператором був підписаний форвардний договір морського перевезення одразу після підписання договору продажу.
- Судновим агентом в портах Миколаєва та Чорноморська виступила компанія Stark Shipping.
- Фумігацію шроту здійснювала компанія «Агріка Україна».

ФОРМУЛА РОСТУ

Амбітним молодим спеціалістам, які планують в перспективі вирости до управлінської позиції, часто радять обрати класичний шлях: отримати ступінь бакалавра в престижному університеті, ступінь магістра ділового адміністрування в елітній бізнес-школі і влаштуватися на роботу в одну з провідних компаній. Потім потрібно мігрувати з компанії в компанію, як нібито граючи в класики, прокладаючи собі шлях до більш високих посад і відповідальності.

Наскільки ця формула дієва в реальності та як досягти успіху в Кернел? Читайте в історіях наших колег.



ОКСАНА КАРАБІН:

«Лідерами не народжуються, їх формують обставини»



3 01.12.
2017 р.

Керівник відділу трейдингу
зерна, Департамент ЗЕД

2011 –
2015 рр.

Трейдер у
Департаменті ЗЕД

можуть досягати тут успіху. Тішить, що жінок-трейдерів стає у нашому бізнесі дедалі більше. Стиль роботи у жінок дещо інший: вони не надто агресивні в трейді, віддають перевагу поміркованим та зваженим діям. Спостерігаючи за результатами, вважаю, що ця стратегія загалом себе виправдовує.

галузі. Це підвищуватиме вашу цінність, як фахівця. Я сама продовжую вчитись! Здавалося б, за 13 років вже все можна було б пройти, але ні. Щодня виникають нові задачі, нові виклики – доводиться знаходити нові інструменти для їх вирішення. Кожного дня опрацьовую величезні масиви інформації, спілкуюся з колегами з міжнародних офісів нашої компанії Avere Commodities. Ми обмінюємося інформацією, аналітичними даними, власними напрацюваннями. Вчимося один у одного, вчимося разом. Це дуже захоплюючий процес, хоч і мегаінтенсивний.

На питання про улюблене заняття Оксана Карабін відповідає, що, виходить так, що це робота, адже саме на неї витрачається основна доля часу. І це не звучить як скарга на надмірну зайнятість, просто констатація факту. Оксана Карабін ніколи не вимикає телефон навіть вночі, не залишає його в номері готелю під час відпустки. Вона завжди на зв'язку, завжди у процесі, завжди сконцентрована.

Повністю абстрагуватися і не згадувати про роботу – це не про мене. Навіть коли не в офісі – все одно думаю про те, що відбувається зараз в порту, хто вантажиться, що продається та ін. Мені спокійніше, коли я в курсі справ і все контролюю.

Визначальним моментом у житті вважаю навчання в старших класах школи. Тоді, після переходу зі звичайної Кам'янець-Подільської до приватної школи, де в класі було всього 10 учнів і до кожного ставилися високі вимоги, треба було постійно розвиватися, демонструвати лідерські якості. Саме там я навчилася постійно шукати нових знань, не давати слабину, конкурувати з найкращими. Ці роки старшої школи заклали фундамент моєї особистості і вплинули, мабуть, більше ніж подальше навчання в інституті.

Трейдинг – сфера діяльності, яка традиційно вважається чоловічою, але жінки теж

Із помилок, які встигла помітити в інших компаніях, виділила б одну: повне відокремлення трейдера, як структурної одиниці. Тобто він не знає, які результати роботи, які можливості в інших відділів, чи здатні вони реалізувати те, що він продав. Трейдер має свою задачу, свої показники – їх зафіксував, і все. А що там буде далі – він не заглиблюється. На мою думку, трейдер має розглядати процес більш узагальнено, працюючи в комунікації з іншими структурними підрозділами.

Найкраща мотивація для мене – гарні результати. Робота трейдера вся виражена в цифрах і числах, тож і результати її легко вимірюються та оцінюються. Найбільше радію, коли бачу цифровий вираз своїх зусиль і розумію: ми досягли того, до чого прагнули, всі ланки спрацювали добре.

Лідерські якості не є вродженим талантом. Лідера виховує сукупність обставин. У своєму випадку формулу успіху вбачаю в талановитому першому керівникові, який навчив найважливішим принципам роботи, і в надійній команді, з якою працюю зараз.

Мій секрет успіху в постійному розвитку. Причому не обов'язково треба розвиватися вертикально, можна й горизонтально, опановувати нові знання, навички, вивчати суміжні

Бліц-інтерв'ю

– Що для Вас щастя?

– Щастя – це отримувати задоволення від того, що робиш кожного дня.

– Яку музику Ви слухаєте?

– Десь 70% мого мейлиста – сучасна українська музика. Люблю гурти ДахаБраха, ONUKA.

– Яку рису характеру Ви хотіли б посилити в собі?

– Додати помірної жорсткості, мабуть (Посміхається). У мене часом надто демократичний підхід до управління.

– Які риси цінуєте в оточуючих, у колегах?

– Уважність до деталей. Намагаюсь розвинути її в усіх членів своєї команди. Не буває неважливих дрібниць, пропустиш щось одне – «валиться» вся ланка. Принцип: не знаєш – спитай. Краще 10-15 разів перепитати, ніж припустися помилки. Також ціную чесність та відкритість.

– Що зараз читаєте?

– Здебільшого науково-популярні видання, щось прикладне. Є шанувальницею робіт Стівена Хокінга.

ЄВГЕНІЙ ДЕРКАЧ:

«Гордість за виконану роботу – ознака успішності»



Позицію Керівника Веснянського елеватора Євгеній Деркач обіймає трохи більше року. Однак до цієї посади він уже мав певний управлінський досвід у Компанії. Євгеній добре пам'ятає той час, коли вперше почав розглядати можливість працевлаштування у новій для себе галузі.

Роки роботи на державній службі в Хмельницькій обласній інспекції і мінімальні зарплати із затримкою проковували мене до пошуку стабільної роботи. Саме стабільність та фінансова мотивація на той час були для мене в пріоритеті. Звичайно, вже працюючи у нашій Компанії, пріоритети та світогляд змінилися.

Назва Компанії була на слуху, адже саме у моєму рідному Старокостянтиніві працював Веснянський елеватор. Однак розуміння з'явилося тоді, коли розпочав працювати та заглиблюватися в усі виробничі процеси.

Перше враження від потужності було неоднозначне – захоплювали масштабність, але насторожувала складність технологічних ліній. Проте вже через два тижні завдяки саморозвитку, постійному моніторингу питань галузі, картина стала більш зрозумілою, і мене почало в позитивному значенні слова «затягувати».

3 03.10 2017 р.	Керівник Веснянського елеватора
2017 р.	Керівник Ярмолинського елеватора
2016 – 2017 рр.	Керівник Сіверського елеватора
2014 – 2016 рр.	Головний інженер Веснянського елеватора
2014 р.	Інженер Веснянського елеватора
2013 – 2014 рр.	Оператор пульта керування Веснянського елеватора

Моєму кар'єрному росту сприяли залученість та прагнення розвиватися. Крім того, я вірю у форту. Під час роботи брав активну участь у багатьох модернізаційних проєктах підприємства, в тому числі у введенні в експлуатацію третьої черги елеватора.

Після двох років на позиції Головного інженера елеватора отримав пропозицію очолити Сіверську дільницю. Я погодився, незважаючи на чимало протиріч – значна відстань від дому, близькість до зони проведення АТО. За рік роботи на дільниці я отримав не лише корисний досвід, а чимало результатів. Депресивність регіону не завадила заготовити 21 тис. тонн збіжжя. Такого показника дільниця ще ніколи не отримувала.

Досягненнями нашої команди вважаю запуск Ярмолинського елеватора, а також рекорди із заготівлі зерна на Веснянці. Минулого року ця цифра сягнула 327 тис. тонн зерна. Добові показники з прийомки склали 6,5 тис. тонн пшениці і 7 тис. тонн кукурудзи.

Керівна позиція змінила моє життя. З'явилася дисциплінованість, самоорганізація, відчуття відповідальності, яке змушує розуміти, що за моїми плечима не тільки моя сім'я, але й сім'ї всієї команди. Також я став менш емоційним, більш стриманим у процесі прийняття рішень. Брак часу на хобі та подорожі компенсується досягненнями, враженнями та рекордами в роботі.

Я завжди бачив себе на керівних посадах. Мене завжди цікавили питання менеджменту та організації процесів. Навіть більше скажу – це було моєю мрією. Як бачите, мрії збуваються!

Своїм колегам я завжди наголошую на тому, що насамперед має бути гордість за виконану роботу. Якщо у вас є це відчуття, значить, ви успішні. Незалежно від посади, потрібно аналізувати плани, рішення, дії, чітко ставити цілі та досягати їх.

Моя мотивація – бути кращим у своїй професії, щодня удосконалюватися!

Ми всі – частина великої системи, ефективність якої залежить від якісної роботи кожного з нас. А ще – від моральної та фізичної витривалості.

Бліц-інтерв'ю

- Який Ваш найяскравіший спогад дитинства?
– Коли вперше побачив море. Це була Одеса.
- Ваша улюблена страва?
– Борщ.
- Де б ви хотіли жити?
– З Україною в серці.
- Яке Ваше улюблене заняття?
– Подорожі.
- Ваші улюблені літературні персонажі?
– Сальваторе Джуліано («Сицилієць» Маріо П'юзо), Андрій Чумак («Сад Гетсиманський» Івана Багряного).

ІГОР МАКОВЕЙЧУК:

«Вміння працювати над помилками обов'язково приведе до успіху»



Коли я вперше потрапив на виробничі потужності Кернел, то, безперечно, був вражений масштабами та високою якістю організації роботи. І навіть не уявляв як можна управляти таким гігантом, як Українська Чорноморська Індустрія. Ще меншими були сподівання спробувати себе на керівних позиціях заводу.

У 2013 році після завершення університету я розпочав шукати варіанти працевлаштування, тоді й познайомився з діяльністю Кернел, ставши учасником програми «Кернел Шанс». Спочатку був працевлаштований на УЧІ молодшим фахівцем-технологом Цеху переробки сировини, згодом переведений на посаду інженера-механіка Цеху сировини та готової продукції. А далі, як кажуть, потрапив у круговерть кернелівського життя.

Через два роки я отримав пропозицію першої керівної посади – Головного механіка. Тут розпочався новий етап у кар'єрі. Десятки безсонних ночей для

того, щоб вивчити технічну документацію обладнання заводу, нормативно-правові документи, які будуть використовуватися у подальшій роботі. Проте можливість відкривати щось нове, участь у цікавих інвестиційних проектах та розуміння, що моя робота приносить користь Компанії, додавали сил та натхнення для руху вперед. Все це змінило мій погляд на роботу і життя в цілому, а ще – відкрило шлях до нових професійних горизонтів – можливості піднятися на ще одну кар'єрну сходинку та управляти технічною службою на посаді заступника директора з технічного забезпечення. І я з радістю прийняв цей новий етап, за яким, переконаний, очікується ще чимало як перемог, так і складнощів, бо ж до зірок можна дійти лише через терни.

Значну підтримку отримував від команди та рідних, що, на мою думку, і допомагало досягати цілей. Кожне підвищення змінювало моє життя і ставлення до роботи, оскільки з'являлися нові обов'язки і підвищувався рівень відповідальності. Водночас загострювалося розуміння, що я не можу підвести тих, хто в мене вірить, допомагає, ділиться досвідом та знаннями, тим самим даючи впевненість, що я зможу і команда зможе.

2013 – 2015 рр.	Молодший фахівець-технолог, цех переробки сировини
2015 р.	Молодший інженер-механік, механічна дільниця
2015 – 2017 р.	Інженер-механік, цех сировини та готової продукції
2017 – 2018 р.	Головний механік
з 17.09 2018 р.	Заступник директора з технічного забезпечення, УЧІ

Простою та доступно є формула успіху, яку я вивів для себе за роки роботи. Успіх – це насамперед результат власного самовдосконалення та безперервної роботи над собою. Це коли після кожної невдачі засвоюєш новий урок, з кожним негативним досвідом отримуєш гарантію недопущення подібних помилок у майбутньому.

Бліц-інтерв'ю

– Що таке щастя?

– Щастя – це бачити щасливі обличчя своїх рідних, відчувати їх любов і отримувати від них підтримку у своїх починаннях.

– В якій країні хотіли б жити?

– У рідній для мене Україні.

– Раса характеру, яку б Ви хотіли мати?

– Пильність. Вона необхідна кожному з нас, адже допомагає робити правильні висновки в найскладніших життєвих ситуаціях, вчить своєчасно попереджати виникнення проблем.

– Яка Ваша мрія?

– Досягти успіхів у Компанії, стати професіоналом своєї справи.

МИКОЛА ГЕДЗ:

«Фінансова мотивація – останній пріоритет справжнього аграрія»



Я народився в селі і мав хист до роботи на землі, тому завжди розглядав варіант професії у сільському господарстві. Ще більша впевненість у тому, що це справді моя стихія, прийшла після вступу до Уманського національного університету садівництва на державну форму навчання. Про свій вибір не жалкую і досі.

Перші півроку роботи на підприємстві «Хлібороб» (Кернел) був, як кажуть, офісним агрономом – зводив таблички, аналізував дані, проводив розрахунки. Життя змінилося в той день, коли керівництво запропонувало взяти участь у програмі «Кернел Шанс».

На першу практику нас вчорашні студентів вишу, які були тільки теоретиками, привезли на підприємство «Дружба-Нова» (Кернел). До участі в проекті робота в полі в мене асоціювалася із селом, занедбаною технікою, немотивованими співробітниками. Однак тут вирувало справжнє та сучасне життя аграрія, яке мені сподобалося і кардинально змінило моє подальше професійне життя.

3 09. 2017 р.	Керівник механізованого загону Стояни, Центральний кластер
2015 – 2017 рр.	Фахівець з технології
2015 р.	Провідний агроном
2014–2015 рр.	Агроном

Нині працюю на позиції Керівника механізованого загону. Земельний банк, за який відповідає наша команда, становить близько 18 тис. га землі у Вінницькій та Черкаській областях.

З першого дня на керівній позиції розпочав аналізувати роботу команди, вивчав особисту справу кожного – хто, звідки,

скільки років працює. Налагодити якісну комунікацію та змінити підхід до роботи механізаторів допомогло чимало нововведень, що зокрема торкнулися тих спеціалістів, які працювали на активах УАІ.

Мотивувати нову команду було не так і просто. Ще складніше було донести істину, що основною ціллю для аграрія повинен бути не рівень заробітної плати чи можливість додаткової фінансової мотивації, а якісно виконана робота. Ми повинні прагнути не більше заробляти, а ефективно працювати. Я прагнув донести до кожного розуміння того, що вони потрапили в потужну Компанію, яка є лідером у багатьох сегментах. У цьому дуже допомогло колективне вивчення Корпоративного кодексу.

Щоб досягти успіху треба щоденно працювати над собою, із задоволенням виконувати всі поставлені задачі. Кожна з них – це новий досвід. «Поганий той солдат, який не хоче стати генералом», але стати ним треба заслужено – через на-

вчання та вдосконалення. Як кажуть, від дій до мрій. У кожного в нашій команді є безмежні ресурси для розвитку. Взагалі вся команда Агробізнесу Кернел – це безмежне джерело можливостей та потенціалу, яке створює сучасну аграрну галузь, задає темп іншим сільгоспвиробникам.

Бліц-інтерв'ю

– Який Ваш найяскравіший спогад дитинства?

– Усі мої дні народження. Ми жили просто, не дуже заможного, але в день народження батьки могли подарувати мені «небо» – все зупинялося, ніхто не працював, усі проводили цей день зі мною.

– Що таке щастя?

– Це коли вранці хочеться йти на роботу, а ввечері повертатися в сім'ю.

– Яку рису характеру Ви хотіли б мати?

– Стати менш емоційним, особливо в моменти прийняття важливих рішень.

– Яка Ваша мрія?

– Вона досить глобальна. Я хотів би щось змінити в країні. Для цього у пізніх роках мрію попрацювати на посаді управлінця, щоб допомогати людям вирішувати нагальні проблеми, працювати заради процвітання рідної країни.

КАДРОВИЙ ГОЛОД СТИМУЛЮЄ ВЧИТИСЯ СМАЧНО ГОТУВАТИ



Агробізнес — одна з найбільш прогресивних сфер української економіки, яка постійно трансформується. Сучасні агрономи працюють не тільки з ґрунтами та культурами, а й з аналітикою інформаційних систем, супутниковими знімками полів. Усе більше процесів контролюються дистанційно, а рішення приймаються на базі аналітики. Робота аграріїв стала не менш технологічною ніж, наприклад, IT-спеціалістів.

Однак на фоні активної популяризації креативних і технологічних індустрій, стрімкого розвитку IT, аграрні професії залишаються не надто престижними. Здебільшого молодь продовжує сприймати аграрну сферу стереотипно як низькооплачувану та застарілу, хоча в реальності ситуація кардинально протилежна. Сьогодні абсолютно реальна заробітна платня 20 000 – 30 000 гривень на місяць для механізатора, причому працює він на сучасній техніці, робоче місце в якій більше нагадує центр управління космічними польотами.

Водночас постійно зростають і вимоги до потенційних агроспеціалістів — змінюються робочі інструменти, трансформуються стандарти. Знати специфіку

сільгоспвиробництва замало. Потрібно володіти трендовими технологіями виробництва сільгоспкультур, вміти працювати із новою технікою, розумітися на економіці виробництва. Крім того, з'явилася потреба у нових фахівцях — оператор дронів, GPS-менеджер, диспетчер центру моніторингу, інженер систем із точного землеробства, ГІС-аналітик, фахівець з агромоделювання тощо.

Цим професіям не навчають у вишах. Хоча матеріально-технологічна база університетів і коледжів періодично оновлюється, вона не встигає за темпами аграрного ринку. Великі компанії самостійно розробляють програми підготовки та розвитку молодих спеціалістів.

Кадровий голод стимулює вчитися смачно готувати і постійно вдосконалювати свої здібності. Нині ми працюємо із впевненим у собі та своїх силах поколінням Z. Поколінням, яке не буде працювати без зацікавленості, яке прагне змінювати світ і робити те, у що воно вірить. Наше завдання — показати їм можливість, інструменти, за допомогою яких вони дійсно зможуть змінювати компанію, країну та світ. Ми показуємо молоді, що робота в селі справді перспективна.

З 2011 року в Кернел діє освітня програма «Кернел Шанс». За її допомогою ми прагнемо зупинити відтік робочих рук і мізків з України, зацікавити молодь у роботі в сільській місцевості та сформувати власний пул молодих спеціалістів із сучасними практичними знаннями та досвідом. Якщо спочатку проект був орієнтований виключно на випускників аграрних факультетів, то зараз він охоплює й інші напрями діяльності Компанії, зокрема заводи, елеватори, термінали.

У ході програми ми ведемо системну роботу з вищими навчальними закладами, налагоджуючи діалог між освітянами та бізнесом. У межах своїх можливостей реформуємо аграрну освіту, намагаємося зробити її більш сучасною та ближчею до реальності.

Ми запрошуємо активних та амбітних випускників на стажування з подальшим працевлаштуванням у Компанії. Переймаючи модель зарубіжних вишів, готуємо молодих спеціалістів за системою наставництва.

Відаючи перевагу практиці перед теорією, ми будемо програму стажувань таким чином, щоб навчити фахівців вміти діяти в мінливих ринкових умовах. Ми розкриваємо потенціал, розвиваємо критичне мислення, вміння працювати в команді та підприємницький дух.

Щороку освітня програма Кернел еволюціонує та розширюється. Тільки у 2017 – 2018 маркетинговому році стажування на підприємствах Компанії пройшли понад 100 молодих фахівців. Приблизно 90% учасників програми, які пройшли відбір, стажування та успішний захист дипломних проектів, отримали роботу в Компанії. За роки існування проекту «Кернел Шанс» у Компанії були працевлаштовані майже 400 випускників українських вишів, понад 60 з них постійно просуваються кар'єрними сходами. Ми не прагнемо кількості у цьому проекті, а працюємо з якістю кандидатів і програм навчання.

Спостерігаючи за їх розвитком, ми бачимо, як формується аграрна еліта нового покоління. Зростають фахівці, які хочуть розбудувати свою країну та просувати бізнес, мають усі необхідні для цього знання та навички, здатність до саморозвитку та амбіції для досягнення великих цілей.

КЕРНЕЛ ШАНС



РІК ВТІЛЕННЯ 100 КАР'ЄРНИХ МРІЙ

Вражаюча геометрична прогресія та еволюція освітньої програми «Кернел Шанс». 20 учасників у 2011 році і 800 претендентів на участь у проекті сьогодні. До того ж масштабувалося покриття – програма охоплює практично всі бізнес-напрямки Компанії, а не лише Агробізнес. Про новачі та успіхи «Кернел Шанс» у 2018 маркетинговому році читайте в нашому огляді.

Досвід реалізації освітніх проектів Кернел доводить, що студенти, як і раніше, прагнуть до знань і відкриті до отримання професійного досвіду в сучасному форматі. Яскраве тому підтвердження – результати програми «Кернел Шанс» у 2017 – 2018 маркетинговому році. У рамках проекту на підприємствах Компанії пройшли стажування більше 100 молодих фахівців.

НАПРЯМКИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОГРАМИ

 Агробізнес	 Виробництво	 Елеватори	 Кернел-Трейд
---	--	--	---



НАТАЛІЯ КУЛЬЧИЦЬКА
виконуючий обов'язки
керівника департаменту
персоналу

«Українська аграрна освіта поки що не встигає за динамікою еволюції агробізнесу, тому з року в рік ми, як лідер ринку, долучаємось до освітніх трансформацій, ініціюємо та розширюємо власні програми для підготовки молодих спеціалістів. Сьогодні необхідно вчити не стільки теорії, скільки вмінню діяти в мінливих ринкових умовах. Тому наші програми стажувань передбачають не банальну передачу теорії, а розкриття потенціалу, розвиток критичного мислення, вміння працювати в команді та підприємницького духу.

Випускники програми «Кернел Шанс» на кар'єрному старті отримують сучасний практичний досвід, престижні робочі місця та соціальні гарантії. Водночас формуючи аграрну еліту нового покоління, Компанія поповнює свою команду перспективними молодими співробітниками. В глобальному сенсі користь від програми отримує і наша держава, адже молодь, маючи стабільну та перспективну роботу, залишається в країні, розвиває її потенціал та економіку».



Розширення географії

Раніше Компанія співпрацювала з двома ключовими ВНЗ – Сумським національним аграрним університетом і Подільським державним аграрно-технологічним університетом. Зараз пошук талановитих студентів і випускників здійснюється в усіх профільних навчальних закладах.



Посилення вимог

Відбір учасників став більш суворим. Кожен кандидат складає тести і проходить декілька етапів інтерв'ю.



Оновлення програм

Для учасників розроблено нові програми стажування, кожна з яких поєднує в собі теоретичні та практичні блоки.



Щоденник стажера

Всі «студенти» отримують щоденник стажера з детальним описом своєї програми та корисною інформацією.



Зворотний зв'язок

Стажер за бажанням може оцінити саму програму і свого наставника.



Додаткове навчання

Працевлаштовані за результатами захисту дипломних робіт випускники програми «Кернел Шанс» проходять додаткове навчання для підвищення рівня корпоративних компетенцій.

800+

кандидатів на участь у програмі

25

Вищих навчальних закладів беруть участь у проекті

8

осіб претендувало на одне конкурсне місце

50 000

годин стажування пройшли всі учасники програми загалом





«З кожним роком «Кернел Шанс» вдосконалюється, масштабується і набирає нових обертів. 8 років тому завдяки цій програмі розпочали кар'єру в нашій Компанії 16 випускників. За результатами цьогогорічного стажування співробітниками Кернел стали 75 учасників. Команду Агробізнесу поповнили 43 молодих фахівці, Виробничих активів – 22, Кернел-Трейд – 10».

Коментарі учасників програми та наставників



ОЛЕКСАНДР ГОЛОВЕШКО
ІНЖЕНЕР З МЕТРОЛОГІЇ,
ВОВЧАНСЬКИЙ ОЕЗ

«Я пройшов стажування на 3 місяці швидше, ніж було передбачено програмою. Мені хотілося якнайшвидше приєднатися до команди заводу і почати виконувати реальні задачі. Найцінніше – це досвід безпосередньої взаємодії з командою. Як енергетику, мені було важливо виконувати роботу разом з електромонтерами підприємства. Тобто набути прикладних навичок, а не лише теоретичних, дізнатися, як саме все реалізується на практиці».



СЕРГІЙ МЕЛЬНИК
МЕНЕДЖЕР ІЗ ЗАКУПІВЛІ
ПІДРОЗДІЛУ ЗАКУПІВЕЛЬ У
ВІННИЦЬКІЙ, ХМЕЛЬНИЦЬКІЙ
ТА ТЕРНОПІЛЬСЬКІЙ ОБЛ.

«Від програми «Кернел Шанс» я отримав більше, ніж очікував. До початку стажування думав, що, не маючи аграрної освіти, я більшість часу проведитиму за вивченням теоретичних питань. Однак це не університет. Вже після першого місяця стажування колеги почали максимально залучати мене до вирішення практичних задач – забір зразків на аналіз, відвантаження продукції, закупівля культур та ін. Я отримав реальний досвід, який допоміг мені приєднатися до команди однієї з найуспішніших компаній України».



АНАСТАСІЯ ОКСЮТА
НАЧАЛЬНИК
ВИРОБНИЧОЇ ЛАБОРАТОРІЇ,
ЯРМОЛИНЕЦЬКА ДІЛЬНИЦЯ

«Випускники і студенти не просто отримують у Компанії свій перший практичний досвід, а насамперед – можливість не стояти на одному місці, рухатися кар'єрними сходинками. «Кернел Шанс» став для мене знаковою програмою. За фахом я не «зерновик», тож, коли потрапила на стажування на елеватор, довелося досконало вивчити особливості кожного етапу і працювати ще інтенсивніше. У результаті мені запропонували стати начальником лабораторії. Щиро кажучи, я не розраховувала на таке швидке кар'єрне зростання. Дякую Компанії за втілення мрій і можливості для самореалізації!»



АНДРІЙ КОЛОДЬКО
ФАХІВЕЦЬ ІЗ ТЕХНОЛОГІЙ,
КЛАСТЕР
ПОЛТАВА-ПІВДЕНЬ

«Під час стажування для мене все було новим! Усе відрізнялося від того, що ми бачили в університеті: сучасна техніка, новітні технології... На парах ми отримували здебільшого базові знання, яких для реалізації в професії недостатньо. До того ж, раніше я не працював на жодному іншому агропідприємстві, тому відкрив для себе професію з нових ракурсів».



МАКСИМ КРАВЦОВ
ЗАСТУПНИК ДИРЕКТОРА З
ВИРОБНИЦТВА, ПОЛТАВСЬКИЙ ОЕЗ

«Ситуація з підготовкою випускників в цілому стандартна для всіх українських навчальних закладів. Їхня програма відсотків на 50 відповідає нинішнім виробничим реаліям, вимогам і запитам. Випускники мають хорошу теоретичну підготовку, але мінімальний досвід. Тому для мене було важливо побудувати процес стажування так, щоб основний акцент був на отриманні практичного досвіду. Півроку вони черпали перевірені виробництвом знання від першоджерел – персоналу, який бере безпосередню участь в технологічному процесі. І тепер після успішного захисту дипломних проектів готові до підкорення нових професійних вершин у Кернел».



ОЛЕКСАНДР ДЕРЕВЯНЧЕНКО
КЕРІВНИК НАУКОВО-ДОСЛІДНОГО
ВІДДІЛУ, НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ
ПУНКТ ЗАХІДНИЙ

«З перших днів я давав практикантам різноманітні завдання в полі для перевірки їхніх знань. По людині одразу видно: хоче вона працювати чи ні. Я завжди всім говорю: «Людина, яка хоче навчатися, шукає засоби, а яка не хоче – причини». От і серед кернелшансівців є ініціатори і виконавці. Проте намагаюся знайти підхід до кожного стажера, щоб адаптувати його до нашої виробничої моделі, розкрити потенціал і вдихнути бажання оволодіти мистецтвом нашої роботи».

НАЗУСТРІЧ МОЖЛИВОСТЯМ

ВНУТРІШНІ ТРЕНЕРИ РОЗПОЧАЛИ ТУР АКТИВАМИ КЕРНЕЛ

Сертифіковані і щасливі. Такими розпочали свою нову місію випускники корпоративного проекту «Внутрішній тренер», який успішно стартував минулого року. Впродовж 2017-го відібрані на конкурсній основі висококваліфіковані фахівці Кернел проходили модульне навчання, розробляли унікальні авторські тренінги та готувалися до найважливішого етапу – отримання звання тренера і проведення тренінгів на активах Компанії. Час істини настав – внутрішні тренери Кернел вирушили у гастрольний тур.

Загалом, суть проекту «Внутрішній тренер» можна описати одним словом – можливості. Для тренерів – поділитися власною експертизою, ефективними підходами до вирішення проблемних питань, спрямувати потенціал кожного члена команди у правильному напрямку. Для учасників – перейняти досвід колег, виявити нові вміння та розвинути набуті, почерпнути натхнення для нових ідей та рішень. Для Компанії – створити найбільш сприятливі умови для професійного та особистісного зростання своїх співробітників.

Завдання сучасного роботодавця – дати співробітникам можливість розвиватися, виявляти нові компетенції та вдосконалювати їх. Це – найкраща інвестиція, оскільки прогресивний, освічений, впевнений у собі співробітник підвищить результативність своєї роботи. Він не боїтиметься брати на себе відповідальність, приймати нестандартні рішення, генерувати ідеї та втілювати їх у життя. Департамент персоналу прагне органічно вплести в будні команд культуру самонавчання, організованості, бажання розвивати свій потенціал, лідерські якості.

Створення команди внутрішніх тренерів – це додатковий стимул до змін і підвищення ефективності. Вони формують образ Компанії, передають принципи корпоративної культури і філософії своєї аудиторії. Водночас вони є трансляторами ідей і бачення менеджменту Компанії, катализаторами змін. Компанія повинна постійно мінятися і тренери задають напрямок розвитку для персоналу.

Як використовувати надані можливості, показала друга «фаза» проекту, що розпочалася у 2018 році. На корпоративному порталі розвитку Kernel Hub було представлено доступні для всіх співробітників теми тренінгів за двома напрямками – Hard (процедури, процеси, програмне забезпечення, формування професійних навичок) та Soft (розвиток корпоративних компетенцій). Кожен кернелівець міг самостійно обрати для себе той напрямок і тему, в якому відчував брак знань чи бажав вдосконалитися. В цілому протягом 2017 – 2018 маркетингового року було проведено 44 змістовних тренінги, які покрили більше тисячі заявок співробітників. І це – лише початок.



**СЕРГІЙ
ТИМЕНКО**
МЕНЕДЖЕР ОСВІТЬНОГО
ПРОЕКТУ

«Ми вкотре переконалися, що запити наших співробітників співпадають зі стратегією Компанії – рости, розвиватися, ставати інноваційними та гнучкими. Саме тому ми плануємо масштабувати проект «Внутрішній тренер».

Під час другого етапу будуть взяті до уваги більш вузькоспеціалізовані напрямки – технічний, агрономічний тощо. Зрозуміло, що відбір кандидатів на участь у проекті буде ще серйознішим. Зміниться і формат самих навчань. Це швидше за все будуть не тренінги, а модулі, курси, які триватимуть більше, ніж кілька годин, і вимагатимуть від слухачів ще більшої залученості. Акцент буде насамперед на розвитку професійних умінь».

МОВОЮ ЦИФР:

24

внутрішніх
тренери

34

тренінги, які
доступні всім
співробітникам
Компанії

44

тренінги було
проведено протя-
гом року на різних
активах Кернел

1239

заявок на участь
у тренінгах було
подано протягом
2017 – 2018 МР

220

годин навчань
пройшли учасники
тренінгів

НАЙПОПУЛЯРНІШІ ТРЕНІНГИ РОКУ

Життя в стилі Underground, або Як не стати жертвою обставин



МЕТА: нагадати про необхідність брати відповідальність за свої думки, бажання і вчинки у свої руки, поки за вас це не зробив хтось інший.

АУДИТОРІЯ: всі бажанчі.

ОЧІКУВАНІ ВМІННЯ:

- діагностувати, лікувати та попереджувати стан «жертви» обставин
- досягати результатів через персональну відповідальність.

ТРЕНЕР:



ДМИТРО ПОМОГАЙБО,
ЗАСТУПНИК КЕРІВНИКА
ДЕПАРТАМЕНТУ
ЗАКУПІВЕЛЬ ЗЕРНОВИХ ТА
ОЛІЙНИХ КУЛЬТУР

«Щира подяка тренеру за настільки захоплююче занурення «під землю» команди з автоперевезень. Тільки беручи на себе повну відповідальність за свої думки, почуття, дії і результати, можна повернути долю в правильному напрямку і вибратися з будь-якого «підземелля».

МЕЛЬНИК В'ЯЧЕСЛАВ

КЕРІВНИК ПРОЕКТУ ДИСПЕТЧЕРИЗАЦІЇ,
ДЕПАРТАМЕНТ ЛОГІСТИКИ

Методи ефективної самоорганізації



МЕТА: підвищення особистої ефективності, набуття вміння ефективно використовувати час.

АУДИТОРІЯ: спеціалісти та співробітники лабораторій Компанії.

ОЧІКУВАНІ ВМІННЯ:

- цінувати свій час та час колег
- ставити цілі та досягати їх
- визначати «викрадачів» часу та позбавлятися їх
- оволодіти основними інструментами планування, розставляння пріоритетів
- застосовувати техніки самомотивації.

ТРЕНЕР:



АНДРІЙ БЕЗУГЛИЙ,
ПРОВІДНИЙ
ІНСПЕКТОР З ЯКОСТІ
ПІВДЕННОГО БЛОКУ,
ДИВІЗІОН ВИРОБНИЧИХ
АКТИВІВ

«Навчання було цікавим, змістовним і корисним. Отримані знання ще раз підкреслюють, що завжди треба ставити перед собою цілі та знаходити шляхи їх досягнення, вмело планувати, не боїтися змінювати себе, працюючи в команді, вміти чути інших, знаходити компроміси».

МАРІЯ ХИЖНЯКОВА

НАЧАЛЬНИК ВИРОБНИЧОЇ
ЛАБОРАТОРІЇ

Принципи НАССР – розробка та впровадження



МЕТА: сформувати та розвинути навички застосування принципів НАССР (англ. Hazard Analysis and Critical Control Points).

АУДИТОРІЯ: керівники та головні спеціалісти заводів, елеваторів і молочних підприємств.

ОЧІКУВАНІ ВМІННЯ:

- опанувати всі сім принципів НАССР
- будувати систему аналізу небезпечних факторів і контролів
- визначити суть програм-передумов і засвоїти методи їх впровадження на підприємстві
- застосовувати інструменти у впровадження принципів НАССР.

ТРЕНЕР:



ОЛЕНА БОГУШЕВА,
ПРОВІДНИЙ МЕНЕДЖЕР З
УПРАВЛІННЯ СИСТЕМАМИ
ЯКОСТІ

«Харчова безпека – один з головних критеріїв роботи підприємства, яке виготовляє харчову продукцію. Завдяки тренінгу керівники підрозділів Вовчанського ОЕЗ тепер знають, як визначати ризики, як управляти ними, як відповідати вимогам і якими вони бувають».

АЛЛА РОМАНЦОВА

МЕНЕДЖЕР З ПЕРСОНАЛУ, ВОВЧАНСЬКИЙ ОЕЗ

АГРОБІЗНЕС ПО – СІНГАПУРСЬКИ

ЯК КЕРНЕЛ ВПРОВАДЖУЄ ЗАХОДИ ЩОДО ЗАПОБІГАННЯ І ПРОТИДІЇ КОРУПЦІЇ ТА ШАХРАЙСТВУ

Чи знаєте ви, що Сінгапур – ультратехнологічне місто-держава з найвищим рівнем життя і дуже суворими законами – ще півстоліття тому було бідною, наскрізь корумпованою азіатською країною? Зміни почалися з приходом нового лідера – Лі Куан Ю, який радикально змінив законодавство, організував роботу незалежного антикорупційного бюро і провів кілька жорстких реформ. Приклад Сінгапуру доводить: завдяки чіткій позиції та цілеспрямованим діям можна зламати навіть найміцніші корупційні традиції. І в українському АПК такі реформи теж можливі, незважаючи на масштаби проблеми в розрізі країни. Управління конфліктом інтересів, протидія корупції та шахрайству в Кернел проводиться з перших днів існування Компанії. Про «сінгапурський підхід» у Кернел і виконання антикорупційної програми у 2017 – 2018 маркетинговому році читайте в нашому огляді.

Компанія Кернел проводить системну роботу з протидії корупції. У 2015 році був затверджений Корпоративний кодекс і введена Політика регулювання конфлікту інтересів та протидії шахрайству і корупції (KIMK), а з 2017 року ведуться заходи щодо посилення комплаєнс-програми. Для українського агробізнесу функція комплаєнс залишається досить новою, на відміну від банківської системи.

Протидія корупції та будь-яким іншим подібним проявам – це тривала системна робота, якій у Компанії приділяється багато часу та уваги. Поява комплаєнс-функції дозволила діяти більш ефективно і сприяла посиленню атмосфери довіри і прозорості. Включивши комплаєнс-заходи в робочі процеси, вдалося не тільки мінімувати ризики, але і впровадити правильну культуру ведення бізнесу для партнерів і контрагентів. Крім того, команда Кернел транслює громадськості меседж про підтримку міжнародних і національних антикорупційних ініціатив, створює антикорупційну ідеологію, а не тільки технічно слідує зовнішнім вимогам.



**ОЛЕГ
ТКАЧЕНКО**
ДИРЕКТОР З БЕЗПЕКИ

«Антикорупційна програма постійно знаходиться у фокусі уваги менеджменту Компанії. Всі важливі Політики і Правила приймаються з урахуванням мінімізації комплаєнс-ризиків, для їхньої реалізації розробляються нові методи взаємодії між контрольними підрозділами і співробітниками в частині протидії корупції. Результати внутрішнього аудиту свідчать, що кількість зловживань у минулому році помітно скоротилася, але ми не плануємо розслаблятися і продовжуємо контролювати відносини всередині Компанії та з контрагентами на предмет потенційних корупційних ризиків».

НУЛЬОВА ТОЛЕРАНТНІСТЬ ДО ШАХРАЙСТВА І КОРУПЦІЇ В КЕРНЕЛ означає нетерпимість і максимальне покарання за найменші порушення в цій сфері:

- дисциплінарні покарання за порушення правил і принципів Корпоративного кодексу і KIMK
- заборона в поновленні на посаді співробітників, які були звільнені за порушення або неправомірні дії
- обов'язкове врегулювання ситуацій конфлікту інтересів.

Всі заходи проводяться з метою недопущення та запобігання небажаних поведінці.

АНТИКОРУПЦІЙНИЙ MUST HAVE

Для забезпечення максимально чесної та відкритої роботи, з метою протидії корупції та шахрайству, а також для недопущення конфлікту інтересів, у Компанії використовуються наступні інструменти:

- 1 Впроваджено і виконується Корпоративний кодекс, з правилами якого ознайомлені всі без винятку співробітники шляхом тренінгів або онлайн-курсів
- 2 Розроблено Політику KIMK, яка у 2018 році була суттєво оновлена і розширена в частині антикорупційних контролів
- 3 У всі договори та контракти включено антикорупційне застереження
- 4 Встановлено ліміт для ділових подарунків та ділової гостинності. Всі подарунки і факти ділової гостинності, що перевищують цю суму, фіксуються в Електронному реєстрі ділових подарунків та ділової гостинності, розміщеному на внутрішньому порталі Компанії
- 5 Цілодобово працює Гаряча лінія для повідомлення про факти і підозри в порушеннях Корпоративного кодексу
- 6 У Компанії заборонено переслідування заявників, які повідомили про порушення – діє Політика захисту заявників
- 7 Проводяться внутрішні розслідування в установленому порядку. В разі підтвердження факту порушення накладається дисциплінарне стягнення з порушника
- 8 При прийомі на роботу в Компанію кандидати перевіряються на предмет негативної репутації, перевіряються факти наявності потенційного конфлікту інтересів
- 9 Встановлено контроль в частині працевлаштування колишніх держслужбовців
- 10 Проводиться щорічне декларування ситуацій конфлікту інтересів усіма співробітниками Компанії, за результатами якого проводяться заходи з врегулювання
- 11 Оновлено Правила внутрішнього трудового розпорядку, що є елементом дисциплінарного механізму комплаєнс-функції
- 12 Надаються індивідуальні консультації співробітникам у частині розуміння правил і принципів Корпоративного кодексу та Комплаєнс.

БЕЗПЕРЕРВНИЙ РОЗВИТОК – НАЙЕФЕКТИВНІШИЙ ШЛЯХ

Ефективне посилення комплаєнс-функції – важливий фактор подальшого розвитку Кернел. У Компанії регулярно проводиться контроль результативності антикорупційних заходів і заходів з протидії шахрайству. Так, мінімум один раз на рік комплаєнс-менеджер Компанії проводить оцінку комплаєнс-ризиків і дотримання контролів співробітниками Компанії.

В липні 2018 року Кернел пройшов зовнішній комплаєнс-аудит, проведений представниками міжнародної аудиторської компанії, в ході якого були перевірені і протестовано 40 різних показників: від відповідності міжнародним вимогам і відсутності заборонених практик до механізмів захисту заявників і порядку навчання персоналу в частині комплаєнс. Загальна оцінка аудиту – «дуже задовільно», що для українських реалій є доволі високим показником.

Досягаючи максимальної ефективності комплаєнс-програми, Компанія посилює механізми роботи в цій сфері.

КЛЮЧОВІ КАТЕГОРІЇ, ЗА ЯКИМИ КЕРНЕЛ УДОСКОНАЮЄ КОМПЛАЄНС-ПРОГРАМУ:

- **Міжнародні вимоги** – впроваджені політики і процедури комплаєнс
- **Заборонені практики** – проводиться поглиблена перевірка контрагентів
- **Корпоративне управління** – Рада директорів Компанії контролює впровадження комплаєнс-заходів, функціонує Комітет з ризиків
- **Запобігання хабарництву** – в електронну платформу APS-тендер включені антикорупційні вимоги; розроблено Правила обміну діловими подарунками та діловою гостинністю, функціонує Електронний реєстр ділових подарунків та ділової гостинності, у спірних ситуаціях проводиться додаткова оцінка комплаєнс-менеджером
- **Створено позицію комплаєнс-менеджера**, який на щоденній основі здійснює контроль і моніторинг дотримання антикорупційних вимог як національних, так і міжнародних
- **Звітність** – на щоквартальній основі надаються звіти про роботу комплаєнс-функції Раді директорів і Аудиторському Комітету
- **Навчання та комунікації** – розроблено розділ «Комплаєнс» на внутрішньому і зовнішньому сайтах; у частині систематичного навчання проводяться тематичні конференції, тренінги, електронні курси; в інформаційних зонах в офісах і на підприємствах розміщуються постери, співробітникам надсилаються інформаційні розсилки.



**ОЛЕНА
ДУБОВСКА**
КОМПЛАЄНС-МЕНЕДЖЕР

«Минулий маркетинговий рік став для нас дуже результативним у плані розвитку і посилення комплаєнс-функції. Висновки зовнішніх міжнародних аудиторів засвідчують високий рівень впровадження міжнародних комплаєнс-вимог у Компанії. Сьогодні ми вже з упевненістю можемо говорити, що всі співробітники Кернел знайомі з антикорупційною політикою, знають про вимоги, які висуваються, та можливі способи виходу із спірних ситуацій.

Відзначена позитивна динаміка зростання звернень на Гарячу лінію як від співробітників, так і від пайовиків, що свідчить про зростання довіри до менеджменту і оперативне реагування на звернення та факти порушень. Також ми провели опитування співробітників Компанії на знання Корпоративного кодексу і Політики КІМК, результати якого показали глибокий рівень розуміння етичних і антикорупційних стандартів, комплаєнс-інструментів і контролів».

700 договорів із зовнішніми постачальниками, покупцями, представниками включають антикорупційну складову

6794 постачальників зареєстровано в онлайн-системі прозорих закупівель і мають доступ до інформації про тендери Компанії

ЕФЕКТИВНІСТЬ АНТИКОРУПЦІЙНОЇ ПРОГРАМИ КЕРНЕЛ У ЦИФРАХ І ФАКТАХ:



10,1 млрд грн загальна сума тендерів, реалізованих на незалежній онлайн-платформі у 2017 – 2018 маркетинговому році



КЕРНЕЛ УВІЙШОВ ДО ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ МЕРЕЖІ ДОБРОЧЕСНОСТІ І КОМПЛАЄНСУ

Кернел впевнено руйнує стереотипи щодо неможливості вести ефективний і водночас чесний бізнес в Україні. Проїшовши низку перевірок та підтвердивши статус прозорої компанії, Кернел приєднався до UNIC (Всеукраїнська Мережа Добročесності і Комплаєнсу) – нової ініціативи для бізнесу, який прагне працювати в рамках максимальної етичності та відповідальності.

Підготовка до цього важливого кроку розпочалася у 2015 році, коли в Кернел був затверджений Корпоративний кодекс і введена Політика регулювання конфлікту інтересів та протидії шахрайству і корупції (KIMK). З 2017 року вживаються заходи щодо посилення комплаєнс-програми, яка у 2018 році була суттєво оновлена і розширена в частині антикорупційних контролів. За такий порівняно короткий період у цьому напрямку вдалося досягнути неабияких зрушень. Про це говорять висновки зовнішніх міжнародних аудиторів, які засвідчують високий рівень впровадження міжнародних комплаєнс-вимог у Компанії.

менеджменту Компанії, а прозорий бізнес – тією філософією, якої завжди дотримувались у всіх напрямках роботи. Будучи в числі лідерів аграрної галузі, Кернел не лише показує приклад іншим учасникам ринку, а й бере на себе високу відповідальність трансформувати застарілі корупційні підходи у дієві правила ведення чесної гри.



**ОЛЕНА
ДУБОВСЬКА**
КОМПЛАЄНС-МЕНЕДЖЕР

«Ми цілком поділяємо принципи UNIC і пишаємось тим, що приєдналися до цієї організації. Це – відмінна платформа для просування ідеї відповідального бізнесу та впровадження стандартів добročесності, задекларованих світовими практиками. Беручи активну участь в діяльності та популяризації принципів Мережі, бізнес отримує низку переваг: поліпшується ділова репутація, зростає конкурентоздатність, покращується якісний рівень відносин з партнерами, підтверджуються високі стандарти підприємницької діяльності. Ми прагнемо бути кращими у своїй справі, тому вступ до UNIC розглядаємо не як данину моді чи звичайну формальність, а як унікальну можливість вдосконалити свою діяльність в рамках добропорядності і чесності».

Незважаючи на позитивні результати аудиту і тенденцію до зниження кількості зловживань у минулому маркетинговому році, в Кернел продовжують контролювати відносини як всередині Компанії, так і з контрагентами на предмет потенційних корупційних ризиків. Будь-який успіх – у системності.



19 травня 2017 року Рада бізнес-омбудсмена за підтримки Європейського банку реконструкції та розвитку і Організації економічного співробітництва та розвитку представила Всеукраїнську Мережу Добročесності та Комплаєнсу. Метою її створення є просування ідеї етичного та відповідального ведення бізнесу. Компанії-учасники погодилися підтримувати добру ділову репутацію та постійно удосконалювати власні стандарти добročесності відповідно до кращих міжнародних практик.



Переваги членства:

- Добра ділова репутація
- Колективна протидія корупції
- Послаблення регуляторного тиску
- Полегшений вихід на міжнародні ринки
- Полегшений доступ до кредитування
- Обмін кращими практиками у сфері комплаєнсу

Учасники Мережі спільно працюють над оцінкою антикорупційних ризиків для втілення у своїх організаціях комплаєнс-програм, залучають представників бізнесу до обговорення принципів добročесності, підвищують інтерес до прозорого ведення бізнесу серед учасників ринку. Компанії-учасники Мережі регулярно підтверджують рівень своєї добропорядності.

Виконання умов вступу до Всеукраїнської мережі добročесності і комплаєнсу для Кернел не було проблемним, оскільки антикорупційна програма завжди була у фокусі уваги

Приймати чи не приймати подарунок або запрошення?

Ділові подарунки – матеріальна цінність, яка дарується Діловому партнеру або іншій третій особі за рахунок коштів Компанії, а також матеріальна цінність, яку отримують Співробітники в рамках виконання своїх робочих обов'язків, у відносинах з Діловими партнерами або іншими третіми особами.

Ділова гостинність – ділові поїздки, частування та інші заходи, які пропонуються або приймаються при взаємодії з діловими партнерами, державними службовцями або іншими третіми особами з метою підтримки ділових відносин.

Ліміт у частині ділових подарунків та гостинності, що не потребує узгодження, 2500 грн.

1 Вартість Ділового подарунка/ Ділової гостинності до встановленого ліміту 2500 грн?

Дозволено

4 Подарунок/гостинність пропонується в рамках укладання/продовження договору?

Не приймайте

2 Вартість Ділового подарунка/ Ділової гостинності понад встановленого ліміту?

На розгляд Керівнику і обов'язкове внесення до Реєстру ділових подарунків та гостинності*

5 Вам пропонують подарунок і гостинність, щоб Ви прийняли рішення на користь цього контрагента?

Не приймайте

3 – Вам пропонують подарунки у вигляді:

- Готівкових коштів або еквівалентів (подарункові карти/сертифікати, тощо)
- Подарунків, що мають на меті дачу хабарів
- Заборонених законодавством подарунків (товари, заборонені для вільного обігу на ринку - зброя, наркотичні речовини)
- Подарунків у вигляді послуг або інших негрошових пільг (наприклад, обіцянка працевлаштування родича, лобювання інтересів при проведенні тендерів, при формуванні логістичних маршрутів тощо)

Не приймайте

Незалежно від суми/вартості

– Вам пропонують гостинність у вигляді:

- Надмірної гостинності (дорогі ресторани, переліт бізнес-класом і т.п.)
- Непристойних розваг, участь у яких може трактуватися неоднозначно та скомпрометувати Вас (наприклад, похід у нічний клуб)

Не приймайте

6 Подарунок/гостинність понад 2500 грн, та має особливе значення для контрагента (наприклад, національні сувеніри, коштовна брендowana продукція тощо)?

На розгляд Керівнику і обов'язкове внесення до Реєстру ділових подарунків та гостинності*

Дозволено

***Реєстр ділових подарунків та гостинності** – Внутрішній портал -> розділ «Корпоративний кодекс та Комплаєнс» -> Ділові подарунки та ділова гостинність

Маєте питання? Без сумніву звертайтеся!

- Комплаєнс-менеджер – compliance@kernel.ua
- Гаряча лінія – 0-800-50-14-83, dovira@kernel.ua



ЗРОБЛЕНО В КЕРНЕЛ

КЕРНЕЛ РОЗШИРЮЄ БАЗУ СЕРТИФІКАТИВ І ВІДКРИВАЄ НОВІ ЕКСПОРТНІ ПЕРСПЕКТИВИ

Вся продукція Кернел повністю відповідає основним вимогам щодо забезпечення стандартів якості та безпечності. 2017 – 2018 МР став не тільки роком досягнення цілей, але й роком, який перевершив усі сподівання. Спільними зусиллями команди менеджерів систем якості проведено 96 аудитів, що дорівнює 149 дням перевірок аудиторськими компаніями. Кернел отримав 46 сертифікатів, які підтверджують якість та безпечність продукції Компанії. Відбулася реєстрація всіх заводів для експорту шроту, а також реєстрація для експорту кукурудзи, сої та ячменю до Китаю. Це дало змогу збільшити географію експорту продукції та окреслити нові амбітні цілі.

Якість і безпечність продуктів – ключові показники успішності Компанії. Цій темі Кернел присвячує особливу увагу: система забезпечення якості продукції охоплює повний цикл виробництва та збуту. Зокрема, всі олійноекстракційні заводи сертифіковані відповідно до міжнародних стандартів ISO 9001, ISO 22000 та GMP+B1. Потужності із виробництва бутильованої олії пройшли сертифікацію FSSC 22000, а олійноекстракційний завод у Полтаві має сертифікат IFS.

Безпечність кормових продуктів контролюється також під час виробництва та експорту шроту. Заводи Кернел підлягають сертифікації за стандартом

GMP+B1, автотранспортні підприємства – GMP+B4, а потужності з перевалки – GMP+B3. Лабораторія Полтавського ОЕЗ ліцензована за стандартом ISO 17025, що дає змогу розширити спектр досліджень за показниками безпечності. Також сертифікації підлягає агровиробництво. Таким чином, за стандартом ISCC EU сертифікується вирощування та обробка кукурудзи, сої та ріпаку. Крім того, Кернел пройшов сертифікацію за стандартом ISCC EU для кукурудзи, сої, ріпаку та пшениці. Загалом сьогодні сертифікаційна база Компанії включає 46 сертифікатів, 11 з яких було отримано впродовж 2018 ФР.

Чому ж сертифікація – не примха, а необхідність для сучасного прогресивного виробника? Першою чергою, завдяки системному контролю за дотриманням високих стандартів якості та безпечності Компанія отримує можливість значно розширити ринки збуту продукції. Підвищується інвестиційна привабливість, а також ефективність використання ресурсів. Здобувши імідж надійного виробника якісного продукту, Компанія отримує можливість брати участь в тендерах і конкурсах, що забезпечує системний попит на товар. Також відповідність стандартам значно підвищує цінність продукту в очах споживачів, завойовуючи їхню довіру і прихильність.



**ОЛЕНА
БОГУШЕВА**

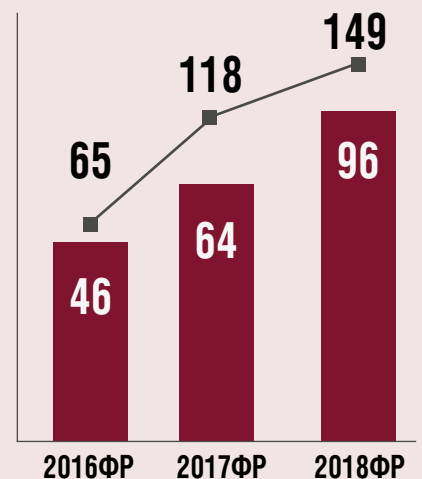
ПРОВІДНИЙ МЕНЕДЖЕР З
УПРАВЛІННЯ СИСТЕМАМИ
ЯКОСТІ

«Нам немає чого приховувати, але є чим пишатись. Ми впевнені в якості продукції, оскільки наша система якості та безпечності регулярно проходить перевірку незалежних аудиторів та постійно контролюється внутрішньою групою з безпечності харчових продуктів. У сферу аудитів потрапляють процеси виробництва, зберігання, реалізації та постачання продукції. У 2018 ФР ми пройшли 96 незалежних аудитів, що на 50% більше порівняно з їх кількістю два роки тому. Варто відзначити, що в цьому році наш олійноекстракційний завод у Полтаві успішно пройшов перевірку Міжнародної ініціативи соціальної відповідальності бізнесу (BSCI).

У 2018 році ми поповнили наявну базу сертифікатами кошерності Kosher (5 заводів) та Kosher Passover (1 завод), сертифікатом Halal (3 заводи). Три заводи Кернел пройшли сертифікацію на поставки соняшникового шроту у Білорусь. Також ми розширили товарний ряд під 11 діючих сертифікатів. І найголовніше – всі наші олійноекстракційні потужності мають дозвіл на експорт соняшникового шроту в Китай, а один завод отримав дозвіл на продаж соняшкової олії у Південній Кореї. Три наших заводи пройшли реєстрацію Управління США по контролю за харчовими продуктами та лікарськими засобами (FDA), що відкриває для нас ринок США. Перші поставки вже виконано у 2018 ФР».

ПЕРЕВІРКИ З КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ

- пройдено перевірок
- дні тривання перевірок



СЕРТИФІКАЦІЯ ТА ДОТРИМАННЯ СТАНДАРТІВ – ЦЕ:

1

Можливість експорту продукції на нові ринки

2

Підвищення іміджу Компанії за рахунок дотримання вимог міжнародних стандартів, найкращих практик, законодавчих і регулюючих вимог

3

Забезпечення економічної стійкості Компанії на існуючому ринку виробників продукції олійно-жирової галузі та можливість виходу на нові ринки збуту

4

Підвищення комерційної цінності продукції з точки зору більшої довіри з боку споживачів і як наслідок збільшення обсягу продажів

5

Зниження витрат при виробництві та страхових виплат у разі браку

6

Підвищення якості і безпечності продукції

7

Успішна участь в тендерах, конкурсах на постачання продукції Компанії

8

Чітке вибудовування бізнес-процесів Компанії, ефективний розподіл внутрішніх ресурсів, відповідальності і повноважень персоналу в рамках існуючої системи менеджменту

9

Підвищення інвестиційної привабливості Компанії

10

Незалежне підтвердження відповідності вимогам міжнародних і національних стандартів.

НОВІ СЕРТИФІКАТИ



СЕРТИФІКАТ KOSHER

Умови отримання – відсутність у продукції складників, заборонених релігійними канонами та традиціями. Найбільший попит – країни ЄС, США, Ізраїль.



СЕРТИФІКАТ KOSHER FOR PASSOVER

Передбачає дотримання правил, аналогічних для сертифікату Kosher. Додаткова умова отримання – відповідність іудейським харчовим вимогам на свято Песах.



СЕРТИФІКАТ BADATZ

«BEIT YOSSEF» дозволяє представляти продукцію у всіх торгових точках та закладах харчування Ізраїлю.



СЕРТИФІКАТ HALAL

Умови отримання – в процесі виробництва продукції не повинні використовуватися та входити до складу продукції інгредієнти, вживання яких заборонено Шаріатом. Найбільший попит – країни Близького і Далекого Сходу, США.

ДИНАМІКА СТАЛОГО РОЗВИТКУ КЕРНЕЛ

Кернел планує підвищити рівень культури та обізнаності у сфері охорони праці та навколишнього середовища на своїх виробничих та аграрних активах, підтвердивши це відповідними сертифікатами.

Отримання звання кращого роботодавця України в галузі АПК щороку дає неабиякий поштовх до вдосконалення таких важливих елементів системи сталого розвитку як охорона праці та охорона навколишнього середовища. З метою вирішення цих питань на якісно новому рівні Кернел має намір запровадити принципи інтегрованої системи менеджменту з охорони праці та охорони навколишнього середовища на всіх виробничих активах та пройти поступову сертифікацію згідно з цими стандартами.

Якщо взяти до уваги охорону праці, основні зусилля будуть спрямовані на мінімізацію виробничого травматизму через впровадження ризик-орієнтованого підходу до виробництва, визначення першочергових причин виникнення травматизму, зменшення негативного впливу на робітників через модернізацію обладнання, облаштування комфортних робочих місць, проведення медичних доглядів, організацію навчань, забезпечення засобами індивідуального захисту тощо.

У напрямку вдосконалення системи збереження довкілля Компанія планує розвинути наявні та реалізувати нові проекти з енергоефективності та ресурсозбереження, тим самим сприяючи збереженню навколишнього природного середовища.



ЮРІЙ ПУГАЧ

ДИРЕКТОР З УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ АКТИВАМИ

«Працюючи в регіоні з історично слабкою культурою безпеки праці, ми приділяємо особливу увагу поліпшенню умов охорони та безпеки праці. У нас є система ідентифікації ризиків та класифікації небезпеки, що є основою для створення належної системи запобіжних заходів. Варто зазначити, що всі олійноекстракційні заводи Кернел відповідають вимогам стандарту OHSAS 18001, наразі ми працюємо над впровадженням принципів цього стандарту на інших наших активах, зокрема елеваторах. Головною метою є створення систем менеджменту охорони здоров'я та забезпечення безпеки праці у більшості наших виробничих підрозділів, які повністю відповідають вимогам міжнародного стандарту OHSAS 18001».

Співробітники Кернел є головною цінністю з початку діяльності Компанії на ринку України. Підтверджуючи це, Компанія проводить постійний аналіз стану охорони праці для подальшого зниження ризиків і створення безпечних виробничих умов і процесів. Всі співробітники проходять відповідні медогляди, навчання та мають підтвердження своєї професійної підготовки. Після прийому на роботу кожен у повному обсязі забезпечується засобами індивідуального захисту відповідно до виробничих і кліматичних умов, а також отримує вичерпну інформацію про наявність небезпечних факторів на робочих місцях, про заходи безпеки, яких необхідно дотримуватись, щоб уникнути їх впливу.

У напрямку збереження довкілля в Кернел сформувалась ціла філософія, що втілюється у застосуванні технік та технологій сталого землеробства, скороченні обсягів споживання енергоносіїв та зменшенні генерації відходів. Ощадливе відношення до навколишнього середовища, починаючи з підприємств, де формується культура «зеленого офісу» та закінчуючи модернізацією виробництва, направлену на збереження природних ресурсів.

Стале землеробство – процес складний та безперервний. Поставивши за мету отримання довгострокової продуктивності ґрунту, Компанія системно здійснює низку заходів, спрямованих на підтримання до-



статнього рівня поживних речовин у ґрунті, запобігання його ерозії, застосовує інтегровану систему по боротьбі зі шкідниками. Використання сучасної техніки допомагає оптимізувати споживання палива, зменшити обсяг викидів вуглекислого газу, скоротити втрати під час збору врожаю. У 2018 ФР значних результатів вдалося досягнути у напрямку підвищення енергоефективності.



**ІГОР
ЧИКИН**
ДИРЕКТОР АГРОБІЗНЕСУ

«Протягом останніх 5 років спостерігається тенденція до зменшення енергоемності на тону вихідної продукції, про що свідчать наступні показники: у 2018 ФР ми витратили 662 мегаджоуля енергії на тону вирощеного зерна, у той час як даний показник у 2014 ФР становив 1072 мегаджоулі. Споживання палива на тону вихідної продукції зменшилося на 38%. Для досягнення цього ми постійно оновлюємо наш парк техніки. По-друге, ми постійно вдосконалюємо ефективність операційних процесів. Датчики GPS, встановлені на всій техніці, дозволяють здійснювати контроль за фактичним споживанням

енергії та управляти деякими видами техніки в режимі автопілот. Це дає змогу ефективного застосування виробничих технологій при нижчих показниках споживання палива. Протягом 2018 ФР ми також значно просунулися в заміні індукційного освітлення на світлодіодне на наших с/г підприємствах. Світлодіоди споживають менше енергії, і тому ми маємо на меті повністю реалізувати цей проект до кінця 2019 ФР».



**ЛЮДМИЛА
ГОНЧАРЕНКО**
ПРОВІДНИЙ МЕНЕДЖЕР
З ОХОРОНИ ПРАЦІ ТА
НАВКОЛИШНЬОГО
СЕРЕДОВИЩА

«Коли ми називаємо себе відповідальним роботодавцем, то орієнтуємось не на здобуті звання та місця в рейтингах. Перш за все, за цим титулом стоїть щоденна наполеглива робота у кожному напрямку та на кожному рівні нашої системи сталого розвитку. Наступного року ми маємо намір приділити ще більше уваги охороні праці і охороні навколишнього середовища. Компанія взяла успішний старт у 2018 ФР, розширивши власні підходи до сталого землеробства на нових землях. Докладено багато зусиль для навчання і професійного розвитку наших

співробітників, розроблено заходи для підвищення стандартів безпеки праці та комфортних умов праці. Також інвестовано кошти в численні проекти з енергозбереження, що мають на меті зниження використання природних ресурсів для виробничих потреб підприємств Кернел. Підтримуючи і розвиваючи задані тенденції, ми плануємо підтвердити досягнуті результати відповідними сертифікатами».

Аналогічний прогрес у покращенні енергоефективності був досягнутий і на олійно-екстракційних заводах, де енергоемність скоротилася на 10% протягом останніх років, досягнувши найнижчого показника – 1,4 гігаджоуля енергії на переробку однієї тонни соняшникового насіння. Покращення у сфері енергоефективності відбулося і на елеваторах – на один тонно-процент висушеного зерна було витрачено на 10% менше енергії. У 2018 ФР Компанія замінила індустриальне освітлення більшості елеваторів та терміналів на світлодіодне.

Підтримуючи заданий темп розвитку у Кернел, наступний рік обіцяє бути ще більш продуктивним на нові успіхи та перевершені показники. Адже відповідальність – це дія, а дія – це результат.



ЕНЕРГІЯ КОМАНДИ КЕРНЕЛ У ЦИФРАХ І ФАКТАХ

Заміряти рівень залученості та лояльності команди, оцінити наскільки співробітники задоволені своєю роботою та зрозуміти, що необхідно додатково вдосконалити у внутрішніх процесах, щоб результати роботи команд прямували до максимуму. Саме таку мету поставив перед собою Департамент персоналу і залучив для її виконання незалежну дослідницьку компанію InMind. Проведене опитування охопило співробітників Управляючої Компанії, Дивізіону Агробізнес та Дивізіону виробничих активів. Про отримані дані результати – у нашому матеріалі.

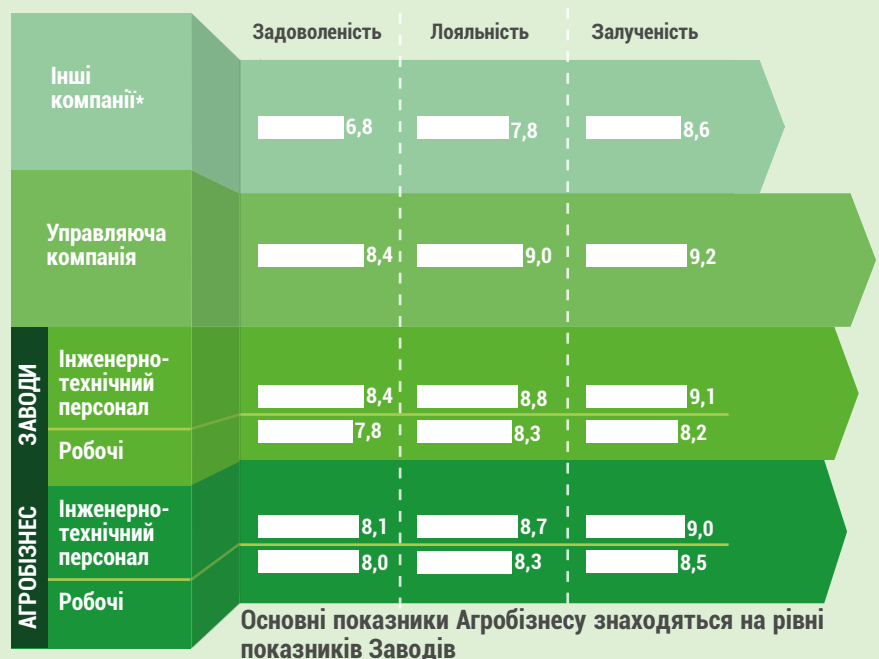


**НАТАЛІЯ
КУЛЬЧИЦЬКА**
ВИКОНУЮЧИЙ ОБОВ'ЯЗКИ
КЕРІВНИКА ДЕПАРТАМЕНТУ
ПЕРСОНАЛУ

«В Компанії постійно декларуються ключові фінансові показники – EBITDA, виручка, чистий прибуток. Однак успіх вимірюється не лише ними. Як зрозуміти, що в цьому кругообігу цифр і прогнозів впевнено та комфортно себе почуває головний актив Кернел – команда? Нам першочергово важливо знати, що наші співробітники не просто машинально виконують роботу, хай навіть дуже якісно, а зацікавлені процесом, відчують свою непересічну роль у діяльності Компанії. Саме з цією метою було організовано дослідження спільно з нашим аналітичним партнером – компанією InMind.

Скажу без перебільшень, отримані результати стали приємним сюрпризом, адже значно перевищили середні ринкові показники. Вважаю це спільною перемогою великої родини Кернел».

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАЛУЧЕНОСТІ, ЗАДОВОЛЕНOSTІ І ЛОЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ



* Середні показники 5 досліджень на різних ринках з використанням схожої методології

85%

співробітників заповнили анкету за рекордних 10 днів

86%

високо оцінюють роботу ТОП Менеджменту

8,4

показник задоволеності персоналу (середнє значення на ринку – 6,8)

63%

співробітників глибоко зацікавлені в якісному виконанні обов'язків (показник ринку – 41%)

61%

частка лояльних співробітників у Компанії, що майже вдвічі більше, ніж в інших компаніях.



**ТЕТЯНА
КАРАВАЄВА**
HR БІЗНЕС-ПАРТНЕР
УПРАВЛЯЮЧОЇ КОМПАНІЇ

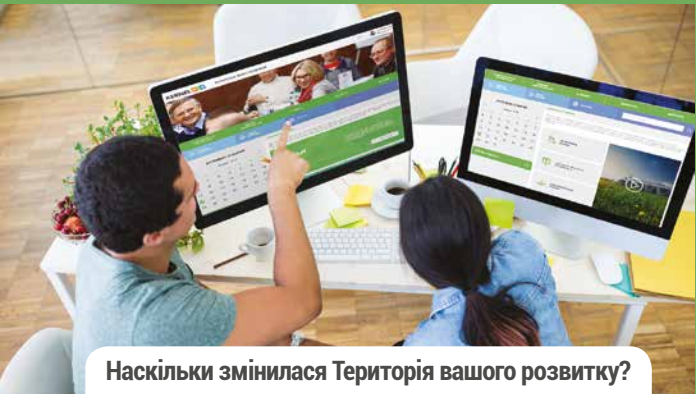
«Водночас у результаті дослідження були виявлені аспекти, які потребують додаткової уваги та роз'яснення для співробітників. Зокрема, це питання, що стосуються принципів нарахування бонусів, системи кар'єрного зростання в Компанії, механізму взаємодії підрозділів, а також особливостей швидких і ефективних організаційних процесів. Наразі розпочато розробку проектів, які дозволять підвищити рівень поінформованості співробітників та їх залученості до внутрішніх процесів Компанії».

РЕАЛІЗОВАНІ ПРОЕКТИ

- Розробка Кодексу взаємодії
- Спрощення формату Політик і процедур
- Інформування про вакансії
- Зміна системи оплати і мотивації, ріст заробітної плати на виробничих активах
- Розробка Профілів посад для формування Програм професійного навчання
- Проект «Є ідея»
- Проект «Час Перетворень»
- Автоматизація HR-процесів

KERNEL HUB

ПЕРЕЗАВАНТАЖЕННЯ. МИ ОНОВИЛИ КОРПОРАТИВНИЙ ПОРТАЛ РОЗВИТКУ!



Наскільки змінилася Територія вашого розвитку?

Kernel Hub отримав нову інтуїтивно зрозумілу навігацію

Навчальна база поповнилася новими курсами

Додано функцію адаптації нового співробітника, керівника і наставника

З'явилася фотогалерея, в якій зібрано фотозвіти з навчальних івентів за останні 2 роки

Дистанційне навчання – гідний конкурент традиційних методів. Компанія прагне, щоб у більшості співробітників була можливість безперервно розвиватися. Внутрішній портал для навчання Кернел Хуб справляється з цим завданням на відмінно. Команда Департаменту персоналу намагалася наповнити оновлений ресурс максимально корисною і важливою інформацією. Зрозуміла навігація порталу дозволяє співробітнику обрати розділ і одразу знайти в ньому все необхідне для свого розвитку. Багатство книг, електронні курси у відкритому доступі дають можливість навчатися у будь-який зручний час.



**ВІТАЛІЙ
ГАВВА**

МЕНЕДЖЕР З НАВЧАННЯ ТА
РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ

«Кернел Хуб отримав оновлений дизайн, а функціонал порталу покриває одразу кілька завдань – від навчання і розвитку до адаптації нових співробітників. Зараз спільно з розробниками ми працюємо над створенням мобільної версії порталу. Вже найближчим часом зможемо порадувати всіх ще одним оновленням. Зважаючи на стрімкий розвиток галузі дистанційного навчання, наша команда продовжує слідувати за трендами і радувати співробітників Компанії різними новинками».



ПРОФЕСІЙНЕ НАВЧАННЯ (HARD)

Тут зібрані корисні новини, статті, книги та інші матеріали для розширення професійних знань і просування кар'єрними сходами. Інформація розділена за бізнес-напрямами і регулярно наповнюється навчальними матеріалами.



РОЗВИТОК КОМПЕТЕНЦІЙ (SOFT)

Команда Кернел Хуб збрала ресурси, які допоможуть обрати корисні інструменти для розвитку власних компетенцій і особистісного розвитку: корисні публікації і презентації, перелік програм, доступних для співробітників Компанії, сайти, вебінари, майстер-клас, на які можна зареєструватися самостійно.



E-LEARNING

До корисних електронних курсів і тестів, які перебувають у вільному доступі для співробітників Компанії, лише один клік мишкою. Проходьте е-курси заради отримання нових знань, оптимізації робочого часу та підвищення власної ефективності.



БІБЛІОТЕКА

Наша корпоративна бібліотека налічує вже понад 600 бізнес-книг. Читати книги можна на порталі або завантажувати у зручному електронному форматі. Обрати найбільш топову книгу традиційно допоможуть рейтинги та відгуки колег. Слідкувати за апдейтами, як і раніше, можна в рубриці «Останні новинки бібліотеки».



АДАПТАЦІЯ

Адаптація нових співробітників є важливим етапом для створення згуртованої команди. Обравши потрібну категорію, Ви з легкістю отримаєте доступ до корисних матеріалів, книг, статей і новин, які допоможуть максимально швидко «влитися» в команду і вже з перших днів працювати ефективно!



НОВИНКИ КЕРНЕЛ ХУБ

У цьому розділі можна переглянути статті, презентації та відео, нещодавно додані на портал.



НАЙСМАЧНІШЕ

Якщо Ви шукаєте розвиваючі статті, навчальні відео, електронні курси або ж бажаєте вивчати англійську мову – Вам сюди!



ФОТОНУБ

Часто люди роблять знімки не для того, щоб запам'ятати події, а для того, щоб згадати свої відчуття. Цей розділ допоможе ще раз зануритися в атмосферу навчання.

В онлайн-родині Кернел понад 5000 осіб

Почуваєтесь самотніми? Новини з екрану телевізора змушують сумувати? Необхідно терміново виконати робоче завдання, а натхнення покинуло? Вихід знайдено. Вірніше – вхід. Один клік мишкою на комп'ютері чи пальцем на смартфоні відкривають безмежний простір завжди хороших новин, позитивного настрою і нестримного ентузіазму у Facebook-спільноті «Ми – це Кернел». Попереджаємо – заряд бадьорості та гарних емоцій після відвідування сторінки може продовжити робочий день на невизначений час.

Три роки тому в Кернел народилася ідея заснувати корпоративну спільноту, яка б об'єднувала співробітників і виконувала функцію оперативного інформаційного центру. Сказано – зроблено. Тоді ніхто й не сподівався, що через кілька років до онлайн-родини приєднається ювілейний 5000-й користувач. Більше того, окрім співробітників діяльністю Компанії, її здобутками і планами щиро зацікавляються партнери, журналісти, викладачі й студенти, жителі сіл-міст, де є виробничі активи. Питання формування контенту відпало автоматично – користувачі щодня охоче діляться своїми думками, досягненнями, фотозвітами і позитивом. Без нав'язливої реклами спільнота активно розвивається, розростається і стає невід'ємною частиною агробуднів та агросвят кожного її учасника.



Подобається

Коментувати



КАТЕРИНА ШРАМЧЕНКО
МЕНЕДЖЕР З КОМУНІКАЦІЙ

«Наша Facebook-група «Ми – це Кернел» – це маленька історія великих досягнень, де головна роль належить героям-підписникам. Завдяки існуванню такої онлайн-платформи нам вдалося стерти кордони не лише між регіонами присутності Компанії, а й між різними поглядами, цілями. Сьогодні онлайн-спільнота – це джерело актуальної інформації та нескінченного натхнення. Це те місце, де наш бізнес привітно відкриває своє обличчя, де можна побачити, хто стоїть за гордим званнями та нагородами. Ми раді, що втілили в життя ідею «родини онлайн». Ми пишаємось, що вона живе своїм віртуальним життям – завжди відкрита, цікава та щира».

Віктор Нечуй, Світлана Руй ще 1178 27 коментарів

У чому ж полягає секрет популярності спільноти «Ми – це Кернел»? Ми спробували виокремити ТОП-7 правил, які сформувались у нашій онлайн-родині та продовжують сприяти її зростанню. Цікаво?



Правило 1. Транслявати позитив.

Звучить банально, проте засіб дієвий. Коли заходиш на сторінку без настрою, а покидаєш традиційно з широкою посмішкою – це безцінно.



Правило 2. Брати участь у флешмобах.

Яким би це не здавалося дивацтвом чи навіть привітом з дитинства, конкурси та флешмоби чудово згуртовують команду. Ну, і не забуваємо про дух єднання, який відмінно тонує.



Правило 3. Коментувати дописи.

Істина народжується в обговоренні, особливо, якщо у ньому беруть участь толерантні, ерудовані користувачі. Саме такі, як у нашій спільноті, де цінують кожену думку.



Правило 4. Публікувати гарні фото.

Коли кожен має гаджет з фотокамерою, дивним вважається не робити світлина. Адже словами інколи важко передати настрої, атмосферу. А фото – це і спосіб віртуально познайомитись, і закарбувати у пам'яті неповторні миті, наповнити фарбами емоцій стрічку новин.



Правило 5. Ділитися корисностями.

Знайшли актуальну новину, агроцікавинку, корисний досвід – обов'язково поділіться з друзями. Поінформовані – значить озброєні. Знаннями, ідеями, планами..



Правило 6. Запустити інформацію у віртуальний світ.

Або іншими словами – поширювати дописи, які можуть бути корисними іншим.



Правило 7. Мотивувати!

Кожне досягнення одних – потужна мотивація для інших. Тож не соромтеся й хвалитись професійними здобутками – власними, своєї команди, підприємства.

Ось така нехитра сімка впродовж трьох років перетворила маленьку сім'ю на велику дружну родину. Якщо Ви ще не є учасником групи «Ми – це Кернел», то ласкаво просимо! Друзі хоч і віртуальні, однак емоції та враження – цілком реальні.

На піку комунікаційних трендів

НОВИНИ КЕРНЕЛ ПОШИРЮЮТЬСЯ У НОВОМУ ТЕЛЕГРАМ-ФОРМАТІ

Кернел запустив перший в Україні корпоративний Telegram-канал @KernelTeam. Найголовніші новини та найкорисніші поради для професійного й особистісного розвитку тепер поширюються зі швидкістю світла інтернету.

Завдяки новій комунікаційній платформі, простоті в роботі та високій швидкості передачі інформації кожен учасник каналу легко опиняється в епіцентрі новин. Відтепер не потрібно шукати необхідну інформацію – вона сама знаходить зацікавлених.

Про що ж можна довідатися на каналі @KernelTeam? Насамперед про події, плани та досягнення Компанії. Просто, доступно, цікаво. Таким чином, кожен учасник може дізнатися, чим живе його професійна родина незалежно від географії роботи.

Не менш важливий блок повідомлень на каналі складають цікаві факти про розвиток аграрного сектора в країні і світі, а також унікальні добірки навчальних та мотиваційних матеріалів. Книги, лекції, фільми покликані розширити горизонти співробітників, зробити їхнє дозвілля дійсно корисним.

Популярністю користуються й дієві поради щодо підвищення рівня володіння англійською мовою. Сьогодні навчання нового формату більше не потребує викладачів та конспектів – лише гаджет і трохи вільного часу.



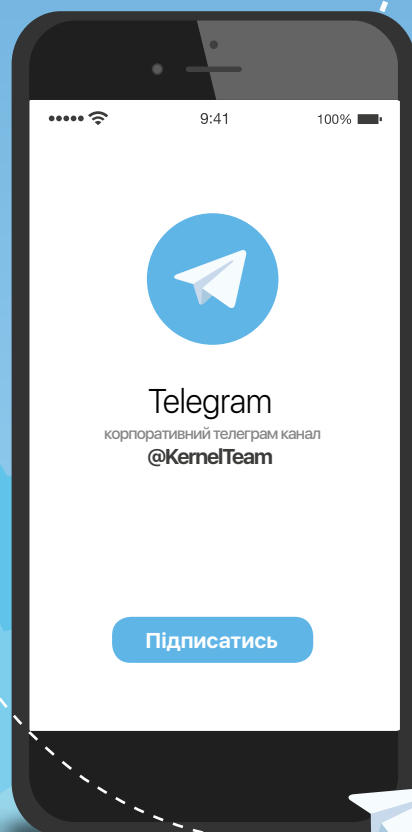
МАКСИМ БАТИР
PR-МЕНЕДЖЕР

«Ми звикли формувати тренди і корпоративний Telegram-канал – один із них. Наша фішка – це концентрована, своєчасна, корисна інформація. Ми намагалися охопити теми, які були б дійсно цікавими кожному співробітнику, наповнювали його знаннями, натхненням і гарним настроєм. @KernelTeam – це наша своєрідна соцмережа, але без реклами і зайвих слів, адже ми цінуємо час нашої команди. Тільки найцікавіше і за кілька секунд».



Telegram – це додаток для смартфона або комп'ютера, завдяки якому користувачі відправляють текстові повідомлення, обмінюються фотографіями, здійснюють безкоштовні дзвінки на будь-які мобільні номери та приєднуються до цікавих груп і каналів. Додаток є аналогом месенджера Viber, але відрізняється більш розвинутою функціональністю, захистом інформації та можливостями для користувачів.

Як приєднатися до KernelTeam?



- **Завантажте Telegram** на смартфон (додаток у GooglePlay для Android та в AppStore для iPhone) АБО встановіть версію програми на домашній комп'ютер
- **Зареєструйтеся в додатку** за допомогою номера телефону (для нових користувачів)
- Для зручності користування одразу **змініть мову інтерфейсу** на українську чи російську (вкладка «Settings» – «Language»)
- **Знайдіть наш канал**, набравши у пошуку @KernelTeam (меню пошуку знаходиться вгорі у вкладці «Контакти» і «Чати»)
- **Підпишіться на канал**, натиснувши «Приєднатися» в нижній частині екрана
- Отримуйте повідомлення каналу і **приємно проводьте час**.

Приєднуйтеся до напівофіційної, навіть домашньої, атмосфери з найцікавішим і найексклюзивнішим контентом :) Підписуйтеся на канал @KernelTeam і завжди будьте в тренді!

ШВИДКИЙ, РОЗУМНИЙ, ЦИФРОВИЙ

НЕВПИННИЙ РУХ І РОЗВИТОК ЕЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБИГУ В КОМПАНІЇ ПРОДОВЖУЄТЬСЯ

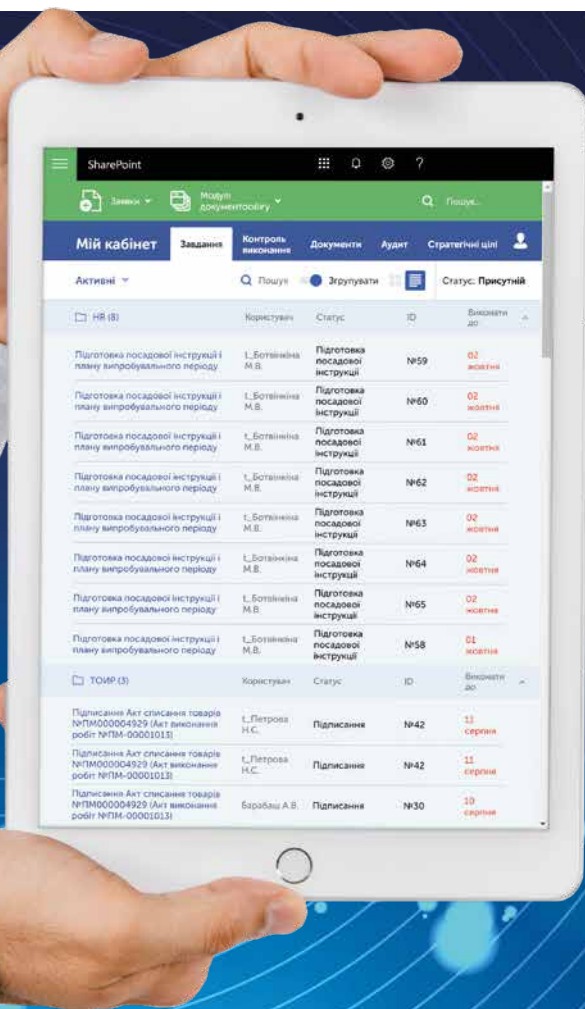
«Пишите, пишете. Наша бумажная промышленность работает превосходно. Мне не жаль бумаги» – крилата фраза з радянського фільму «Службовий роман». І хоча у фільмі вона була справді смішною, в реальності працювати кожного дня з купами паперу зовсім невесело. Більше року тому ІТ-команда Кернел, враховуючи великий попит бізнес-напрямків, почала формувати нові цифрові правила роботи з документами. Наразі інтеграція системи електронного документообігу у виробничі процеси продовжується, а нещодавно відбулася знакова у цьому проєкті подія – затверджено 100-тисячний документ!

Минулого року Кернел став першою в Україні компанією, яка запровадила інтеграцію електронного документообігу і використання електронних цифрових підписів (ЕЦП) в усіх бізнес напрямках. Попри всі складності і нерегульованість діджитал-напряму в українському законодавстві, проєктній команді, до складу якої увійшли наші колеги з ІТ, Фінансового та HR департаментів, вдалося створити прості та зрозумілі легітимні алгоритми безпаперового документообігу.



АНДРІЙ ПІШИЙ
ДИРЕКТОР З ІТ

«Ми стали першопроходьцями у цьому питанні. Для того, щоб отримати всі переваги від використання ЕЦП, нам довелося взяти ініціативу у свої руки та розробити зручну для користувача схему генерування та зберігання електронних ключів наших колег з різних напрямків, які підписують документи. З цією метою було укладено договір з Міністерством юстиції. На отримання персонального ЕЦП співробітник витрачає не більше хвилини, а надалі він економить сотні хвилин цінного робочого часу, оскільки має змогу затверджувати документи навіть з мобільного телефону».



МАРІЯ БОТВІНкіНА
КЕРІВНИК ІТ ПРОЄКТІВ
НАПРЯМКУ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО
РОЗВИТКУ ТА HR

«Наша мета – вилучити паперові документи там, де це справді є доцільним. Ми аналізуємо всі напрямки бізнесу та визначаємо першочергову потребу у спрощенні документообігу. Зараз плануємо залучити в процес агрономів, співробітників комерційної служби та комірників, оскільки обсяг їхньої документації вимірюється тисячами екземплярів».

За словами Марії Ботвінкіної, використання ЕЦП забезпечує колосальну економію робочого часу, а також мінімізує ризики помилок співробітників під час формування документів. Арифметика проста – якщо раніше підписання одного документа всіма сторонами займало 10 робочих днів з урахуванням поштової пересилки, то зараз цей процес потребує менше доби. До того ж, вся документація формується в системі 1С і завжди доступна кожному підписанту.

Наразі електронний підпис використовується переважно для внутрішнього документообігу, але це не межа. Паралельно з оптимізацією внутрішніх процесів підписання документів представники проєктної групи працюють над врегулюванням та просуванням питання електронного документообігу на державному рівні. Ми впевнені, вони це зроблять. Бо хто, якщо не вони!

RUN, KERNEL, RUN!

Work-life-sport-інтеграція накриває Кернел з головою. Досвід попередніх спорт- і фітнес-активностей доводить, що команда Компанії хоче і може «швидше, вище, сильніше».

У 2018 маркетинговому році за ініціативи Департаменту комунікацій, PR та GR було створено секту спільноту Kernel Sport Team. Тренд здорового способу життя підтримали близько 100 кернелівців, які приєдналися до бігового руху. Хтось займався і до цього, хтось тільки почав, але із завзяттям тренувалися всі. Спільні заняття і спільні перемоги над собою на Kyiv Euro Marathon, 26-му Пробігу під каштанами та Be more human!



≥ 1 000 000 ккал
СПАЛИЛИ МАРАФОНЦІ КЕРНЕЛ

≥ 1000 км
ЗДОЛАЛА KERNEL SPORT TEAM
ПРОТЯГОМ СЕЗОНУ ВЕСНА-ЛІТО 2018

48 кг
ВАГА ВСІХ МЕДАЛЕЙ, ЗДОБУТИХ
КЕРНЕЛІВЦЯМИ НА ПРОБІГАХ



КАТЕРИНА ШРАМЧЕНКО
МЕНЕДЖЕР З КОМУНІКАЦІЙ

«Приєднавшись до спортивного руху, ми не тільки підтримуємо healthy тренди і формуємо імідж Кернел як соціально активної Компанії. Формат Kernel Sport Team допомагає нашій команді вийти за рамки формальної взаємодії. Коли колеги бачать одне одного у неформальній обстановці, коли вони разом переборюють труднощі, вони починають спілкуватися на новому, ще проактивнішому рівні. Кожне тренування буде для нас дозою ендорфінів, яка підвищує настрій і заряджає бадьорістю, а кожна дистанція – черговою психологічною перемогою, що надихає на підкорення нових професійних та особистих вершин».



«Мінздрав» попереджає і нагадує – не бігом єдиним! Велоспорт, важка атлетика, футбол і волейбол... Ми crazy in love в усі види спорту! Об'єднуйтеся з колегами, тренуйтеся і випробуйте себе на міць, беручи участь у змаганнях. Якщо Ви готові представляти Компанію та Kernel Sport Team на обласних, районних та інших масштабних заходах, напишіть нам на адресу – KernelTeam@kernel.ua. Гарантуємо спортивну футболку з крутим брендингом у подарунок ;)

THINK GREEN!

КЕРНЕЛ МАСШТАБУЄ ЗЕЛЕНУ ФІЛОСОФІЮ



**KERNEL'S
GREEN
TEAM**

Два роки тому команда Кернел приєдналася до глобальної еко-ініціативи, щоб раціонально використовувати природні ресурси і мінімізувати негативний вплив на навколишнє середовище. Сьогодні зеленого способу життя в різному форматі дотримуються колеги в усіх офісах та активах Компанії.

ТОП ПРИНЦИПИ ОФІСНОЇ БІО-СИСТЕМИ КЕРНЕЛ:

- ✓ Впровадження електронного документообігу
- ✓ Збір, вторинна переробка або утилізація паперу, батарейок, поліетилену, пластику, тетрапаків
- ✓ Популяризація економного споживання ресурсів
- ✓ Використання енергозберігаючих ламп
- ✓ Зниження кількості відряджень за рахунок проведення відео-конференцій

Цього року активи Компанії в усіх регіонах присутності вже вдруге провели флешмоб #ЗеленаВеснаКернел, перевершивши минулорічний успіх. Еко-акції пройшли не лише на підприємствах, але і в населених пунктах. Під прицілом green-команд Кернел опинилися брудні вулиці і сквери, занедбані пляжні зони та інші місця громадського відпочинку.

Жити екологічно в нашому техногенному світі складно. Здавалося б, як же повернути життя серед техніки, машин і пластику в екологічне русло? Насправді, досить просто! Зовсім не потрібно владати в крайнощі і позбавляти себе всіх благ цивілізації. Для еко-перемоги достатньо почати працювати над побутовими звичками. Ще простіше звикнути до них, якщо вони стали частиною корпоративної філософії.



У 2018 РОЦІ KERNEL GREEN TEAM ЗІБРАЛА Й УТИЛІЗУВАЛА:

16 000 КГ
МАКУЛАТУРИ

3 222 ШТ.
БАТАРЕЙОК

21 056 ОД.
ПЛАСТИКУ

НИНІ НА ВСІХ ПІДПРИЄМСТВАХ КОМПАНІЇ ТРИВАЄ ФЛЕШМОБ #ЗЕЛЕНИЙДРАЙВЕРКЕРНЕЛ. ЧИМ ВИЩИЙ РІВЕНЬ GREEN-АКТИВНОСТІ КОЛЕГ, ТИМ БІЛЬШЕ ПРИЄМНИХ БОНУСІВ ОТРИМАЄ ВСЯ КОМАНДА ОФІСУ АБО ПІДПРИЄМСТВА.

ЩО ТРЕБА РОБИТИ?

Обмінювати макулатуру на різні «плюшки» для своєї команди. Щоб отримати настільний футбол, дартс, пінг-понг, корпоративну бібліотеку, масажер чи тренажер, достатньо провести паперову ревізію на роботі і вдома.

ЯК ПРАЦЮЄ БОНУСНА СИСТЕМА KERNEL GREEN TEAM?



Ви приносите макулатуру в точки збору офісу або підприємства



Організовуєте централизовану здачу макулатури в пункти прийому у Вашому населеному пункті



На виручені кошти самостійно шляхом голосування обираєте разом з колегами корисності для свого офісу або підприємства

ЯКІ ПАПЕРОВІ ВІДХОДИ НЕ ПІДЛЯГАЮТЬ ПЕРЕРОБЦІ?

- Паперові вироби зі скріпками чи скобами, із залишками скотчу або ламінації
- Паперовий одноразовий посуд
- Термопапір – наприклад, чеки
- Проклеєний картон – наприклад, втулки від паперових рушників
- Лотки від яєць
- Брудний папір (із залишками жиру, рідини, їжі, фарби, глісняви)
- Паперові хусточки та рушники
- Шпалери
- Наклейки

ЕКОЛОГІЧНИЙ ЕФЕКТ ФЛЕШМОБУ

Переробка 1 тонни паперу:



Рятує
25 дерев



Зберігає
1000 кВт
електроенергії



Зберігає
20 000 л
води

CO₂

Запобігає викиду
1700 кг
вуглекислого газу



500 СЛІВ ПРО АНТАРКТИДУ

Рік тому Михайлу Петрову, Керівнику Придніпровського кластера, вдалося реалізувати давній задум – здійснити подорож до найхолоднішого континенту нашої планети – Антарктиди. Три пересадки, 25 годин повітряного простору і він потрапив на справжню окраїну Землі – в Чилійську Патагонію. Цей куточок – справжній рай для любителів піших походів, альпінізму та зеленого туризму. Поки в Україні зима, тут у розпалі справжнє антарктичне літо з температурою +10° С. Полярні подробиці – в подорожньому нарисі Михайла Петрова.



У тутешніх степах – пампасах, не просто займатися вирощуванням зернових культур, тому ковбої південних широт активно розводять овець та м'ясний скот, затишно влаштувавшись у родових маєтках серед сотень кілометрів безлюдних пасовищ. Оскільки на корів я маю можливість надитися в Україні, то після прогулянки з рюкзаком за плечима по національному парку Торрес-дель-Пайне почав шукати спосіб дістатися Антарктиди. Варіантів виявилось лише два: кілька годин у повітрі або кілька днів марудення в морі. Напевно, ви чули про руйнівні шторми мису Горн і протоку Дрейка. Цього разу погода також дала про себе знати, тому я зважився на переліт. Невеликий шестимісний літак, налякавши пінгвінів і тюленів, приземлився на чилійській військовій базі Південного континенту. Але замість безкраїх льодовиків перед очима постала сира кам'яниста пустеля. Виявилось, що на краю материка клімат набагато м'якший, ніж у центрі, тому в період короткого літа тут можна побачити навіть зелень мохів та лишайників.

Наша маленька група підкорювачів світу поселилася на російській станції Беллінггаузен, яка отримала назву на честь першопрохідця Антарктиди. «Екіпаж» станції нараховує всього 13 осіб. Існує думка, що полярники – це люди, які пройшли спеціальну підготовку. Насправді, це не так! У селищі несуть вахту звичайні зварювальники, інженери, кухарі і декілька вчених. Їхнє основне завдання – вижити та зберегти цю локацію. Побут і їжа на станції звичайні, пінгвінами не пригощали і спиртних напоїв не наливали. Одним словом, не раджу йти в полярники. До того ж, заробітна плата у них нижча, ніж у наших механіків.

Поруч зі станцією на плато розташувалися станції Чилі, Південної Кореї та Китаю.



Зрозуміло, я напросився до них у гості. Контраст досить різкий. Чилійські полярники живуть разом із сім'ями і навіть відкрили тут невеличку школу. Плани стосовно завоювання цієї території доволі амбітні. Китайці пішли ще далі і встановили тут вишки мобільного зв'язку, побудували двоповерхову теплицю для вирощування свіжих овочів. Відчуваю, буде ще та боротьба за ресурси цього континенту. Та й боротися справді є за що. Місцеві запаси газу і нафти тут не поступаються деяким країнам Близького Сходу. Приємно, що Україна теж відзначилась на льодовому континенті і ось уже 22 роки наші співвітчизники несуть вахту на станції «Академік Вернадський».

Антарктична фауна біля моря досить розвинена. Прогулюючись безкінечним пляжем, зустрічаються лежбища тюленів, морських слонів і левів. Морські леви та леопарди, як і косатки, очолюють ланцюг живлення Антарктиди – це проворні хижакі, до яких краще не підходити близько. Не один задумливий пінгвін чи морський котик поліг у нерівному протистоянні з їхніми гострими іклами. Знайомилися з представниками найбільш рідкісної професії у світі – «піднімач» пінгвінів. Цікаво, який у них запис у трудовій книжці? Після злету чи приземлення літаків вони ходять навколо аеродрому та в прямому значенні ставлять на ноги пінгвінів, яких струміль повітря перекидає на спину. Справа в тому, що з такого положення пінгвін сам піднятися не може, оскільки природа не заклала відповідних навичок і потрібних реакцій на таку неприємність.

Ну, все, думаю, вам було цікаво познайомитися з моїм досвідом подорожі білим континентом. Можливо, для когось він стане в пригоді. Ну, а мені час повертатися до своєї справи – підняти урожайність українських земель! До зустрічі на дорогах світу!



НОРВЕЗЬКІ УЛОВИ АГРОБІЗНЕСУ КЕРНЕЛ

70! 50! 40! – ні це зовсім не відлік часу до початку запуску чергової інновації аграріїв Кернел чи впровадження суперінвестиційного проекту. Це, уявіть на хвилинку, рекорди улову в кілограмах, які отримали представники Агробізнесу Кернел під час риболовлі у Норвегії.

Уже третій рік поспіль кернелівці підкорюють рибальські обрії цієї найпівнічнішої точки Європи. Цьогоріч до складу делегації рибалок увійшли – Аркадій Лунгул, Керівник науково-дослідного відділу та за сумісництвом головний організатор та ініціатор поїздки, Юрій Кондратенко, Керівник Харківського кластера та безпосередній помічник організатора, а також новачки – Ігор Чикін, Директор Агробізнесу, Костянтин Шитюк, Керівник служби рослинництва, та Олександр Деревянченко, Керівник науково-дослідного відділу Західного кластера.

За шість днів норвезької риболовлі попередній рекорд, а це улов 20 кг трофейно-

го палтуса, був побитий. Таких «рибинок» було виловлено аж чотирнадцять, фактично половина з яких мала вагу в межах 40 – 70 кг та довжину 1,5 – 1,75 м. До речі, трофейною вже вважається довжина після 70 см. Отриманню такого рибальського успіху сприяла не лише погода в межах +20 – 25°C, що для тамтешнього клімату рідкість, але й командна згуртованість. Одним словом, аграрії нашої Компанії довели, що урожайними можуть бути не лише поля, але й Північне море.



АРКАДІЙ ЛУНГУЛ

КЕРІВНИК НАУКОВО-ДОСЛІДНОГО ВІДДІЛУ

«У липні – серпні відбулася традиційна для нас риболовля в Норвегії. Дуже порадувало, що цьогоріч наші ряди поповнилися новими рибними «мисливцями» та любителями такого виду дозвілля. Що хотілося б відмітити – наш початковий рекорд побито! Ми отримали масу задоволення як від риболовлі, так і від спілкування з колегами. Додам, що ми мали досвід риболовлі і в інших європейських країнах, створили навіть свій корпоративний Клуб рибалки. Також відкрили в собі і чудові кулінарні здібності, адже свій улов готували самостійно. Вважаю, що таким виїздам обов'язково має бути місце в рамках корпоративної культури. Запрошуємо колег приєднатися до нашої команди. Наша наступна ціль – трофейний тунець та марлен».



РОДИННИЙ ТАНДЕМ СТАНОВСЬКИХ

Не часто у родині зустрічається так, що хобі чоловіка може стати початком улюбленого заняття дружини. Тим більше, якщо це хобі – риболовля. Здебільшого прекрасна стаття не виявляє особливого ентузіазму до цієї справи. Навіть не всі дружини згодні відпускати свою другу половинку на рибалку. У родині Тамари та Валерія Становських, які працюють на Приколотнянському ОЕЗ, все з точністю до навпаки.

Валерій – зятятий рибалка з дитинства, а Тамара знайшла у такому захопленні віддушину і для себе. У чому тут справа давайте розбиратися.



**ВАЛЕРІЙ
СТАНОВСЬКИЙ**
ІНЖЕНЕР З ОХОРОНИ
НАВКОЛИШНЬОГО
СЕРЕДОВИЩА,
ПРИКОЛОТНЯНСЬКИЙ ОЕЗ

«Я любив порибалити з друзями ще в дитинстві, коли вудки були з ліщини, а поплавки – з гусиного пера. З роками це захоплення стало справжнім хобі. Тепер і устаткування маю якісніше – спеціалізований човен і професійні вудки. Та й улови сягають 10 кг. Здебільшого рибалку на водоймах Полтавської та Харківської областей. З трьох років привчав до цієї справи і сина, який у свої 28 став ще більшим фанатом, ніж я.

Риболовля надає неймовірний заряд енергії, захопленість процесом, азарт від кльову і відчуття риби на гачку, а також незабутню емоцію перемоги, коли пійманий трофей опиняється в руках».



Маючи такого відчайдушного чоловіка-рибалку не розгубилася й Тамара Становська. Вона розпочала виготовляти з кісток риби картини.




**ТАМАРА
СТАНОВСЬКА**
НАЧАЛЬНИК ЗМІНИ ЦЕХУ
ДОБУВАННЯ ОЛІЇ,
ПРИКОЛОТНЯНСЬКИЙ ОЕЗ

«Випадково натрапивши на роботи Олени Журавської та історію її творчості, вирішила спробувати і собі. За 10 років мого хобі виготовлено понад 60 картин з десятками копій. Замовники просять повторювати експозиції.

Кожна риба має різну форму кісток – чи то хребет, чи то ребра. Для того, щоб з роками картина не трухла, її обов'язково треба покрити звичайним лаком для нігтів. Основа експозиції – картон і бархатна тканина. Кістки ж кріплю на прозорий клей».


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

0-800-501-483

 openagribusiness.kernel.ua

 Kernel Company

 KernelTeamUA

 Ми – це Кернел!
Кернел Шанс