

КОРПОРАТИВНЕ ВИДАННЯ

# НКК

НАША КОМПАНІЯ КЕРНЕЛ

ТОП ПОДІЙ 2019 РОКУ



**6,1** МЛН  
ТОНН

**KERNEL —**

ЕКСПОРТЕР  
ЗЕРНОВИХ №1



2019 рік був роком великих досягнень. Kernel став беззаперечним лідером з експорту зерна з України, випередивши численних міжнародних та національних конкурентів. Ми забезпечили найвищі обсяги за всіма напрямками бізнесу й, досягнувши показника в 6,1 млн тонн, стали експортером зерна з України №1. Наш сегмент Агробізнесу у сезоні 2018 – 2019 зібрав рекордний урожай зернових, а придбання залізничних вагонів-зерновозів розширило наші логістичні потужності та можливості забезпечення поставок зерна. Завершено масштабне нарощення наших потужностей для зберігання зерна й активно продовжується будівництво нашого нового експортного терміналу в порту Чорноморськ, що забезпечить нам підвищення пропускнуої спроможності.

Щодо нового сезону, у 2020 р. планується введення в експлуатацію майже половини наших потужностей для когенерації зеленої тепло- та електроенергії, що сприятиме розвитку сегменту Переробки олійних культур. А запуск другої черги нового експортного терміналу в порту Чорноморськ у найближчому майбутньому збільшить загальну річну потужність перевалки зерна на 4 млн тонн.

Завдяки досягненню поставлених цілей у 2020 фінансовому році ми плануємо експортувати з України 8 млн тонн зерна, 7 млн із яких пройде через наші термінали. Для забезпечення наших заводів сировиною для переробки та експорту зерна Департамент закупівель планує закупити рекордних 8,4 млн тонн зерна та олійних культур, що на 33% більше, ніж минулого року.

Ми будуємо сьогодні, щоб забезпечити краще «завтра» для Kernel. Ми досягли точки, коли інвестований капітал поступово перетворюється на отримання грошових коштів, визначивши та закріпивши наші лідерські позиції найефективнішою базою активів у кожній галузі бізнесу.

За минулий рік подолано важливий етап та визначено цілі на найближчі роки. Це свідчить про те, що ми реалізуємо стратегію вчасно та в межах запланованих бюджетів. Успішне завершення інвестицій в елеватори, залізничні вагони-зерновози та оренду землі, що були зроблені нещодавно, є першими досягненнями на цьому шляху.

Від імені Ради директорів я дякую команді Kernel за високу ефективність діяльності у 2019 фінансовому році, а нашим партнерам — за високий рівень довіри.

Андрій Веревський  
Засновник Kernel

**НОВИНИ КОМПАНІЇ**

- 6 **Рекорди Kernel у цифрах і фактах**
- 8 **Фінансові результати за 2018/19 маркетинговий рік**
- 10 **Новини**  
*Про найважливіші досягнення за рік*

**ТЕМА НОМЕРУ**

- 16 **Як ми стали лідерами з експорту**  
*Інтерв'ю з Олександром Головіним, Генеральним директором «Кернел-Трейд», і Оксаною Карабін, Керівником відділу трейдингу зерна*

**ПОДІЇ**

- 20 **Сила єднання: три світи однієї компанії**  
*Церемонія нагородження «Ліга 2019»*

**БРЕНДИ**

- 22 **Розвиваємо гастрокультуру України**  
*Проекти за участі ТМ «Стожар»*

- 23 **Бренди Kernel підкорюють Піднебесну**  
*Участь у виставці в Шанхаї*

**OPEN AGRIBUSINESS**

- 24 **Партнерство у новому форматі Open Agribusiness**  
*Як українські аграрії об'єднуються з Kernel*
- 25 **Дні поля**  
*Kernel розкрив агровиробникам секрети своєї ефективності*
- 26 **Форум PRO100 AGRO 2019**  
*Репортаж із зустрічі титанів агробізнесу*

**ДИВІЗІОН АГРОБІЗНЕС**

- 28 **Глобальна діджиталізація агробізнесу**  
*Інтерв'ю з Ігорем Чикіним, Директором Агробізнесу Kernel*
- 32 **Digital-технології в агровиробництві**  
*ТОП-7 підходів від Євгенія Сапіженка, Керівника служби моделювання й моніторингу*
- 34 **Раціоналізатори-2019**  
*Як народжуються оптимальні рішення*



44



78

**ДИВІЗІОН ВИРОБНИЧИХ АКТИВІВ**

- 36 **Елеватори набирають оберти!**  
*Інтерв'ю з Юрієм Пугачем, Директором з управління виробничими активами*
- 39 **Новини Дивізіону виробничих активів**
- 40 **Суперліга Кернел**  
*Результати і досягнення великої гри*
- 42 **У стилі LEAN**  
*Трансбалктермінал розпочав 5S-трансформації*
- 43 **Центр обліку персоналу для елеваторів**

**ЛОГІСТИКА**

- 44 **Логістична еволюція в Kernel**  
*Інтерв'ю з Миколою Мірошниченком, Директором з логістики*
- 48 **Упорядкувати хаос**  
*Про перебудову у системі залізничних перевезень*
- 49 **Логістика зі штучним інтелектом**  
*Впровадження технологічних ноу-хау*

**КОМАНДА. HR-ПРОЄКТИ**

- 50 **Культура інновацій**  
*Проекти, які змінюють компанію*
- 53 **Ставка на своїх**  
*Як зростає кадровий резерв*
- 54 **Команда «К»**  
*Як Kernel знаходить талановитих студентів*
- 58 **Другий сезон Польового візиту**  
*Враження учасників і організаторів*
- 60 **Трудова міграція**  
*Про роботу за кордоном з перших уст*

**ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК**

- 62 **Компласнс у Kernel**
- 63 **Made in Kernel**  
*Розширення пакету сертифікатів*

**КОМУНІКАЦІЇ. PR-ПРОЄКТИ**

- 64 **Гіперстрибок корпоративних комунікацій**
- 66 **Високий сезон**  
*Огляд корпоративних подій у 2019 році*
- 67 **У фокусі – Kernel**  
*Марафон у соцмережах*

**ІТ-ТЕХНОЛОГІЇ**

- 68 **Агробізнес у «цифрі»**  
*Інтерв'ю з Андрієм Пішим, Директором з ІТ*
- 71 **Цифрові інновації в дії**  
*Про якісні зміни у бізнес-процесах*
- 72 **«Кабінет» у смартфоні**  
*Впровадження системи електронного документообігу*
- 74 **Просто додай ІТ**  
*Хмарні технології для даних Kernel*
- 75 **Досвід Kernel в HR-автоматизації**

**LIFESTYLE**

- 76 **За кулісами роботи**  
*Дивовижні хобі співробітників Kernel*
- 78 **Kernel Football Cup 2019**  
*Кому дістався кубок переможця першого корпоративного чемпіонату з міні-футболу*



26

# РЕКОРДИ KERNEL

2018-2019 МАРКЕТИНГОВИЙ РІК

РЕКОРД СЕРЕД ПАРТНЕРІВ КОМПАНІЙ УКРАЇНИ

№1


ЕКСПОРТОВАНО

# 6 100 000

МЛН ТОНН ЗЕРНОВИХ

КОМПАНІЯ


№1



З ЕКСПОРТУ СОНЯШНИКОВОЇ ОЛІЇ У СВІТІ

КОМПАНІЯ


№1



З ЕКСПОРТУ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР З УКРАЇНИ

КОМПАНІЯ

№1



З ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР ТА НАСІННЯ СОНЯШНИКА В ЄВРОПІ

**94 419**  
ВАГОНІВ З ПРОДУКЦІЄЇ КОМПАНІЇ  
ПЕРЕВЕЗЕНО ЗАЛІЗНИЧНИМИ  
ШЛЯХАМИ УКРАЇНИ



**4,18 млн тонн**  
ВАНТАЖІВ ПЕРЕВАЛИВ  
ТРАНСБАЛКТЕРМІНАЛ



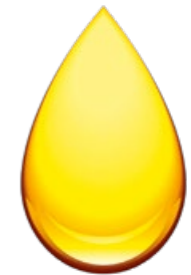
# У ЦИФРАХ І ФАКТАХ

**80+**  
КРАЇН ІМПОРТУЮТЬ  
ПРОДУКЦІЮ KERNEL

**1+ млрд**  
ЖИТЕЛІВ ЗЕМЛІ СПОЖИВАЄ  
ОЛІЮ КОМПАНІЇ KERNEL



**7 млн**  
РОДИН БЛИЗЬКОГО  
СХОДУ ГОТУЮТЬ ВЕЧЕРЮ  
НА ОЛІЇ КОМПАНІЇ



**1,6 млн тонн**  
СОНЯШНИКОВОЇ  
ОЛІЇ РЕАЛІЗОВАНО

**200+**  
ТОРГОВИХ МАРОК  
В УСЬОМУ СВІТІ  
ФОРМУЮТЬ ПРОДУКТОВУ  
ЛІНІЙКУ KERNEL



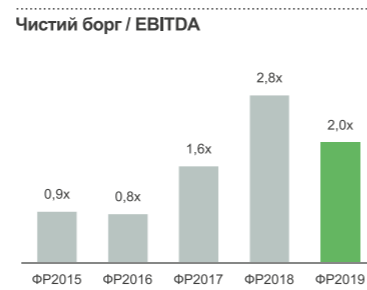
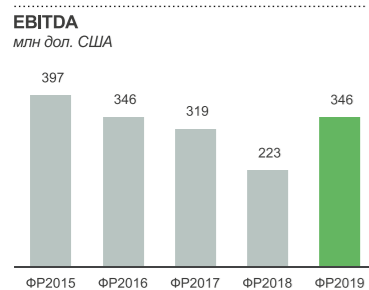
**530 000** ГА  
ЗЕМЕЛЬНИЙ БАНК КОМПАНІЇ,  
№1 ЗА ОБСЯГОМ В УКРАЇНІ  
ТА ВХОДИТЬ ДО ТОП-20 СВІТУ



**1,8 млрд грн**  
СПЛАЧЕНИХ ПОДАТКІВ  
**43 млн грн**  
СПРЯМОВАНО  
НА РОЗВИТОК СІЛ

# ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ЗА 2018/2019 МАРКЕТИНГОВИЙ РІК

2019 МАРКЕТИНГОВИЙ РІК, ЩО ЗАВЕРШИВСЯ 30 ЧЕРВНЯ, СТАВ ДЛЯ КОМПАНІЇ РЕКОРДНИМ ЗА ФІНАНСОВИМИ ПОКАЗНИКАМИ. ДОХОДИ ЗРОСЛИ НА 66%, СКЛАВШИ \$3,9 МЛРД, ЕВІТДА ЗБІЛЬШИЛАСЯ ДО \$346 МЛН (+55%), А ЧИСТИЙ ПРИБУТОК — ДО \$189 МЛН, ЩО В 3,6 РАЗІВ БІЛЬШЕ ПРОТИ МИНУЛОГО РОКУ



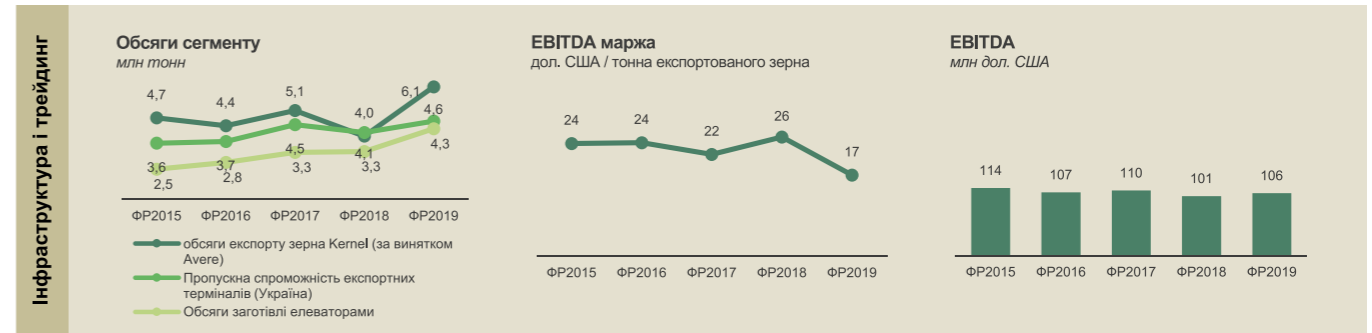
У 2018 – 2019 ФР усі бізнес-напрями Kernel досягли найбільших об'ємів виробництва й переробки. Рекордний показник ЕВІТДА – \$182 млн – згенерував сегмент Агробізнес, ставши флагманом серед усіх бізнесів компанії.

«Дивізіон Агробізнес отримав найвищий за весь період діяльності врожай основних культур – 3,3 млн тонн. Удвічі зріс і показник ЕВІТДА на гектар – до \$344», – зазначає Ігор Чикін, Директор Агробізнесу Kernel.



У сегменті Соняшникова олія компанія продовжує тримати лідерство з 15% часткою світового експорту. У 2019 ФР олійно-екстракційні заводи Kernel переробили рекордні обсяги насіння

соняшнику – 3,2 млн тонн. Відповідно обсяги реалізації олії теж досягли найвищих показників – понад 1,6 млн тонн. Загальний показник ЕВІТДА сегмента збільшився на 42% – до \$109 млн.



Найвищими для компанії та України є й показники в сегменті Експорт зернових та інфраструктура – 6,1 млн тонн зернових. Такий обсяг аграрної продукції на зовнішні ринки не постачала ще жодна компанія в Україні. У результаті загальний показник ЕВІТДА сегмента збільшився на \$5 млн у порівнянні з аналогічним показником минулого року – до \$106 млн.

Серед стратегічних планів Kernel на 2019/2020 ФР – експортувати 8 млн тонн зернових.

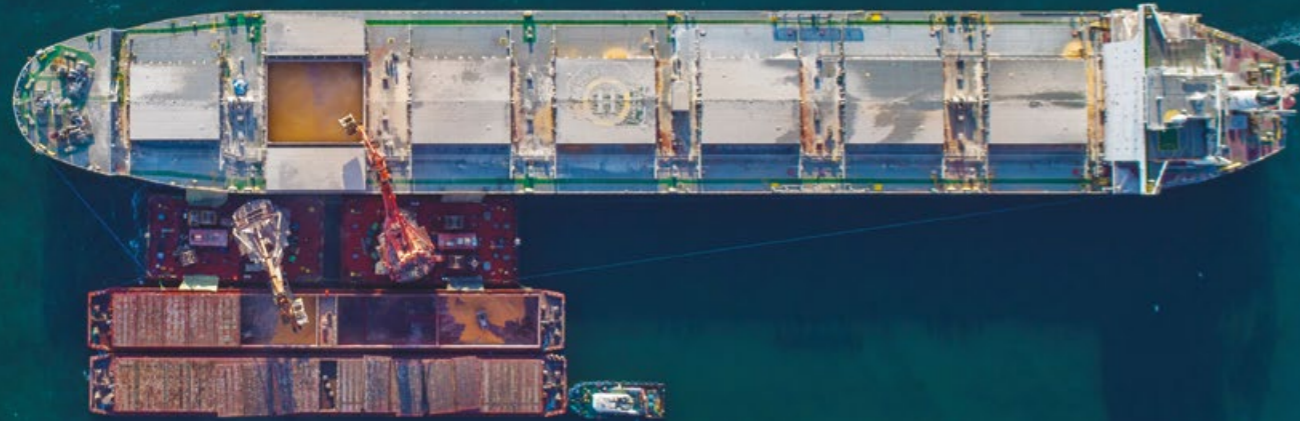


## СЕРЕД СТРАТЕГІЧНИХ ПЛАНІВ KERNEL НА 2019/2020 МАРКЕТИНГОВИЙ РІК – ЕКСПОРТУВАТИ 8 МЛН ТОНН ЗЕРНОВИХ

У рамках реалізації інвестиційної програми в новому ФР Kernel спрямує майже \$300 млн на розвиток та будівництво активів. Так, до 2021 року заплановано введення в експлуатацію нового експортного терміналу Kernel у порту Чорноморськ, завдяки чому річні потужності перевалки зерна зростуть на 4 млн тонн. Крім того, на олійноекстракційних заводах продовжується введення в експлуатацію потужностей із виробництва зеленої енергії та будівництво нового сучасного олійноекстракційного заводу на Хмельниччині. Запуск Старокостянтинівського ОЕЗ відбудеться у 2021 році.

ЗАГАЛОМ СУМА,  
СПРЯМОВАНА  
НА РЕАЛІЗАЦІЮ  
ІНВЕСТИЦІЙНИХ  
ПРОЕКТІВ,  
СТАНОВИТИМЕ  
ПОНАД \$600 МЛН  
(ЗА ПЕРІОД 2018-  
2021 РР.)





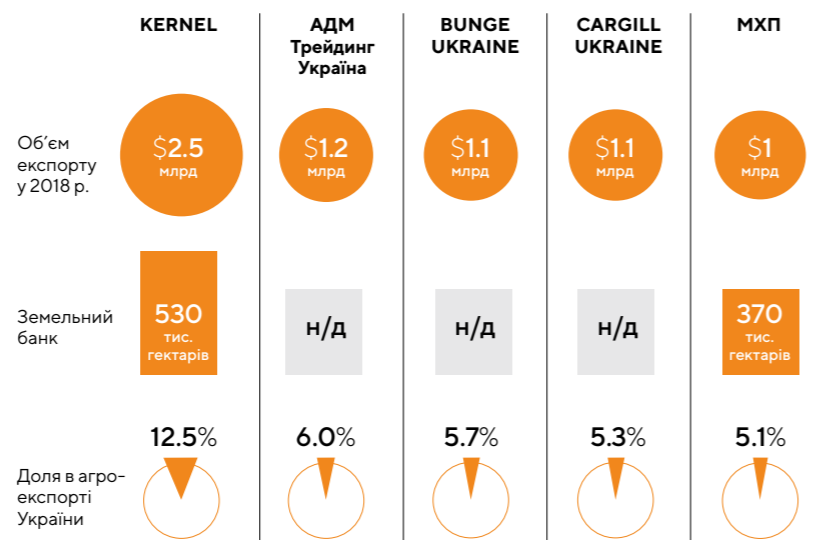
ВЕРЕСЕНЬ

# KERNEL – КОМПАНІЯ №1 У РЕЙТИНГУ АГРОЕКСПОРТЕРІВ

У 2018–2019 році Kernel уперше експортував 6,1 млн тонн зернових. Це абсолютний рекорд для компанії та України. Історичний максимум дозволив Kernel посісти перше місце у ТОП-10 агроекспортерів країни, згідно з аналітичними даними інвестиційної компанії Dragon Capital, опублікованими в тижневику «Новое время».

Основна частина продукції – 4,2 млн тонн – перевалювалася через власний термінал, решта – через термінали третіх осіб. З огляду на збільшення обсягів виробництва та перевалки зернових у найближчих планах нарощення портових потужностей удвічі. «Наша стратегічна мета – у 2020 році розширити портові потужності Kernel до 8,8 млн тонн», – зазначає Євген Осипов, CEO Kernel. Втілення поставлених завдань дозволить Kernel стати не просто лідером з експорту, а й перетворитися на найбільший логістичний центр українського агробізнесу.

## ТОП АГРОЕКСПОРТЕРІВ КРАЇНИ\*



\*За даними видання «Новое время»



ЖОВТЕНЬ

# KERNEL ОЧОЛИВ РЕЙТИНГ НАЙБІЛЬШИХ КОМПАНІЙ УКРАЇНИ СЕРЕД АГРОВИРОБНИКІВ

Відповідно до рейтингу Delo.ua, який формувався за показниками виручки, а ранжування учасників – за обсягами чистого прибутку, Kernel посідає третє місце у ТОП-100 найбільших компаній України серед усіх напрямів діяльності. Водночас компанія з великим відривом лідирує серед усіх аграрних компаній України.

ТОП-10 місць рейтингу між собою поділили представники АПК, енергетики, металургії та ритейлу. Разом із Kernel до першої трійки увійшли «Нафтогаз України» та ДП «Енергоринок».

«Ми чітко дотримуємося стратегії і будемо успішною компанією в конкурентоспроможному секторі економіки. Сьогодні ми є найбільшим виробником зерна й насіння соняшнику в Україні та Європі. Земельний банк Kernel складає 530 тис. га, на яких у 2018 році було вирощено 3,3 млн тонн зернових і олійних культур. Водночас Kernel є безумовним світовим лідером із виробництва й експорту соняшникової олії та шроту.

Ми постачаємо продукцію до 80 країн і охоплюємо 15% світового ринку соняшникової олії», – коментує високі досягнення Євген Осипов, CEO Kernel. Між іншим, за результатами дослідження Delo.ua, Євген Осипов увійшов до рейтингу найефективніших ТОП-менеджерів і CEO країни.

## У 2018 РОЦІ КОМПАНІЯ ПЕРЕРАХУВАЛА ДО ДЕРЖАВНОГО ТА МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ 1,8 МЛРД ГРИВЕНЬ

Kernel увійшов до ТОП-3 найбільших платників податків\*. За підсумками 2018 календарного року компанія перерахувала до державного та місцевих бюджетів 1,8 млрд гривень.

Також компанія посіла друге місце в дослідженні репутаційних активістів українського бізнесу\*. Стіяка ділова репутація, прозора діяльність, довіра інвесторів і партнерів – індикатори репутаційного лідерства, набутого завдяки великій команді Kernel.

\*згідно з рейтингами всеукраїнського видання Delo.ua



ЗА ПІДСУМКАМИ 2018 КАЛЕНДАРНОГО РОКУ ВИРУЧКА KERNEL ЗРОСЛА НА 67% І СКЛАЛА 97,54 МЛРД ГРИВЕНЬ

КВІТЕНЬ

## ПЕРЕМОГА В КОНКУРСІ «БЛАГОДІЙНА УКРАЇНА»

Національна експертна комісія конкурсу «Благодійна Україна — 2018» відзначила багаторічну роботу команди благодійного фонду «Разом з Кернел», яка реалізує проекти корпоративної соціальної відповідальності. Фонд став переможцем номінації «Всеукраїнська благодійність».

У 2018 році агропідприємства Kernel та фонд направили 43 млн грн. на розвиток сільських територій. Фінансування спрямоване на підтримку потреб громад у галузі сільської освіти, медицини, упорядкування, інфраструктури, культури і спорту, а також на створення комфортних умов для проживання в українських селах. Наразі систематичну допомогу отримують 905 підопічних сіл.

«Kernel є ключовим інвестором у регіонах присутності. Ми розуміємо свою відповідальність перед жителями населених пунктів, на території яких компанія веде виробничу діяльність, — зазначає Оксана Коваль, Керівник департаменту комунікацій, PR і GR Kernel. — Найвище визнання й свідчення ефективності соціальних проектів — це громади, від яких ми регулярно отримуємо подяки та зворотний зв'язок. Перемога в національному конкурсі — це ще одне свідчення того, що ми все робимо правильно. Тисячі шкіл, дитячих садочків, лікарень, освітлених вулиць і врятованих життів — це титанічна робота нашої внутрішньої команди, за яку я вдячна кожному з вас!»

ЛИПЕНЬ

## СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНА КОМПАНІЯ

Kernel увійшов до ТОП-20 кращих представників українського бізнесу, які впроваджують найефективніші програми корпоративної соціальної відповідальності. Лідерів галузі визначало ділове видання «Власть денег».

**Оксана Коваль, Керівник департаменту комунікацій, PR і GR Kernel:** «Соціальна відповідальність — уже давно не модний тренд, а невід'ємна частина корпоративної культури великого бізнесу. Це єдино правильна форма взаємодії між компанією, суспільством і державою. Більшість великих програм, розроблених і впроваджених у 2010 — 2013 роках, успішно виконуються досі і вже демонструють довгострокові результати. Систематична підтримка громад дозволяє нам сьогодні говорити про кардинальні зміни на краще в більшості підопічних сіл. Серед нових проектів — програма підтримки соціального підприємництва, яка стартувала в 2017 році. Другий рік поспіль ми допомагаємо місцевим мешканцям створювати власний бізнес у своєму селі. Наша мета — досягти абсолютного балансу між стратегічними інтересами компанії та потребами місцевих громад».



ЖОВТЕНЬ

## НАЙКРАЩИЙ РОБОТОДАВЕЦЬ УКРАЇНИ

У РЕЙТИНГУ НАЙБІЛЬШ НАДІЙНИХ РОБОТОДАВЦІВ, ЗА ВЕРСІЄЮ ВСЕУКРАЇНСЬКОГО ДІЛОВОГО ВИДАННЯ «ВЛАСТЬ ДЕНЕГ», КОМПАНІЯ KERNEL СТАЛА №1 СЕРЕД 20 УЧАСНИКІВ ТОПУ. ЗГІДНО З ДАНИМИ ДОСЛІДЖЕННЯ, ЛІДЕРАМИ В РІЗНИХ ГАЛУЗЯХ ЕКОНОМІКИ СТАЛИ КОМПАНІЇ, ЩО ПРЕДСТАВЛЯЮТЬ СЕКТОРИ АПК, МЕТАЛУРГІЮ, РИТЕЙЛ, ФІНАНСИ ТА ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЇ

Рейтинг формувався на основі відомостей із відкритих джерел, оцінок експертів галузі та профільних ЗМІ, відгуків співробітників та кандидатів, які шукають роботу. Окрім якості робочих місць, організатори дослідження враховували ряд критеріїв: створення нових робочих місць, ріст зарплатні, а також розвиток можливостей для професійного та кар'єрного зростання співробітників.

«Саме команда — точка росту компанії, двигун нашого прогресу, а також ключовий мотиватор усіх змін в HR-напрямку. Ми руйнуємо стереотипи про застарілі й неprestижні аграрні професії — від плуга до дронів, BigData та штучного інтелекту! І доводимо це сучасними умовами роботи та рівнем доходів. Ми відкриваємо нові можливості для професійного росту наших співробітників», — підкреслює Наталія Кульчицька, Керівник Департаменту персоналу Kernel.

### ПРОЕКТИ, ЯКИМИ ПИШАЄМОСЯ

Сьогодні в команді Kernel — майже 14 тис. професіоналів. Для співробітників, які бажають зростати та розвиватися, є низка унікальних проектів, що допомагають розширити коло професійних вмінь та рухатися вгору кар'єрними сходами. Серед них — «Універсальний інженер», «Універсальний механізатор», «Внутрішній Kernel Шанс», «Внутрішній тренер» та програми розвитку талантів.



Студентам Kernel пропонує стати частиною великої аграрної команди в рамках освітнього проекту «Кернел Шанс». Ініціатива розкриває потенціал молодих фахівців та створює для них перспективу професійного зростання, сприятливі умови для роботи й життя в регіонах присутності компанії.

Kernel заохочує до участі в проектах «Ліга Чемпіонів» і «Суперліга». Співробітники, які досягають високих виробничих показників, отримують додаткову винагороду — премії та цінні призи на корпоративних заходах для кращих команд.

Також Kernel розвиває культуру інноваційності — в рамках проекту «Є ідея» будь-який співробітник може подати ідею й отримати підтримку в її реалізації, а такі інструменти, як Hackathon, допомагають учасникам вирішувати складні бізнес-кейси.

**МИ РУЙНУЄМО СТЕРЕОТИПИ ПРО ЗАСТАРІЛІ Й НЕПРЕСТИЖНІ АГРАРНІ ПРОФЕСІЇ — ВІД ПЛУГА ДО ДРОНІВ, BIG DATA ТА ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ!**

ЖОВТЕНЬ

# ШВИДКІСТЬ ВИРІШУЄ ВСЕ

У 2019 РОЦІ КОМПАНІЯ KERNEL ВИПУСТИЛА ЄВРОБОНДИ НА СУМУ 300 МЛН ДОЛАРІВ. АБИ ДОСЯГТИ ЦЬОЇ МЕТИ, КОМАНДА ФІНАНСИСТІВ ДОКЛАЛА МАКСИМУМ ЗУСИЛЬ І ПІДГОТУВАЛА РІЧНИЙ ЗВІТ НА МІСЯЦЬ РАНІШЕ, НІЖ ЗАЗВИЧАЙ

Kernel — публічна компанія, її акції котируються на Варшавській фондовій біржі. «Прозорість і чесність — запорука успіху у відносинах не лише з колегами й партнерами, а й з акціонерами та інвесторами. Достовірність і відкритість інформації є основою діяльності Kernel. Вчасне проходження незалежного аудиту й публікація фінансової звітності — надважливий етап. За це відповідає команда фінансистів, надаючи щокварталу та щопівроку фінансову звітність. Наприкінці року підготовка річної звітності завжди забирала три місяці, проте у 2019 році завдяки команді Kernel звіт був готовий майже на місяць раніше!», — зауважила Анастасія Усачова, Фінансовий директор.

НЕЗВАЖАЮЧИ НА ШАЛЕНЕ ЗАВАНТАЖЕННЯ, ПІДСУМКОВА ЗВІТНІСТЬ БУЛА ГОТОВА НА ПОНАД 20 ДНІВ РАНІШЕ В ПОРІВНЯННІ З МИНУЛИМ ЗВІТНИМ ПЕРІОДОМ

Зауважимо, що компанія вперше з моменту свого заснування випустила фінансову звітність у такий короткий термін. Досягти результату вдалося завдяки налагодженій командній роботі та розумінню важливості поставленої мети.

«Для того, щоб інвестори мали повну інформацію про фінансовий стан Kernel на момент випуску євробондів, ми поставили перед собою досить амбіцій-



не завдання — завчасно підготувати річний фінансовий звіт і отримати позитивний висновок після перевірки незалежними аудиторами Deloitte. Терміни підготовки були дуже короткі. Поза тим, для фінансистів цей рік був дуже насиченим. Так, у 2019 році відбулася переоцінка основних засобів на олійно-екстракційних заводах, яка проходить раз на три роки. Також ми запровадили нові Міжнародні стандарти фінансової звітності IFRS 9 Фінансові інструменти, IFRS 15 Доходи, зросла операційна діяльність групи, у тому числі завдяки роботі нашої команди іноземних трейдерів. Однак, незважаючи на шалене завантаження, підсумкова звітність була готова на понад 20 днів раніше в порівнянні з минулим звітним періодом», — коментує Яна Крещенко, Керівник відділу фінансової звітності.

Три місяці на підготовку звіту — це дуже стислий термін для обробки таких об'ємів інформації, і вкластися в нього щороку — нелегко. А тут команді Kernel довелося ще набрати обертів, адже документація щодо євробондів повністю базується на цифрах фінзвітності.

«Інвестори (акціонери та кредитори) компанії були приємно вражені швидкістю підготовки річного звіту компанії та якістю розкриття фінансової та нефінансової інформації. Ми детально розкрили діяльність компанії в 2018/2019 році, плани на 2019/2020 МР, основні досягнення та ключові події, питання сталого розвитку та впливу на довкілля», — розповів Михайло Яворський, Менеджер зі зв'язків з інвесторами.

ЖОВТЕНЬ

# ВИПУСК ЄВРОБОНДІВ НА 300 МЛН ДОЛАРІВ

ВИПУСК ЄВРОБОНДІВ НА 300 МЛН ДОЛАРІВ ЗІ СТАВКОЮ КУПОНА 6,5% СТАВ ЗНАКОВОЮ ПОДІЄЮ ДЛЯ KERNEL У 2019 РОЦІ. ЦИМ КРОКОМ КОМПАНІЯ ЩЕ БІЛЬШЕ ЗАТВЕРДИЛА СВІЙ СТАТУС ЯК НАДІЙНОГО ПАРТНЕРА НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ ТА ПІДВИЩИЛА ІМІДЖ КРАЇНИ НА СВІТОВІЙ АРЕНІ З ЕКОНОМІЧНОЇ ТОЧКИ ЗОРУ

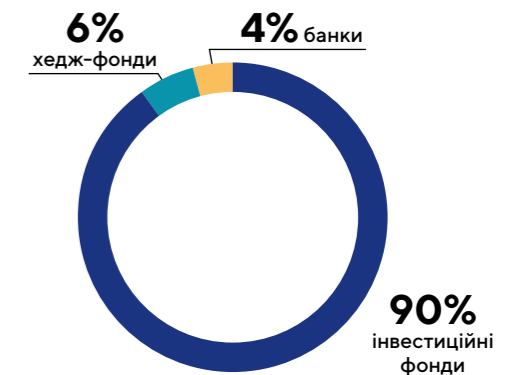


Kernel розмістив п'ятирічні єврооблігації з дохідністю 6,625%. Організатором випуску виступили ING Bank та J.P. Morgan. Залучені кошти будуть використані для фінансування робочого капіталу та реалізації загальних корпоративних цілей.

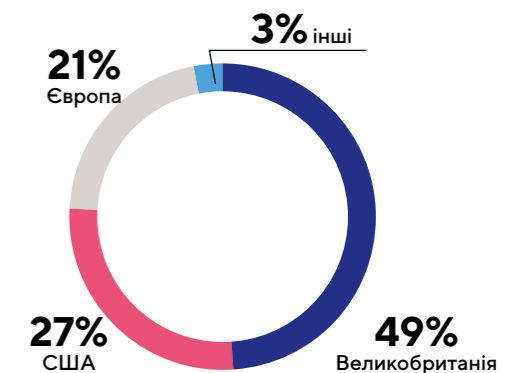
«Проведені роуд-шоу показали, що попит на євробонди перевищив пропозицію. Інтерес іноземних інвесторів викликаний насамперед прозорістю й відкритістю нашої компанії, а також поліпшенням загальноукраїнського інвестиційного клімату. Розміщення євробондів Kernel позитивно вплине на позицію країни на міжнародних ринках капіталу», — зазначає Євген Осипов, CEO Kernel.

Напередодні емісії міжнародне агентство Fitch Ratings підвищило довгостроковий рейтинг Kernel із рівня «В+» до «ВВ-», прогноз — «стабільний». Сьогодні він на два рівні вище рейтингу України. Агентство S&P підтвердило рейтинг Kernel на рівні «В».

СТРУКТУРА ІНВЕТОРІВ



ЗА ГЕОГРАФІЧНИМ ПРИНЦИПОМ



Анастасія Усачова  
Фінансовий директор Kernel

«Правильна стратегія, стійка бізнес-модель та багаторічне лідерство на ринку позитивно вплинули на оцінку кредитоспроможності компанії. Нам довіряють інвестори й міжнародні банки. Це доводять щорічні продовження кредитних ліній та успішне розміщення єврооблігацій».



# ПРОРИВ РОКУ: ЯК МИ СТАЛИ ЛІДЕРОМ З ЕКСПОРТУ

У 2018/2019 МАРКЕТИНГОВОМУ РОЦІ KERNEL ЕКСПОРТУВАВ РЕКОРДНІ ДЛЯ КОМПАНІЇ І ДЛЯ КРАЇНИ 6,1 МЛН ТОНН ЗЕРНОВИХ. ТАКІ ОБ'ЄМИ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ НЕ ПОСТАВЛЯВ ЩЕ НІХТО В УКРАЇНІ. І ЦЕ — НЕ МЕЖА, АДЖЕ В НАЙБЛИЖЧІ ДВА РОКИ KERNEL ПЛАНУЄ ЗБІЛЬШИТИ ОБ'ЄМИ НА 30% І ЕКСПОРТУВАТИ 8 МЛН ТОНН.

Про те, що дозволило компанії стати найбільшим агроекспортером України й досягти історичного максимуму, які плани на новий сезон і які умови диктує світовий ринок, розповідають Олександр Головін, Генеральний директор «Кернел-Трейд» і Директор із закупівель зернових та олійних культур Kernel, й Оксана Карабін, Керівник відділу трейдингу зерна.

**Компанія встановила рекорд з експорту зернових. Як вдалося досягти такого результату?**

О.Г.: Минулий сезон був рекордним як для закупівлі зернових культур, так і для їх реалізації на зовнішніх ринках. Експортному зростанню сприяли декілька чинників. По-перше, інфраструктура. Ми розширили власні портові потужності і продовжуємо їх збільшувати завдяки будівництву сучасного терміналу в морському торговельному порту Чорноморськ. Також ми посилили співпрацю з найбільшим в Україні терміналом ТІС. По-друге, логістика. Формування власного вагонного парку дозволило нам підвищити оборотність наших елеваторів і портового терміналу завдяки своєчасній логістиці.

О.К.: Інтенсифікації експорту сприяла рекордна врожайність і валовий збір пізніх культур, а також підвищений



попит на кукурудзу з боку країн Європейського Союзу. У зв'язку з посухою вони імпортували рекордні 24 млн тонн, що на 5,5 млн тонн більше, ніж у 2017-2018 МР. Щодо культур, то минулого сезону ми наростили об'єми експорту зернових на 55%, до 6,1 млн тонн, у тому числі кукурудзи на 86%, до 4,1 млн тонн, і пшениці на 12%, до 1,6 млн тонн.

**Олександр, досягнення експортних цілей Kernel багато в чому залежить від вашої команди. Які основні правила і принципи успішної закупівлі?**

О.Г.: Kernel — український гравець, але в об'ємах закупівель і експорту не поступається транснаціональним трейдерам. Ми співпрацюємо з понад 5000 товаровиробників, присутні майже в усіх областях України й купуємо від 20 тонн сільгосппродукції.

Успішною з погляду закупівель є наша партнерська програма Open Agribusiness, яка допомагає сільгоспвиробникам збільшувати обсяги виробництва, а нам — об'єми закупівлі й експорту продукції. Крім того, ми мобільні й опе-

ративні в нашому партнерстві завдяки впровадженню електронного документообігу.

Також діє форвардна програма. Ще на етапі посівної кампанії ми форвардуємо об'єми, фіксуємо ціни й беремо на себе зобов'язання купити продукцію у виробника, який отримує передфінансування і фінальний розрахунок за фактом постачання продукції після збору врожаю. Цей інструмент затребуваний і вигідний для аграріїв.

Ще один інструмент — програма фінансування агровиробників. За статистикою, ми починали з об'ємів фінансування в \$40 млн, а в 2019 році вийшли на \$93 млн. Якщо порівняти з об'ємами фінансування аграріїв банками, ми точно потрапили б до ТОП-5. Агровиробник отримує від нас фінансування на проведення посівної й розвиток свого бізнесу, а ми «бронюємо» об'єми продукції, які викупимо після збору врожаю.

**Друга частина завдання — реалізувати ці об'єми і продукцію власного виробництва. Які основні переваги компанії на висококонкурентних ринках?**

**Формування власного вагонного парку дозволило нам підвищити оборотність наших елеваторів і портового терміналу завдяки своєчасній логістиці**

## ПЛАН ЦЬОГО РОКУ – ЕКСПОРТУВАТИ ПОНАД 8 МЛН ТОНН, 5,5 МЛН ТОНН ІЗ ЯКИХ МИ МАЄМО НАМІР ЗАКУПИТИ В НАШИХ ПАРТНЕРІВ-ВИРОБНИКІВ

О.К.: Наша перевага в тому, що ми — компанія зі стійкою репутацією, що вибудовується роками. Клієнтів приваблює те, що ми — номер один в Україні з виконання своїх зобов'язань, з нами вони можуть почуватися впевнено.

Kernel відкрив практично всі ринки: ми постачаємо продукцію до 80 країн. Позиції компанії традиційно сильні в Європі, адже ми шукаємо для себе баланс маржинальності й ризиків, а також максимально сертифікуємо товари, що дозволяє нам отримати додаткове вікно можливостей для експорту.

Також значну роль у просуванні нашого експорту соняшникової олії на світових ринках грає міжнародна трейдингова компанія AVERE, що входить до групи компаній Kernel. Важливо, що свою торгову діяльність AVERE підкріплює професійним аналізом світових ринків.

**Як загалом ви можете охарактеризувати сезон 2018/2019?**

О.К.: Минулого сезону було досить сприятливе цінове середовище, що дозволяло виробникам активно продавати свій урожай, чого поки що не скажеш про новий період. Однак новий маркетинговий рік розпочався з просідання цін через зовнішньополітичні чинники, як то торгівельні війни між США й Китаєм, а

також рекордне виробництво зернових у Латинській Америці. Наприклад, Бразилія й Аргентина, з якими в нас перетинається піковий період експорту, разом виробили понад 150 млн тонн кукурудзи. У той же час через спалахи африканського свинячого грипу зменшилося поголів'я худоби в Китаї та Південно-Східній Азії, у В'єтнамі й на Філіппінах, внаслідок чого за таких високих обсягів виробництва зернових знижувався попит на їх імпорт. Ще один виклик, який впливає на темпи експорту, — коливання курсу валют. Різке ослаблення курсу валют країн-експортерів, особливо аргентинського песо, значно ускладнює конкуренцію для українських компаній.

Подолати дію таких зовнішніх чинників нам вдається завдяки відмінно налагодженій логістиці Kernel, завдяки якій обертаються всі наші активи — від елеватора до порту — і збільшується прибутковість.

О.Г.: Як показує мій 15-річний досвід у Kernel, ринок завжди різний: щоразу нова історія, нова шахова партія, з новими ввідними, інструментами й можливостями, що вимагає нових рішень і підходів.

**Та все ж, незважаючи на всі ринкові тенденції, як плануєте зберігати й нарощувати експортну динаміку?**

О.Г.: План цього року — поставити на зовнішні ринки понад 8 млн тонн, із яких 5,5 млн тонн ми маємо намір закупити. Обертати зростаючі об'єми продукції будемо ефективніше завдяки збільшенню портових можливостей і запуску терміналу в морському торговельному порту Чорноморськ.

О.К.: 8 млн тонн експорту передбачають збільшення об'ємів продажів. Ми плануємо брати активну участь у європейському ринку. Наявність сертифікатів стійкого виробництва для експорту зернових надає нам додаткові переваги в торговельних відносинах із європейськими країнами. Також нарощуватимемо долю в Китаї, Єгипті, Південно-Східній Азії, країнах Африки. Ці ринки імпортують усе більше продовольства й мають величезний потенціал для подальшого зростання завдяки збільшенню чисельності населення й розвитку економіки. Для нашої компанії важливо бути частиною цих процесів. ■



# СИЛА ЄДНАННЯ: ТРИ СВІТИ ОДНІЄЇ КОМПАНІЇ

НАЙМАСШТАБНІШОЮ ПОДІЄЮ ЛІТА 2019 СТАЛА ЦЕРЕМОНІЯ НАГОРОДЖЕННЯ «ЛІГА 2019». КОМАНДИ ТРЬОХ НАПРЯМКІВ — ДІВІЗІОНУ ВИРОБНИЧИХ АКТИВІВ, ДЕПАРТАМЕНТУ ЗАКУПІВЕЛЬ ОЛІЙНИХ ТА ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР І ДЕПАРТАМЕНТУ ЛОГІСТИКИ — ЗІБРАЛИСЯ РАЗОМ ДЛЯ ГРАНДІОЗНОГО ПІДВЕДЕННЯ ПІДСУМКІВ МАРКЕТИНГОВОГО РОКУ. ЗАВДЯКИ ЗЛАГОДЖЕНІЙ РОБОТІ КОЖНОЇ З КОМАНД ЦЬОГОРІЧ KERNEL ВДАЛОСЯ СТАТИ АБСОЛЮТНИМ ЛІДЕРОМ З ЕКСПОРТУ СІЛЬГОСППРОДУКЦІЇ З УКРАЇНИ



Інженери, технологи, менеджери із закупівель, логісти й фінансисти та багато інших різних фахівців зібралися на одній сцені не випадково. Завдяки злагодженій роботі кожної з команд цього року Kernel вдалося стати абсолютним лідером з експорту зернових культур. Єднання команд — це саме той двигун прогресу, який дає змогу компанії щодня рухатися до надзвичайних результатів.

Відкрив урочисту церемонію нагородження Євген Осипов, CEO Kernel. Він поділився з командами вражаючими експортними досягненнями маркетингового року і підкреслив, що саме завдяки ефективній роботі кожного з 14 000 співробітників компанії вдалося закріпити статус беззаперечного лідерства на національному аграрному ринку.

**Євген Осипов**  
CEO Kernel

*«У світі є компанії, які контролюють більші земельні банки, але у світі немає компаній, які виробляють більше зерна, ніж ми. Kernel взяв на себе відповідальну місію компанії-орієнтира, на яку рівняється не лише весь український аграрний бізнес, а й частина світових компаній. Яким наш світ буде завтра, напряму залежить від того, який приклад ми покажемо світовій спільноті сьогодні».*

Керівник Департаменту персоналу Наталія Кульчицька у своєму виступі підкреслила, що саме в єднанні криється могутня сила великих перемог.



**Наталія Кульчицька**  
Керівник департаменту персоналу

*«Довіра — основа будь-яких взаємовідносин. Половина ефективності робочого процесу залежить від того, як ми — менеджмент — транслюємо кожен наступний крок своїм співробітникам. Наші команди повторюють наші дії, тому дуже важливо будувати міцні робочі стосунки, засновані на довірі, всередині кожної команди і між усіма структурними підрозділами компанії».*

Без довіри в Kernel не вдалося б налагодити стратегічне партнерство з понад 5 000 виробників сільськогосподарської продукції — це заслуга Департаменту закупівель зернових та олійних культур.



**Олександр Головін**  
Директор із закупівель зернових та олійних культур

*«Для нас кожен рік — це рекорд, нові виклики й нові очікування. І щороку я переконуюся, що для чемпіонів Kernel немає нічого неможливого. Всі колеги, співпрацюючи в синергії із партнерськими департаментами та службами, показують справжню командну роботу. І сьогоднішні рекорди — це основа рекордів завтра».*

*Потрібно відмічати досягнення людей, щоб співробітники бачили, як працюють їхні колеги на інших підприємствах, і прагнули більшого. Це називається здорова конкуренція. Мені дуже приємно, що Ліга 2019 проводиться одразу для трьох напрямків, адже всі ми — це невід'ємні частини одного цілого».*



**Микола Мірошниченко**  
Директор з логістики

*«Ліга 2019 — це неймовірна можливість ще раз довести один одному, що ми — одна команда. Ми — одне ціле. Аби рости, рухатися вперед у час, коли світ не стоїть на місці, нам усім необхідно бігти. І кожного дня швидше. Попереду у нас нові завдання і нові успіхи. Рекорд цього року — більше 6 млн тонн перевалки зерна — не випадковість, а закономірність».*

Цілісну картину успіху компанії видно, коли складаються разом усі пазли. Фінансовий департамент Kernel допомагає усім без винятку напрямкам оперативно, ефективно та розумно використовувати наявні фінансові активи.



**Анастасія Усачова**  
Фінансовий директор Kernel

*«Фінансовий департамент, як і вся компанія, працює над оптимізацією та підвищенням ефективності. Серед інших досягнень: сміливий проект з централізації платіжної функції — «Фабрика платежів», запровадження електронного документообігу, залучення кредитів Європейського інвестиційного банку та Європейського банку реконструкції і розвитку».*

Подія перевершила всі очікування та уявлення: з одного боку — своєю масштабністю, з іншого — комфортом та дружньою атмосферою. Якщо притримуватися твердження, що успіх компанії залежить від потенціалу співробітників, то досягнення Kernel — це початок ще масштабнішої історії успіху. ■



## ТМ «СТОЖАР» НАГОРОДИЛА НАЙКРАЩИЙ М'ЯСНИЙ РЕСТОРАН УКРАЇНИ

ДЛЯ СПІЛЬНОГО РОЗВИТКУ КУЛІНАРНОЇ КУЛЬТУРИ УКРАЇНИ ТМ «СТОЖАР» КОМПАНІЇ KERNEL СТАЛА ПАРТНЕРОМ УКРАЇНСЬКОГО РЕСТОРАННОГО ОСКАРУ — ПРЕМІЇ «СІЛЬ»



Як дізнатися, які ресторани, кафе, бари заслуговують на довіру клієнтів? Зверніть увагу на переможців найпрестижнішої в Україні ресторанної премії — «Сіль». Віднедавна її партнером стала шеф-олія «Стожар». Бренд підтримує амбітну мету національної премії та асоціації рестораторів Hoteliero — зробити Україну найгостиннішою країною до 2022 року.

За звання найкращого ресторану країни змагалися 2874 заклади. До фіналу потрапило 187 закладів. Члени журі оцінили їх за чотири критеріями — кухня, сервіс, атмосфера та спеціалізація. Пізніше в Києві на урочистій церемонії, що відбулася у KBЦ «Парковий» фіналісти з 23 міст України дізналися, хто ж став переможцем у кожній з 18 номінацій. Інна Тохтарова, Керівник відділу маркетингу Kernel, нагороджуючи на сцені шеф-кухаря ресторану BEEF meat & wine Олексія Шеменкова, сказала: «Шеф-олія «Стожар», бренд компанії Kernel — найбільшого у світі виробника та експортера соняшникової олії — стала партнером премії «Сіль» для того, щоби разом із найкращими кухарями виконувати свою соціальну місію — розвивати високу кухню в Україні. Шеф-олія «Стожар» уже обрана тисячами українських кулінарів-аматорів, і наразі ми прагнемо завоювати таку ж довіру й серед професійних кухарів».

Подарунком від Kernel і ТМ «Стожар» для переможця стала тонна олії — річний запас для ресторану. На урочистій церемонії нагородження ТМ «Стожар» також презентував рестораторам свою нову лінійку «Стожар Premium Select». Це 5 нових олій — лляна, конопляна, гарбузова, кунжутна та горіхова, які допомагають не тільки вдома, але й у закладах харчування зробити приготування їжі креативним.



## РОЗВИВАЄМО ГАСТРОКУЛЬТУРУ З HOTELIERO

ТМ «СТОЖАР» КОМПАНІЇ KERNEL ТА КЛУБ ГОТЕЛЬЕРІВ І РЕСТОРАТОРІВ HOTELIERO УКЛАЛИ УГОДУ ПРО ПАРТНЕРСТВО ЗАДЛЯ СПРИЯННЯ РОЗВИТКУ КУЛІНАРНОЇ КУЛЬТУРИ В УКРАЇНІ

За угодою ТМ «Стожар» підтримує головні профільні події року — конференцію шеф-кухарів Creative Shefs Summit, Національну ресторанну премію «Сіль» та Ukrainian Gastro Show.

«Участь у подібних профільних заходах дає нам можливість презентувати всі переваги нашого продукту кращим серед кращих у ресторанній справі», — зазначила Інна Тохтарова, Керівник відділу маркетингу Kernel.

У рамках партнерства кращі шеф-кухари Європи створюватимуть страви високої кухні на основі традиційного українського продукту — соняшникової олії. ТМ «Стожар» ідеально підходить для створення кулінарних шедеврів: технологія обробки SoftColumn дозволяє уникнути спіннення та пригорання.

«Creative Shefs Summit і Національна ресторанна премія «Сіль» уже стали традиційними міжнародними подіями в гастроіндустрії. Ми впевнено рухаємося до своєї мети — зробити Україну найбільш гостинною країною в Європі у 2022 році. І будемо раді розділити цю мету з надійним партнером — ТМ «Стожар», — зауважив Андрій Скіп'ян, Президент клубу готельєрів та рестораторів Hoteliero.

# БРЕНДИ KERNEL ПІДКОРЮЮТЬ ПІДНЕБЕСНУ

КОМПАНІЯ KERNEL ВДРУГЕ ВЗЯЛА УЧАСТЬ У ЩОРІЧНІЙ ВИСТАВЦІ CHINA INTERNATIONAL IMPORT EXPO У ШАНХАЇ



**China International Import Expo (CIIE)** — виставка світового рівня, що надає країнам і регіонам нові канали для ведення бізнесу, зміцнення співпраці та сприяння загальному процвітанню світової економіки й торгівлі. Бути учасником такої виставки — чудова нагода представити себе на китайському ринку й вивчити можливості для партнерства.

Загальна виставкова площа CIIE у 2019 році перевищила 240 тис. квадратних метрів і зібрала професійних покупців із

понад 100 країн світу. До слова, кожен відвідувач виставкового стенду Kernel знайомий як з Україною, так і з нашою компанією та продуктовою лінійкою. У Китаї великий попит на 100% соняшникову олію без домішок, тому китайський споживач готовий відмовитися від іншої олії, віддаючи перевагу якісному українському продукту.

«Kernel експортує бутильовану соняшникову олію до Китаю вже понад 4 роки. У 2019 році завдяки зусиллям експортної команди, виробництва й логістики ми стали лідером з поставок бутильованої брендваної соняшникової олії на територію Піднебесної. Олія компанії є на полицях китайських магазинів у найбільших містах країни. Наступна мета команди Kernel — покрити всю територію Китаю!», — зазначає Сергій Нерощин, Директор з маркетингу та продажів фасованої продукції.



### Перша українська олія Kernel у мережі Walmart

На початку 2020 року підписано контракт на постачання олії під торговельною маркою Kernel до однієї з найбільших мереж світу — Walmart, Канада. Це один із важливих стратегічних кроків у рамках виходу олійних брендів компанії на ринки Північної та Південної Америки.



### Лінійка крафтових олій ТМ «Стожар» вийшла на закордонні ринки

Першими покупцями продукції стали мережі Norfa (Литва), Linella (Молдова), а також здійснено низку відвантажень на ринок США. Лідером із продажів у крафтовій лінійці стала лляна олія.



### Запуск продажів соняшниково-оливкового міксу в Азербайджані

Незважаючи на заборону транзиту через Росію, Kernel з партнерами зміг адаптуватися до ситуації й навіть за таких складних умов продовжує відвантажувати продукцію до Азербайджану. Крім того, компанія успішно запустила продаж міксу соняшникової та оливкової олії під ТМ «Стожар».



### Kernel виграв державний тендер у Бангладеш

Визнання державним органом Бангладеш стало можливим завдяки професійним діям усієї команди й бездоганній якості олії, яку виробляє компанія.

## ПАРТНЕРСТВО У НОВОМУ ФОРМАТІ: ЯК УКРАЇНСЬКІ АГРАРІЇ ОБ'ЄДНУЮТЬСЯ З KERNEL

Два роки тому Kernel відкрився для агровиробників, запропонувавши їм долучитися до онлайн-платформи ефективного нетворкінгу та продуктивного обміну досвідом у рамках програми Open Agribusiness. Нині в рамках цієї ж програми компанія презентує партнерам унікальний напрям для розвитку малих та середніх агровиробників. Основа такого взаємовигідного партнерства — ріст врожайності та дохідності, впровадження нових технологій та досвіду у діяльність малого агробізнесу. Все це в свою чергу сприятиме росту експортних можливостей Kernel й розвитку українського АПК.

### Які переваги для учасників?

Гарантоване зростання прибутку на \$150-200 з кожного гектара за рахунок:

- Залучення до валютних та форвардних програм Kernel
- Придбання насіння, добрив, ЗЗР, техніки та інших ТМЦ за закупівельними цінами Kernel
- Агрономічної підтримки та використання досвіду і технологій Kernel
- Своєчасного кредитування для поповнення обігових коштів лише під 10% річних, під заставу посівів, зерна
- Формування прозорих цін на врожай зернових та олійних культур

Також в рамках програми присутні й інші сервіси, а саме: безкоштовний доступ до сервісу контролю стану полів CROPIO та всеукраїнської мережі RTK-станцій; допомога у фінансуванні купівлі землі; можливість отримання фінансування для будівництва елеваторів і зернохосвищ; захист від рейдерства.

### Як це працює?

Kernel купує 10% частки агропідприємства, стаючи портфельним інвестором компанії. Це виключно для того, щоб переконатися, що фінансування буде спрямовано на розвиток та виробництво. Натомість учасник будь-якої миті може повернути цю частку, викупивши її в Kernel. Розраховуючи вартість частки, компанія керується справедливою оцінкою прав оренди землі у \$1500/га, залежно від термінів дії договорів підприємства.

Така практика розвитку малого та середнього бізнесу багато років успішно працює в Європі та розвинених країнах світу і властива ІТ-сектору. Для українського ринку, особливо для АПК сектора, це — унікальний проект, аналогів якому немає.

### Хто може стати учасником програми розвитку?

Фермер чи підприємство, що має офіційно зареєстрований земельний банк від 1500 га, веде свою діяльність на території однієї з 18-ти областей країни, у роботі спирається на план розвитку підприємства на 3-5 років та має амбіції бути кращим у регіоні за показниками врожайності та прибутковості. Усі працівники підприємства, яке хоче приєднатися до програми, повинні бути офіційно працевлаштованими, відповідно, за них роботодавець сплачуватиме податки. Натомість Kernel гарантує абсолютно прозорі ділові відносини та ефективний захист від рейдерства, як повноправному партнеру одного з найбільших агрохолдингів.

## КОМАНДА ПРОЕКТУ



**Сергій Вітер**  
Керівник проекту  
Open Agribusiness  
(067) 301 10 08  
(050) 382 10 54  
s.viter@kernel.ua



**Роман Горбань**  
Менеджер з розвитку  
Open Agribusiness  
(067) 400 68 21  
(050) 390 70 75  
r.horban@kernel.ua



**Віталій Андришченко**  
Головний технолог  
(067) 323 09 73  
(095) 554 03 36  
v.andriushchenko@kernel.ua



## УЧАСНИКАМИ ДНІВ ПОЛЯ СТАЛИ ПОНАД 500 АГРОВИРОБНИКІВ ІЗ ЗАГАЛЬНИМ ЗЕМЕЛЬ- НИМ БАНКОМ 1,4 МЛН ГА

ги співпраці з компанією. Зокрема, на базі науково-дослідного центру Kernel у Чорній Кам'янці, де команда Агробізнесу компанії проводить дослідження нових технологій, аграріям розповіли про кожну з ділянок експериментального поля: які сорти чи гібриди рослин було висаджено, строки посівів, фази обробітку, дозування, комбінування і внесення добрив. У с. Сахнівці колега-аграріям показали дослідження гербіцидного захисту кукурудзи та високоолеї-

нового соняшнику, впливу строків посівів на його продуктивність, використання сидератів, презентували власний рейтинг гібридів соняшнику.

Партнерська програма Open Agribusiness цього року дозволила агровиробникам переїняти увесь цикл незалежного експериментального досвіду компанії безпосередньо в польових умовах. Це допомогло партнерству вийти на новий рівень, коли від максимізації успіхів кожного окремого аграрія виграють усі учасники програми. А це, своєю чергою, стане потужним каталізатором трансформації аграрного ринку України. ■

## ДНІ ПОЛЯ: KERNEL РОЗКРИВ АГРОВИРОБНИКАМ СЕКРЕТИ СВОЄЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

У РАМКАХ ПРОГРАМИ OPEN AGRIBUSINESS КОМПАНІЯ ОРГАНІЗУВАЛА ДНІ ПОЛЯ ДЛЯ СВОЇХ ПАРТНЕРІВ. ЗУСТРІЧІ ВІДБУЛИСЯ НА БАЗІ ВЛАСНИХ НАУКОВО-ДОСЛІДНИХ ЦЕНТРІВ У СЕЛАХ ЧОРНА КАМ'ЯНКА (ЧЕРКАСЬКА ОБЛАСТЬ), САХНІВЦІ (ХМЕЛЬНИЦЬКА ОБЛАСТЬ) І СМТ ВАРВА (ЧЕРНІГІВСЬКА ОБЛАСТЬ)

Особливість формату Днів поля від Kernel — відсутність будь-яких рекламних кампаній, популяризації конкретних брендів техніки, гібридів чи ЗЗР. Команда Kernel відкрила результати власних досліджень та експериментів, продемонструвала повний алгоритм впровадження технологій, якими можуть скористатися партнери-агровиробники. Ще одне нововведення цього року — участь дітей партнерів, щоби закохати маленьких гостей у роботу батьків, викликати бажання продовжити сімейну справу. В ігровій формі вони спробували свої сили одразу в декількох аграрних професіях, поспілкувалися зі справжніми супергероями і стали учасниками захоплюючого наукового шоу.

Дні поля Kernel стали тією комунікаційною платформою для обміну практичним досвідом серед агровиробників, якої бракувало ринку. Учасники програми отримали найактуальнішу інформацію від експертів, дізналися про перева-



# PRO100 AGRO 2019: ЗУСТРІЧ ТИТАНІВ АГРОБІЗНЕСУ

ДРУГИЙ ФОРУМ PRO100 AGRO 2019 СТАВ АГРАРНОЮ ПОДІЄЮ НАЦІОНАЛЬНОГО МАСШТАБУ, ЯКА ЗІБРАЛА ПОНАД 1000 КЛЮЧОВИХ ПАРТНЕРІВ KERNEL І УКРАЇНСЬКИХ АГРАРІЇВ. ТОПОВІ СПІКЕРИ Й МІЖНАРОДНІ ЕКСПЕРТИ ПРЕДСТАВИЛИ УНІКАЛЬНИЙ КОНТЕНТ І МАКСИМУМ ПРАКТИЧНОГО ДОСВІДУ ДЛЯ ЗБІЛЬШЕННЯ ВРОЖАЙНОСТІ ТА ПІДВИЩЕННЯ ДОХІДНОСТІ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Євген Осипов зауважив також, що фермери змушені працювати за умов не зовсім справедливих «цінових ножиць». Справа в тім, що, купуючи засоби виробництва, агровиробники змушені доплачувати за брендівість продукції. Натомість власну продукцію вони реалізують переважно без огляду на її якість. Тому в співпраці з агровиробниками Kernel орієнтується на те, аби дати їм змогу отримати оптимальне цінове співвідношення та справедливі умови співпраці. З цією метою з'явилася ініціатива Open Agribusiness.



**1000+**  
учасників з усієї України

**9** ТОП-спікерів і міжнародних експертів

**8** годин унікального і практичного контенту, щоб прокачати власне агровиробництво

**2** поверхи експозиції



Докладніше про співпрацю з агровиробниками в програмі Open Agribusiness розповів **Олександр Головін, Генеральний директор «Кернел-Трейд», Директор із закупівель зернових та олійних культур Kernel**: «Половина експортованого 6,1 млн т збіжжя — це вирощене на наших полях зерно. Плануємо наступного року довести показник експорту до 8 млн т. Також введемо в експлуатацію потужності Старокостянтинівського олійноекстракційного заводу, який перероблятиме додатково ще 1 млн т насіння соняшника. Сьогодні ми співпрацюємо з понад 5000 партнерів-аграріїв по всій Україні. Зокрема, успішно діє форвардна програма Kernel, яка за початкового бюджетування на 2019 рік дорівнювала \$80 млн, і в результаті, з огляду на високу зацікавленість агровиробників, нам довелося збільшити його до \$97 млн. На 2020 рік ми запланували вже \$120 млн». Успішність форвардних програм Kernel ґрунтується на спрощенні й цілковитій безпеці всіх процедур, зокрема, завдяки впровадженню електронного підпису, на нарахуванні премій із прив'язкою до котирувань на Чиказькій біржі й, зрештою, — на індивідуальному підхо-



## ПРО OPEN AGRIBUSINESS

Довгострокова програма розвитку малих та середніх українських агровиробників Open Agribusiness розпочала другий етап співпраці, у рамках якої Kernel купує 10%-частку агропідприємства, стаючи його портфельним інвестором. Під час розрахунку вартості частки компанія керується справедливою оцінкою прав оренди землі в \$1500/га залежно від термінів дії договорів підприємства. Всі господарства, які долучаються до Open Agribusiness, гарантовано отримують зростання прибутку на \$150-200/га.

Kernel сьогодні — це 530 000 га землі в обробітку в різних регіонах України, на яких вирощується понад 3 млн т зерна. Це 14 000 висококваліфікованих співробітників. Це елеватори потужністю майже 3 млн т одночасного зберігання зерна і власний парк вагонів-зерновозів із 3500 одиниць. Це власна переробка до 3,5 млн т насіння соняшника, портові термінали потужністю 6,5 млн т. У 2019 році компанія експортувала 6,1 млн т зернових, ставши абсолютним лідером серед українських компаній.

«Ми пишаємося досягнутими результатами. Цьому сприяла кропітка робота нашої команди. Серед найближчих планів — інвестувати понад \$600 млн у розвиток інфраструктури, — зазначив **Євген Осипов, CEO компанії Kernel**. — Для нас головне — не масштабність, не розмір, а ефективність кожного поля, співробітника, техніки. Kernel вірить у співпрацю й партнерство аграріїв. Ми віримо, що 1+1 дорівнює не 2, а 3. Наша країна здатна виробляти 100 млн т зернових і 30 млн т олійних завдяки відкритому партнерству українських сільгоспвиробників. Інвестиції від експорту зернових і олійних можуть кардинально змінити Україну».

ді до партнерів. Kernel турбується про фінансову стабільність господарств-партнерів. Закупівельні ціни зафіксовано в доларах США, що мало хто робить в Україні.

Актуальність ініціативи Open Agribusiness яскраво проілюстрував у своєму виступі **Євген Дудка, засновник групи компаній «Вілія»**:

«Як би ми не раділи черговому рекордному врожаю, слід визнати, що сільське господарство України на порозі кризи. До того ж, проблема саме в нас. Ми не бажаємо змінювати підходи до агровиробництва. Брак управлінських знань поєднується з надмірними непрямыми витратами. Схожі проблеми має й той, у кого 30 000 га, і той, у кого лише 50 га. Головне — це планування, а основний виклик у нашій справі — управління. Ми всі звикли просто вирощувати хліб, але це — бізнес. Компанія Kernel є драйвером агросектора. Свого часу ми, найбільші агровиробники Волинської області, об'єднали наші зусилля. І це дало свої плоди. Ми поступово розвиваємо технологію, розвиваємо організацію бізнесу. У той же час, у нашому регіоні практично відсутнє рейдерство», — зазначив Євген Дудка.

## ПРО ТЕХНОЛОГІЇ

Сьогодні агрономічні технології компанії Kernel вважаються еталонними щодо інноваційності та реальної ефективності впровадження й застосування. Учасники PRO100 AGRO 2019 мали змогу ознайомитися з цьогорічними досягненнями фахівців Kernel і їхніх партнерів.

**Аркадій Лунгул, Керівник науково-дослідного відділу Kernel**, поділився результатами агрономічних випробувань Kernel, **Євгеній Сопіженко, Керівник служби моделювання та моніторингу Kernel**, розповів про використання супутникових даних для задач точного землеробства. Партнери Kernel поділилися власними напрацюваннями: **Михайло Полішвайко, технічний експерт Агроцентру Терезине BASF**, зупинився на технічних регламентах внесення ЗЗР, впливу й особливостях препаративних форм; **Євген Дудка, власник групи компаній «Вілія»**, розкрив тему сили партнерства й досвіду створення успішного бізнесу, що забезпечує розвиток регіону; **Сергій Полянчиков, директор із розвитку науково-виробничої компанії «Квадрат»**, розповів про поняття стресу в рослин і фізіологічні процеси, що його супроводжують, а також запропонував поміркувати, як за тих умов можна уникнути втрат урожаю.

Були й цікаві виступи закордонних гостей: аргентинець **Хорхе Біансіотто, власник ранчо La Lucia, незалежний консультант**, розповів про No-till технології як ефективний метод збереження вологи, а **Луїс Карлос Алонсо, керівник розвитку бізнесу олійних культур (Syngenta, Іспанія)**, розкрив тему ринку соняшника та його трендів, зокрема, фізіологічних та біологічних особливостей, можливостей соняшника у виробництві, потенціалу високоолеїнового соняшника та вдосконалення якісних показників. ■

Це ще не все :)

Відкрийте камеру свого телефону і відскануйте QR-код.



Повна версія репортажу



Відеогалерея



# ГЛОБАЛЬНА ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ АГРОБІЗНЕСУ

ПРО ТЕ, ЯК ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ ВПЛИНУЛА НА ЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ КОМПАНІЇ, РОЗПОВІВ ІГОР ЧИКІН, ДИРЕКТОР АГРОБІЗНЕСУ KERNEL

## Яку роль відіграють digital-технології в житті компанії зокрема і в агробізнесі в принципі?

Сьогодні ми стоїмо на порозі нової ери в агробізнесі, цифрові технології впевнено завойовують агросектор. Це несе нові можливості, новий погляд на, здавалося б, давно зрозумілі процеси. Зараз ми дивимося на реальність через «цифру», що дозволяє, використовуючи Big Data, сформувати базу для детального й повного аналізу процесів і прийняття рішень. Не все просто на цьому шляху, однак ми працюємо над формуванням команди лідерів та генераторів нових ідей.

## Які технології було введено в агровиробництві Kernel і які завдання це вирішило?

Діджитал-історія агробізнесу в Kernel починалася з окремих елементів, спрямованих на вирішення певних завдань. Що глибше ми занурювалися в цей процес, що якіснішою ставала експертиза, то виразніше вимальовувалася необхідність консолідації процесів у єдину інноваційну екосистему сучасного агровиробництва, яку ми назвали #DigitalAgriBusiness.

Сьогодні 100% полів покрито якісними RTK-сигналами, які є основою для точного землеробства — похибка в наших вимірах не перевищує 2 см. Впроваджено електронний цифровий підпис, щоб усі документи, створені на мобільних пристроях, мали легітимний статус із підписом відповідальної особи. У повному обсязі реалізовано проект з обліку зерна: кожна тонна, що завантажується в автомобіль у полі, автоматично потрапляє в облікову систему, оминаючи паперові носії.

Усі бізнес-процеси інтегровано в мобільні додатки для кожного агронома. Ми називаємо цей проект «Мобільний агроном» (МАГ)-скаутинг) і підходимо до того, що алгоритми роботи, прийняття рішення, оцінки стану посівів і виявлення ризиків і шкідливих об'єктів будуть однаковими для всіх співробітників компанії.

## Як народжуються інноваційні ідеї в Kernel?

Ідеї та інновації — це комплексна необхідність, продиктована розміром компанії. Масштаб має й позитивні наслідки, і негативні. Один із негативних — складність управління таким земельним банком.

Впровадження цифрових інновацій для нас — частково вимушене, інших якісних рішень просто немає. Цей шлях не завжди був вдалим: ми помилялися, деякі проекти згорнули. Але позитивних рішень було багато більше.

## Поруч із технологіями будуть високоефективні команди. Якими навичками мають володіти фахівці?

Для стійкого розвитку компанії ми продовжуємо працювати над якісними змінами команд. Це стосується абсолютно всіх функціональних підрозділів: від механізаторів до менеджменту середньої та вищої ланки. Kernel формує покоління аграріїв, яким притаманні високі професійні та особистісні якості. Це продиктовано стрімким розвитком агробізнесу в сьогоднішніх реаліях.

Наприклад, наразі ми активно впроваджуємо проекти «Універсальний механізатор» і «Універсальний інженер». Окрім базових

## 100% ПОЛІВ ОХОПЛЕНО МЕТЕОМОНІТОРИНГОМ І 100% ПОЛІВ МИ МОНІТО- РИМО ЗА ДОПОМОГОЮ СУПУТНИКОВИХ ЗНІМКІВ, КОПТЕРІВ, А ТАКОЖ ІТ-ІНСТРУМЕНТІВ

Знань з експлуатації техніки, фахівець повинен знати особливості управління, ремонту, налаштування всіх елементів обладнання.

Сучасний трактор у полі — це новий продукт, оснащений датчиками, моніторами, супутниковою навігацією, різними додатковими гаджетами. Тож ринок потребує людини, яка здатна зібрати всі елементи цього пазлу до купи.

### Як ви оцінюєте роботу над ефективністю свого напряму всередині компанії?

Світ рухається вперед, техніка і процеси змінюються, і, щоби зберегти ефективність, доводиться вивчати аналогічний бізнес не тільки в Україні, а й за її межами — у США, Південній Америці, Бразилії, Аргентині. На жаль, у нашій країні є купа процесів, яких немає в більш розвинених країнах. Зокрема, застаріла зношена інфраструктура.

Друга проблема — вимушена необхідність приділяти багато уваги охороні товарно-матеріальних цінностей, щоби забезпечити правильний технологічний цикл. У розвинених країнах такої проблеми немає. А в нас у цьому задіяно майже 22% співробітників.

Крім того, власне структура земельного банку змушує менеджувати додаткові бізнес-процеси. Співпраця з пайовиками (в компанії зараз більш ніж 150 тис. пайовиків і понад 210 тис. договорів оренди) — це окремий процес, який вимагає часу, сил і грошей.

### Чи готові ви ділитися експертизою з аграрним ринком, на яких умовах і в якому форматі?

Ми зацікавлені розвивати ефективність агробізнесу не тільки в рамках компанії, але й в Україні загалом. Найкращим підтвердженням нашої політики відкритості є проект Open Agribusiness. Кожен учасник програми за допомогою нової ІТ-платформи в режимі онлайн може вивчити виробничі результати інших учасників проекту та впровадити їхній досвід на своїх полях. Єдиною умовою участі в цій програмі є бажання й готовність ділитися своїми результатами з іншими учасниками проекту.

Наразі завдання всіх аграріїв України — створювати нові механізми конкуренції на світових ринках. І це завдання можна вирішити, тільки об'єднавши спільні зусилля й надаючи ринку сучасні інноваційні продукти. ■

## #DAB/Планування

#DigitalAgriBusiness — потужна багаторівнева цифрова платформа класу Farming Management Information System для автоматичного планування виробничого плану.

Можливості модуля:

- Формування технології вирощування з врахуванням історії та потенціалу полів
- Генерування технологічних рекомендацій, обмежень та підказок
- Алгоритми розрахунку норм добрив, підбору гібридів та систем захисту
- Накопичення даних про поля та масиви
- Моделювання сценаріїв прибутковості
- Розрахунки щодо необхідних ресурсів та прогноз витрат
- Формування та графічне представлення виробничих планів та графіків
- Аналітика, заявки та звіти

## #DAB/Аналітичний GIS портал

Аналітичний портал для зручної оцінки та порівняння результатів у розрізі полів по культурах з врахуванням географії розміщення, показників якості виконання, дотримання технології та інших чинників:

- Врожайність по полях
- «Геозони», метеорологічні зони
- Показники KPI поля
- Продуктивність полів
- Бал успішності агронома
- Дані відеомоніторингу
- Додаткова інформація для аналізу
- Інтерактивні мапи за всіма показниками

## Менеджер господарських об'єктів, які охороняються

- Автоматизований облік постановки стаціонарних об'єктів, транспорту і агрегатів під охорону
- Автоматизована реєстрація в'їзду / виїзду транспортних засобів у зв'язці з агрегатами і водіями
- Можливість автоматизації відстеження критичних подій (зміна геопозиції при охороні, наявність наряду при виїзді)
- Захист від допуску «стороннього» до приміщення, яке перебуває під охороною
- Можливість 100% коректної ідентифікації транспортних засобів і агрегатів, збереження в базі фото транспорту й агрегатів
- Можливість аналізу даних і виявлення неточностей в обліку і маркуванні техніки

## RTK-мережа

Партнерська мережа базових станцій RTK для забезпечення високоточного позиціонування техніки в роботі.

- 50 базових станцій на території України
- Забезпечення безперебійної роботи мережі
- Мережа забезпечує роботу техніки всіх виробників
- ± 2 см – забезпечення найвищої точності польових робіт
- Збереження точних координат траєкторії руху техніки в часі

## Метеомоніторинг

Об'єднана партнерська мережа сьогодні налічує 129 метеостанцій.

- 49 власних метеостанцій в однорідних метеозонах
- 80 партнерських метеостанцій на території України
- Відображення всіх погодних даних на GIS порталі
- Прогноз розвитку шкідників та захворювань зі сповіщеннями
- Прогноз метеоумов та історія погоди

KERNEL

# Digital Agribusiness

Інноваційна екосистема сучасного агровиробництва Kernel

## #DAB/Реалізація. Диспетчеризація

- Онлайн моніторинг роботи техніки
- Виробнича логістика
- Планування нарядів
- Облік факту виконання робіт
- Облік і моніторинг списання ТМЦ
- Облік і контроль використання пального

## #DAB/Реалізація. Агродиспетчеризація

- Контроль відповідності факту внесення агроресурсів завданню на техніку
- Контроль дотримання регламентів виконання операцій:
  - метеоумови
  - робота в зоні
  - календарний план
  - швидкість руху та напрямки
- Алгоритм приймання поля

## #DAB/Моніторинг культур

Система оперативного дистанційного оцінювання поля на предмет дотримання технології, якості виконання операцій та культури виробництва в цілому, що дає можливість класифікувати, оцінити та оцифрувати виявлені проблеми на полях, розкрити причини та знайти шляхи вирішення.

- Планове БПЛА обстеження по культурах
- Оцінка якості виконання технологічних операцій
- Класифікатор показників та відповідні шкали оцінювання
- Візуалізація результатів на мапі аналітичного порталу
- Супутниковий моніторинг
- Виявлення неоднорідностей за індексом вегетації
- Аналітика за роками. Прогнозування врожайності

## Мобільні додатки:

### МАГ/Наряди, ТМЦ

Спеціальний програмний додаток, розроблений ІТ командою Kernel для підтримки логістики товарно-матеріальних цінностей та їхнього обліку.

- Швидкий і якісний облік переміщення та використання ТМЦ
- Електронний документообіг
- Автоматизоване внесення інформації в бухгалтерську систему
- Мінімізація помилок під час внесення інформації
- Ефективний контроль використання ТМЦ
- Отримання звітної інформації
- Онлайн комплектації агрегатів та формування завдань
- Зручного оперативного онлайн формування нарядів на виконання робіт
- Фіксації якісних параметрів виконання робіт
- Контролю та оцінки виконаних робіт
- Автоматизації та спрощення документообігу

### МАГ/Скаутинг

Програмний додаток, розроблений Kernel на замовлення Служби рослинництва, для фіксації стану посіву:

- Зручне меню для введення показників оцінки стану посіву
- Фіксація динаміки розвитку культур протягом сезону
- Можливість оцінки біологічних активів
- Оперативне реагування та сигналізація про поширення патогенів
- Накопичення агрономічно цінної аналітичної інформації для формування Паспорту поля

### Облік зерна

Спеціальний додаток для обліку об'ємів вирощеної продукції – від збирання врожаю на полі до його зберігання.

- Оперативний облік руху зерна
- Ретельний контроль за рухом зерна від поля до елеватора
- Миттєве оформлення ТТН
- Інтеграція облікових даних з руху зерна з бухгалтерською системою
- Оперативне формування актів виконаних робіт

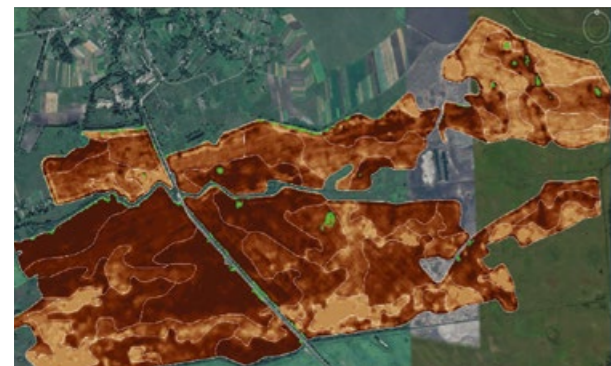


KERNEL СЬОГОДНІ РУХАЄТЬСЯ В НАПРЯМКУ РОЗШИРЕННЯ СФЕРИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ. ПРО ТОП 7 СУЧАСНИХ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ПІДХОДІВ В АГРОВИРОБНИЦТВІ KERNEL НАМ РОЗПОВІВ ЄВГЕНІЙ САПІЖЕНКО, КЕРІВНИК СЛУЖБИ МОДЕЛЮВАННЯ ТА МОНІТОРИНГУ

# DIGITAL-ТЕХНОЛОГІЇ В АГРОВИРОБНИЦТВІ

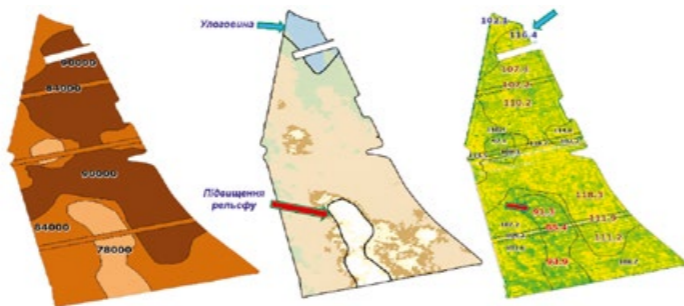
## ZONE MANAGEMENT

На потенціал врожайності з року в рік впливають стратифікація ґрунтового покриву та варіювання мікрорельєфу в межах поля. Ці чинники зумовлюють формування зон із різними умовами поживного, водного й температурного режимів і, відповідно, різною продуктивністю. На таких ділянках відбір зразків ґрунту здійснюватиметься з урахуванням конфігурації однорідних зон, а не за традиційною квадратною сіткою. Після узагальнення результатів агрохімічного обстеження та інформації щодо продуктивності посівів технології вирощування культури можна адаптувати, змінивши параметри певного агрозаходу відповідно до особливостей та характеристик конкретної ґрунтової зони.



## ПОСІВ ЗІ ЗМІННОЮ НОРМОЮ

Іншим напрямом Zone Management для неоднорідних полів є впровадження технологій посіву змінними нормами. Це дозволяє більш раціонально використовувати наявні природні ресурси (насамперед вологу), заощаджувати насіння й зменшувати виробничі витрати на 1 га посівів. Найбільш перспективною культурою з цього погляду є кукурудза.



Аналіз даних за середньо-багаторічним вегетативним індексом або архівними картографіями врожайності — найбільш оптимальні способи визначення зон продуктивності. Так, на одному з експериментальних полів (с. Товкачівка, кластер Дружба-Нова) встановлено, що зниження норм висіву насіння кукурудзи до 78 тис./га у зоні з низьким потенціалом продуктивності, обумовленим розташуванням на підвищених елементах рельєфу і, відповідно,

в більш посушливих умовах, забезпечило збільшення врожаю в середньому на 4,2 ц/га порівняно з плановою нормою 84 тис./га. Як бачимо, застосування технології змінних норм висіву для полів, неоднорідних за рельєфом або ґрунтовим покривом, має агрономічну та економічну доцільність.

## ЕЛЕКТРОМАГНІТНІ СКАНЕРИ ҐРУНТУ

Коли немає якісних архівних карт врожайності, одним зі способів визначення неоднорідних зон в межах поля є створення картограм електропровідності за допомогою методу електромагнітної індукції. У Службі моделювання та моніторингу (СММ) для вимірювання електропровідності ґрунтів використовують канадський прилад DUALEM-1S. Цього року обстежено майже 10 000 га. За картограмою електропровідності можна також коригувати контури ґрунтових відмін, виділених іншими способами (дистанційне зондування, архівна ґрунтова карта тощо).

Ґрунтові зони, виділені за електропровідністю, обов'язково зіставляють з картографіями індексу вегетації NDVI. У разі виявлення чітких, щорічно відтворюваних закономірностей зміни рівня розвитку рослин, кожній зоні присвоюється відповідний потенціал продуктивності. Згідно з ним можна застосовувати Zone Management: посів змінними нормами, корегування норм мінеральних добрив тощо.



## ВИКОРИСТАННЯ АЗОТНИХ СЕНСОРІВ

Другий рік поспіль для регулювання азотного живлення озимої пшениці команди кластерів Дивізіону Агробізнес використовують сенсор ISARIA. У 2019 році робота самохідного обприскувача, обладнаного сенсором, досліджувалася на загальній площі 1470 га. Налаштування сенсору дозволяють застосовувати різні стратегії підживлення пшениці: давати більше добрив у слабші посіви та навпаки. Стратегія визначається агрономічною службою залежно від фази органогенезу та стану посівів, часу весняного відновлення вегетації, поточних і прогнозних агрометеорологічних умов тощо. Сенсор дозволяє раціонально розподілити азотні добрива по всій площі поля, а також слугує для диференційованого застосування фунгіцидів, десикантів та регуляторів росту.

## KERNEL LAB

Випробувальна агрохімічна лабораторія — одна з найважливіших ланок ефективного виробництва в Kernel. Якісні дані агрохімічних показників є основою для формування системи агротехнологічних заходів. З розвитком моніто-



рингу виникла необхідність розробки та впровадження власної лабораторної інформаційної менеджмент-системи. Її завдання — вирішувати проблеми моніторингу статусу відібраних зразків, контролю методології проведення вимірів, перевірки результатів її діяльності, контролю за корисними активами, збереження та аналізу даних, а також автоматизації багатьох виробничих процесів.

У компанії впровадили UHF RFID технології для автоматичної ідентифікації ґрунтових зразків ще на етапі відбору на полях. Коли зразок надходить до лабораторії, кожній пробі присвоюється унікальний QR-код — для швидкого та ефективного обігу всередині лабораторії в рамках системи управління. Все вимірювальне обладнання було інтегровано з системою. Так увесь цикл — від відбору до вимірювання — проходить під повним контролем на кожному етапі.

## ЦИФРОВІ ҐРУНТОВІ КАРТИ

Кожен тип ґрунту формувався за особливих умов і, відповідно, має різний агропотенціал — здатність забезпечити рослини вологою, поживними речовинами, повітрям, теплом. Завдяки інформації про видовий склад ґрунтів можна оцінити їхній рівень природної та ефективної родючості, а разом з тим і обсяг капіталовкладень на 1 га, доцільність проведення меліоративних заходів, сформувати оптимальну структуру посіву.

Служба моделювання та моніторингу створює власні детальні цифрові ґрунтові карти для всього Агробізнесу. Також завдяки даним засобів дистанційного зондування уточнюються межі ґрунтових контурів. Це дозволяє оптимізувати планування агротехнологічних заходів у власній фарм-менеджмент системі #DigitalAgriBusiness.

## ДРОНИ ДЛЯ ВНЕСЕННЯ ЗАСОБІВ ЗАХИСТУ РОСЛИН

У сезоні 2019 команда Західного кластера використовувала дрони-обприскувачі, як інноваційний засіб для обробітку посівів десикантами. Серед переваг цього способу — уникнення пошкодження рослин, яке неминує під час використання традиційних методів. Наступний етап впровадження цієї технології — локальний обробіток осередків забур'янення, зон підвищеної вологості тощо. Економія препаратів може сягати 50-70%. Технічно таку можливість уже перевірили на виробництві цьогооріч, створивши карти-завдання для дрона-обприскувача за даними попередніх обльотів. ■



## РАЦІОНАЛІЗАТОРИ-2019: ЯК НАРОДЖУЮТЬСЯ ОПТИМАЛЬНІ РІШЕННЯ

ПЛОН МАСК НАДИХНУВСЯ ФІЛЬМОМ ПРО АГЕНТА 007 І СТВОРИВ TESLA CYBERTRUCK. У КОМПАНІЇ ХІАОМІ ПЕРЕГЛЯНУЛИ ВСІ «ТРАНСФОРМЕРИ», АБИ ВИГАДАТИ НОВУ МОДЕЛЬ ВЕЛОСИПЕДА. А РАЦІОНАЛІЗАТОРАМ KERNEL ДЛЯ НАТХНЕННЯ ДОСТАТНЬО СУМЛІННО ВИКОНУВАТИ СВОЮ ЩОДЕННУ РОБОТУ

### ВІДРЕМОНТУВАТИ, НЕ МОЖНА ЗАЛИШИТИ

У Західному кластері неодноразово стикалися з необхідністю ремонтувати двигуни, але не мали для цього спеціалізованого обладнання — в Україні його міг закуповувати лише офіційний дилер. Для того, щоб забезпечити себе та колег інструментами, **Віктор Сокіл, Провідний інженер кластера**, вирішив сконструювати їх самостійно: зробив заміри, креслення та створив цілий набір спеціалізованих інструментів. Серед них — універсальний зйомник для посадки та знімання гільзи, ключі для запресовування переднього та заднього ущільнення колінчастого вала та розсухарювання клапанів, а також апарат для вимірювання компресії у двигуні. «Тепер можемо швидко усувати неполадки. Це суттєво економить наш час та довше зберігає справність двигунів», — поділився своїми досягненнями Віктор Сокіл.

Ще один раціоналізатор із Західного кластера — **Дмитро Мізінов, Провідний інженер**. Його команда придума-

ла, як вдосконалити заводські недопрацювання та дефекти блоку освітлення на тракторах групи CNH New Holland T8.390. У блоці часто вимикалося світло, що змушувало вночі постійно зупиняти на полі всю техніку та процеси для ремонту. Технічне вдосконалення інженерів кластера забезпечило безперебійну роботу. «З моменту впровадження нового світлового блоку минув рік, тобто він уже відпрацював сезон, що дозволяє нам бути впевненими в новому підході», — розповів Дмитро Мізінов.

Іноді для покращення трудових умов не обов'язково потрібні інноваційні складні рішення, а достатньо бажання та декількох спроб. Так, у Придніпровському кластері на машинному дворі вийшов із ладу кузов. Завідувач двору з командою вирішили, що можуть відремонтувати його самостійно — сіли, подумали над кресленням і зварили з окремих деталей власний кузов. Чим зекономили для компанії кошти на купівлю нового. «Я працюю в компанії понад 10 років і кожного сезону намагаюся щось вдосконалювати. Так працювати й ефективніше, і цікавіше» — поділився **Віктор Поляков, Завідувач машинного двору**.

ІНОДІ ДЛЯ  
ПОКРАЩЕННЯ  
ТРУДОВИХ УМОВ  
ДОСТАТНЬО  
БАЖАННЯ  
ТА ДЕКІЛЬКОХ  
СПРОБ

### МОДЕРНІЗАЦІЯ СІВАЛКИ? ЛЕГКО!

Під час посівної кампанії 2019 року співробітники інженерної служби регіонального управління Кам'янка кластера Полтава-Південь реалізували ще одну раціоналізаторську ідею інженерного спеціаліста — модернізацію сівалки John Deere DB55, а саме її облаштування пристроєм для внесення сипучих мінеральних добрив. Апгрейд обладнання дозволив значно підвищити ефективність процесу, адже досі обробка землі проходила в три етапи (розкид насіння, обробка та додавання добрива), а тепер процес скоротився до двох етапів, адже посів та удобрення відбуваються одночасно.

«Завдяки впровадженій системі також вдалося зменшити норму внесення мінеральних добрив, адже раніше вони розсипалися великою частиною поля, а тепер систематично вносяться чітко в рядок або біля нього. Це дозволило нам зберегти біля 40% мінерального добрива цього сезону», — підрахував **Олександр Карась, Керівник інженерної служби кластера Полтава-Південь** та автор проекту.



### КУЛЬТИВАТОРИ СВОЇМИ СИЛАМИ

Цього року технологічний парк Дружба-Нова поповнився 16-рядними культиваторами власного виробництва! Агрегати конструювалися співробітниками кластера не вперше. Інженерна служба четвертий сезон поспіль виробляє техніку для підживлень на замовлення агрономічної служби. Тільки у 2019 році економічний ефект завдяки проекту склав понад 1,5 млн гривень.

Раніше культиватори для Дружба-Нова виготовляла на замовлення підрядна компанія. Проте зменшення виробничих потужностей останнього і збільшення потреб кластера дали поштовх інженерній службі гартувати сталь

власними силами. Почали 4 роки тому з 8-рядних агрегатів, а зі зміною технології внесення добрив вдосконалили й тип підживлювачів до 16-рядних культиваторів.

Собівартість одного такого агрегату складає 92 тис. гривень, враховуючи затрати на метал та всі необхідні комплектуючі. Для порівняння — такий культиватор на замовлення коштувати майже 317 тис. гривень.

«Виготовляємо техніку взимку, коли роботи в полях мінімум. Маємо вже сформовану команду: 20 професійних співробітників інженерної служби на чолі із завідувачем майстерні», — розповідає **Віктор Терно, Керівник інженерної служби кластера Дружба-Нова**. ■

# ЕЛЕВАТОРИ KERNEL НАБИРАЮТЬ ОБЕРТИ

ПРО ТЕ, ЯК ВЛАШТОВАНО РОБОТУ ЕЛЕВАТОРНОГО НАПРЯМУ І ЯКІ В КОМПАНІЇ ПЛАНИ НА МАЙБУТНЄ, РОЗПОВІВ ЮРІЙ ПУГАЧ, ДИРЕКТОР З УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ АКТИВАМИ

## Скільки елеваторів в інфраструктурній мережі Kernel? З якими загальними потужностями?

У нашому активі 34 елеватори, здатних забезпечити об'єм одночасного зберігання у 2,5 млн тонн. Мережа елеваторів компанії забезпечує своєчасну логістику зібраного Kernel урожаю й купленої продукції, а також надає якісний сервіс зі зберігання зернових нашим партнерам-сільгоспвиробникам.

## Який відсоток із них — старі зерносклади з підлоговими складами? Відомо, що ми постійно продаємо такі активи. Чому?

24% зерна ми перевалюємо через підлогові елеватори, але все рідше використовуємо ці об'єкти. Старі підлогові елеватори програють в оборотності й ефективності. У них вищі експлуатаційні витрати й питомі витрати електроенергії й газу на тону перевалки. Наразі ми плануємо перехід до технологічних підприємств із високим ступенем автоматизації.

## Яку роль у діяльності Kernel відіграє елеваторний напрям? Які завдання стоять перед цим напрямом?

Завдання в нас одне: забезпечити роботу всього ланцюжка реалізації зерна — від поля до споживача через елеватори, порти, логістику, трейдинг. Ми працюємо на виконання експорт-

ної програми, яка в Kernel досить амбітна, — до 2020 маркетингового року подвоїти об'єми експорту.

## Якщо раніше елеватори компанії були орієнтовані в основному на своє зерно, то тепер вони збільшують долю прийому так званого «давальницького»? Чи є певні вимоги до елеваторів щодо співвідношення прийому зерна «своє/чуже»?

У пріоритеті завжди залишається власне зерно. З іншого боку, ми зацікавлені в роботі з партнерами-сільгоспвиробниками і прагнемо задовільнити їхні потреби у потужностях для зберігання. Для залучення аграріїв і надання їм усього комплексу елеваторних послуг в компанії діє партнерська програма Open Agribusiness.

## Як вирішують будувати свої елеватори? Від чого залежить вибір місця та потужностей?

Рішення про будівництво приймаємо колегіально, зважаючи на потреби нашої експортної програми. Якщо ми бачимо, що компанії не вистачає елеваторів, припустимо, у кластері Дружба-Нова — ми будуємо об'єкт у Ніжині, реконструюємо Біловоди. Зараз модернізувати мемо ще кілька елеваторів, щоби збільшувати їхню оборотність й потужності одночасного зберігання.

НАШЕ ЗАВДАННЯ —  
ЗАБЕЗПЕЧИТИ  
РОБОТУ ВСЬОГО  
ЛАНЦЮЖКА  
РЕАЛІЗАЦІЇ  
ЗЕРНА — ВІД ПОЛЯ  
ДО СПОЖИВАЧА





Будівництво власних потужностей вирішує два важливих завдання: ми перекриваємо брак місця для зберігання власного зерна, а також розвиваємо перспективні регіони для трейдингової програми. Також враховуємо й інші чинники: логістика, інженерні комунікації, залізничне сполучення, наявність автошляхів. Якщо все складається, ми обираємо оптимальне місце й будуємо новий актив.

**Де кілька наших елеваторів сьогодні на стадії будівництва. Чому саме приділяєте найбільше уваги в цих проектах?**

Нові елеватори будують з урахуванням усього комплексу послуг (приймання, очищення, сушка, зберігання, відвантаження). Вони повинні бути сучасними й інноваційними, повністю автоматизованими, щоб управління всім елеватором проводилося з операторської. Значну увагу приділяємо інфраструктурним складовим – якість доріг, зручність під'їздів, стан залізничних шляхів, маршрутна чи не маршрутна станція, адже саме вони впливатимуть на оборотність елеватора. Водночас постійно моніторимо ринок виробників обладнання для очищення та сушки зерна, відслідковуємо тренди, працюємо над енергоефективністю підприємств, скорочуючи витрати газу та електроенергії.

**Як елеватори взаємодіють із Департаментом логістики?**

Команда Департаменту логістики виконує свої завдання на «відмінно». Наприклад, коли нам гостро бракувало зерновозів, ми почали виконувати контейнерні перевезення, першими в Україні запустивши їх у такому вигляді. За відсутності вагонів знайшли рішення: вантажили з елеваторів у звичайні морські контейнери, потім краном переставляли їх на автомобіль, який віз і розвантажував контейнер у точці призначення. Саме завдяки нашим фахівцям із логістики елеватори дали такі великі обороти, і ми досягли рекордних результатів.

**На чому буде зацентровано роботу елеваторів у новому сезоні?**

Ми ставимо перед собою ті ж завдання: підвищувати оборотність, більше приймати і швидше відвантажувати, знижувати відходи. І, звичайно, покращувати якість послуг, які надаємо внутрішнім і зовнішнім клієнтам. В елеваторному напрямку, як і в будь-якому іншому, головне – це команда, наші фахівці.

Порада, яку я готовий дати кожному співробітнику Kernel, незалежно від посади: рухатися вперед, нарощувати темпи, розвивати багатозадачність. ■



## СПІВПРАЦЯ З АДМІНІСТРАЦІЄЮ МОРСЬКИХ ПОРТІВ УКРАЇНИ

Компанія Kernel підписала угоду про взаємодію з Адміністрацією морських портів України (АМПУ) для реалізації проекту з днопоглиблення порту Чорноморськ та збільшення через нього вантажопотоку сільгосппродукції до 7 млн тонн на рік. Це принесе державі ряд переваг та сприятиме розвитку вітчизняної портової галузі.

З 2008 року Kernel веде експортну діяльність на причалах №16-17 морського порту Чорноморськ. Тут діє зерновий термінал компанії – підприємство Трансбалктермінал, через який у 2018-2019 рр. було експортовано понад 4 млн тонн зернових.

Сусідні причали №14-15 мають аналогічний потенціал експорту, але їхній поточний обсяг перевалки не перевищує 350 тис. тонн на рік через відсутність інфраструктури та недостатню глибину морської акваторії. Вирішення цих ключових питань дозволить суттєво збільшити перевалку вантажів і, відповідно, підвищити кількість надходжень до держбюджету.

«Договір між АМПУ та Kernel – це гарний приклад державно-приватного партнерства та черговий крок системного розвитку порту Чорноморськ. Реалізація проекту сприятиме покращенню умов для експорту продукції українських підприємств, збільшенню суднозаходів та створенню майже 250 нових робочих місць у порту», – підкреслює Райвіс Вецаганс, в.о. Голови АМПУ.

Євген Осипов, CEO Kernel, так коментує укладання договору про співпрацю: «У 2020 році ми збільшимо обсяг експорту зернових до 8 млн тонн за рахунок запуску нового терміналу в порту Чорноморськ. Зараз команда максимально сфокусована на будівництві Трансгрейнттерміналу. Наступним кроком сконцентруємося на його ефективному завантаженні».

## НАЗУСТРІЧ «ЗЕЛЕНОМУ» ВИРОБНИЦТВУ

За останні три роки компанія інвестувала в реалізацію екопроектів майже 131 млн доларів. Найбільша частка цих коштів спрямована на підвищення енергоефективності активів і виробничих процесів, оптимізацію використання енергоресурсів.

На сьогодні всі олійноекстракційні заводи Kernel використовують котли, що спалюють лушпиння соняшника й виробляють пару, необхідну для переробки. «Спалювання лушпиння заощаджує понад 72 млн кубометрів газу щорічно. Завдяки використанню «зелених» технологій на заводах нам вдалося досягти найнижчого показника – 1,4 ГДж енергії на переробку однієї тонни насіння соняшнику, скоротивши енергоємність на 10% за останні 5 років», – зазначає Юрій Пугач, Директор з управління виробничими активами.

Проекти з виробництва відновлюваної енергії на олійноекстракційних заводах та елеваторах компанії будуть впроваджуватися до 2021 року. Окрім біоенергетичних проектів, на виробничих активах Kernel проводить модернізацію й реконструкцію обладнання, щоб мінімізувати вплив на довкілля. Так, на будівництві Трансгрейнттерміналу пункт розвантаження автотранспорту буде обладнано щільним укриттям і 10 пилоочисними пристроями тощо.

В агровиробництві Kernel впроваджує системи точного землеробства, щоб забезпечити довгострокову продуктивність ґрунту. «Кожні 3-4 роки ми проводимо аналіз ґрунту й у разі необхідності коригуємо наші плани з виробництва зернових культур, виробничі технології й методи підживлення», – прокоментував Ігор Чикін, Директор Агробізнесу Kernel.

**У 2018 РОЦІ КОМПАНІЯ ВИТРАТИЛА 662 МДЖ ЕНЕРГІЇ НА ТОННУ ВИРОЩЕНОГО ЗЕРНА. ЦЕЙ ПОКАЗНИК У 2014 РОЦІ СТАНОВИВ 1072 МДЖ**



# СУПЕРЛІГА KERNEL: ВЕЛИКА ГРА – ВЕЛИКІ РЕЗУЛЬТАТИ

У 2019 РОЦІ KERNEL ОХОПИЛА ВЕЛИКА ГРА. СУПЕРЛІГА KERNEL – ЗМАГАННЯ СУПЕРГЕРОЇВ КОМПАНІЇ, ЗАХОПЛЕНИХ СВОЄЮ СПРАВОЮ, ЗА ВИСОКУ ЯКІСТЬ І ВРАЖАЮЧІ РЕЗУЛЬТАТИ. ЗА ПІДСУМКАМИ ПЕРШОГО СЕЗОНУ ПРОЕКТУ МОЖНА СМІЛИВО СКАЗАТИ, ЩО ВЕЛИКІЙ КОМАНДІ KERNEL МОЖНА ДОВІРИТИ НЕ ТІЛЬКИ ВИРОБНИЧІ ПЛАНИ Й НОВІ ПРОЕКТИ, А Й ПОРЯТУНОК ЗЕМЛІ.



Командний проект Суперліга Kernel запалив прагненням перемогти спочатку виробничі зміни на заводах, елеваторах і терміналі, а потім і механізовані загони кластерів. Співробітники підприємств компанії поділилися на команди, між якими розпочалося активне змагання. Як і належить кожній грі, у Суперлізі були правила. Результати роботи оцінювалися відповідно до специфіки діяльності кожного підрозділу та мали конкретний перелік параметрів, які можна виміряти. Щомісяця бали з'являлися на спеціальних дошках, надихаючи учасників на зміну тактики або, навпаки, на дотримання обраного курсу.

## РЕЗУЛЬТАТИ, ЩО НАДИХАЮТЬ

Якщо для співробітників Суперліга Kernel – це перемога азарту, можливість працювати в атмосфері всебічної зацікавленості та уваги до деталей, то для компанії така гейміфікація виробничого процесу – це сучасний спосіб передачі відповідальності на місця, детально відстежити показники роботи, покращити якість виробництва та мотивувати персонал.



**Наталія Кульчицька**  
Керівник департаменту персоналу

«У 2019 році ми масштабували використання конкурсних проектів у компанії й оголосили старт Суперліги Kernel, яка охопила практично всі активи компанії – як підприємства Дивізіону виробничих активів, так і Дивізіону Агробізнес. Через призму перемог і можливих невдач команди активів розуміють, наскільки їхня робота – і командна, й індивідуальна, впливає на операційні показники компанії. За підсумками місяця або виробничого циклу, залежно від показників



ефективності, ми оголошуємо кращі команди. Можливість бачити власну динаміку й одразу порівнювати її з результатами колег додатково стимулює зростання і допомагає побачити виробничі показники, яких реально досягти, і яких варто прагнути».



**Руслана Богданова**  
HR бізнес-партнер виробничих активів

«Суперліга стала потужним мотиватором для всіх співробітників. Бажання отримати бали для своєї команди стимулює не відволікатися, а приділяти максимум уваги процесу. Адже робота одного працівника впливає на всю команду. Після зміни учасники збира-



ються біля дошки з таблицею результатів, жваво обговорюють оцінки – свої та команд-конкурентів - і працюють над зміною тактики».

## ВІДЧУТИ ПЕРЕМОГУ



**Ігор Чикін**  
Директор Агробізнесу

«Щоби додати духу здорової конкуренції й мотивувати до ще більших результатів, цього року ми вирішили вперше провести конкурс Суперліга виключно для мехзагонів. Команди мали можливість порівняти показники своєї роботи з іншими учасниками як в рамках кластера, так і в рамках компанії. Сьогодні ми на 100% готові системно і якісно оцінити кожне поле, отримати доступ до аналітичних даних, фото- і відеоматеріалів із будь-якої точки планети в будь-який час. Різномісний аналіз всього, що відбувалося на кожному з 7432 полів, дозволяє оцінити результати кращих команд і поділитися їхнім досвідом з колегами».



**Наталія Стрижак**  
Керівник служби якості

«Основна мета Суперліги – підвищення операційної ефективності виробничих підрозділів на місцях. Робота на олійноекстракційних заводах досить непроста. Суперліга додала «краплю» адреналіну до всіх процесів. Саме ту «краплю», якої так не вистачало, щоб усе запрацювало на підвищених потужностях. Можна працювати на 50%, а можна витиснути всі 100%. Так ми отримали максимальну залученість команд, і всі показники, за якими відбувалося оцінювання команд, покращилися».



**Микола Солнцев**  
Керівник департаменту зберігання

«Коли в людей немає стимулу, то прагнути кращих результатів немає сенсу. Їм здається, що їхні зусилля ніхто не помічає. Однак завдяки Суперлізі співробітники відчували, що робота кожного має неабияке значення для компанії. Також ми хотіли подивитися, що буде, якщо не обмежувати працівників планами, а надати можливість командам проявити ініціативу. Результат перевершив сподівання – значно підвищилася як продуктивність праці, так і якість виконаних робіт».

Вітаємо всіх учасників з командними та індивідуальними перемогами! Оптимістичні відгуки про Суперлігу доводять, що в 2020 році наснага команд принесе нові високі результати.

До зустрічі в новому сезоні :)

# У СТИЛІ LEAN ТРАНСБАЛКТЕРМІНАЛ РОЗПОЧАВ 5S-ТРАНСФОРМАЦІЇ

ЩО СПІЛЬНОГО В TOYOTA І ТРАНСБАЛКТЕРМІНАЛА? А ЯКІ ОБРАЗИ МАЛЮЄ ВАША УЯВА, КОЛИ ВИ ЧУЄТЕ 5S? ЯКЩО КОМПАКТНУ МОДЕЛЬ IPHONE, ТО ВИ ТОЧНО НЕ СПІВРОБІТНИК ТЕРМІНАЛА :) АДЖЕ ТУТ ПРО СИСТЕМУ БЕРЕЖЛИВОГО ВИРОБНИЦТВА ЗНАЮТЬ УСЕ Й УСІ. ДІЛИМОСЯ СЕКРЕТАМИ ЖИТТЯ У СТИЛІ LEAN ТА ЗНАЧЕННЯМ П'ЯТИ ЛАТИНСЬКИХ S

На сьогодні одним із найбільш ефективних підходів до управління виробничими активами та організації робочих процесів є Lean — «бережливе виробництво». Вперше цей підхід було запроваджено на заводах Toyota в післявоєнній Японії, як механізм управління якістю виробництва автомобілів.



**Марина Баглай**  
Менеджер з організаційного розвитку

«Для нашої компанії пріоритетним є формування ефективно організованих, максимально безпечних та комфортних робочих місць. Ми переконані, що раціональне використання середовища — це основа ефективної роботи. Система 5S допомагає не лише позбутися зайвого, а й зробити щоденні виробничі процеси простішими та більш зрозумілими завдяки наявності візуальних «підказок». Особиста залученість кожного співробітника до впровадження змін є одним з вагомих факторів досягнення спільної високої продуктивності».

Впровадження 5S на Трансбалктерміналі стартувало в квітні 2019 року. Повноцінний перехід на бережливе виробництво починається з системи 5S. Це п'ять поступових кроків підприємства до створення ефективних робочих місць. Перед запуском проекту підприємство умовно розділило на ділянки, визначивши пріоритетність змін на кожній з них. Завдяки цьому першочергово вдалося сфокусувати увагу на ділянках з найвищим пріоритетом і поступово розширювати дію проекту на увесь термінал.



**Юрій Кізлевич**  
Директор Трансбалктерміналу

«Акумулювати наявні ресурси, щоб максимізувати ефективність і мінімізувати втрати — пріоритетне завдання будь-якого підприємства. Тому ідея впровадження системи 5S у нас на терміналі була сприйнята з особливою зацікавленістю. Для початку систематизували процеси в голові під час навчання, а потім переключилися на наведення порядку на виробництві. Проект розрахований на довгострокову перспективу, але вже багато змін видно неозброєним оком. Впровадження 5S-проєкту допомогло відкрити приховані можливості і продовжує вчити нас, як використовувати їх по максимуму».

**5S – НЕ КІНЦЕВА ТОЧКА, А ЛИШЕ ПОЧАТОК ВЕЛИКОГО ЩОДЕННОГО ШЛЯХУ ДО LEAN. ДАЛІ БУДЕ :)**

5S-трансформації охопили вже й інші підприємства Дивізіону виробничих активів, зокрема елеватори компанії.



**Наталія Стрижак**  
Керівник служби якості

«На виробничих активах компанії швидкість та якість роботи лабораторії є вкрай важливою. Саме тому впровадження Lean-принципів стало ефективним рішенням для Служби якості. Активно впроваджується покращення на елеваторах: відбирання проб по повному циклу одним працівником на Ніжинському елеваторі; систематизація обладнання та робочих зон лабораторій на Біловодському, Яготинському та Глобинському елеваторах, візуальний менеджмент по 5S на Лазірківській дільниці, встановлюються автоматизовані пробовідбірники на Гутянському та Біловодському елеваторах. Також на Українській чорноморській індустрії встановлено потоковий аналізатор якості шроту, завдяки якому ми відмовились від хімічно небезпечних реактивів і маємо постійні дані для налаштування технології».



## У СТРУКТУРІ ДЕПАРТАМЕНТУ ЗБЕРІГАННЯ СТВОРЕНО ЦЕНТР ОБЛІКУ ПЕРСОНАЛУ

Коло прагнеш інших результатів, слід робити інші дії. В HR напрямку Kernel про це знають, тому у 2019 році задля спрощення процесів, більш швидкого реагування на запити, максимальної мінімізації можливих помилок, автоматизації, втілення нових проєктів було створено Центр обліку персоналу, який наразі обслуговує 34 елеватори. Сьогодні безперебійну роботу забезпечують лише три фахівці, які ведуть якісний кадровий облік для понад 2 200 співробітників.

Зважаючи на позитивні зрушення, які відбулися за період функціонування Центру обліку персоналу, прийнято рішення найближчим часом приєднати до проєкту заводи та термінали.



**Руслана Богданова**  
HR бізнес-партнер виробничих активів

«Центр обліку персоналу – гарний приклад швидкого реагування на зміни, на запити внутрішніх клієнтів, на вимоги зовнішнього середовища. Подібна практика існує в багатьох великих провідних компаніях світу і ми не є виключенням».



**Олена Тривайло**  
Керівник відділу обліку персоналу  
Департамент зберігання

«Функція кадрового обліку – підтримуюча, тому для нас важливо бути максимально швидкими, простими та забезпечувати максимально якісний сервіс нашим співробітникам. Робота в форматі Центру обліку персоналу надає можливість відповідати цим вимогам».



# ЛОГІСТИЧНА ЕВОЛЮЦІЯ В KERNEL

ПРО ДОСВІД ПОБУДОВИ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ У НАЙБІЛЬШІЙ АГРОКОМПАНІЇ УКРАЇНИ, ПРО УНІКАЛЬНУ ПЛАТФОРМУ ДЛЯ ОБ'ЄДНАНИХ ВАНТАЖОПЕРЕВЕЗЕНЬ ТА СПІВПРАЦЮ З «УКРЗАЛІЗНИЦЕЮ» РОЗМОВЛЯЛИ З МИКОЛОЮ МІРОШНИЧЕНКОМ, ДИРЕКТОРОМ З ЛОГІСТИКИ KERNEL

**Ви очолили напрям логістики компанії у 2017 році — саме тоді Kernel відокремив його від зберігання, експорту, фрахту тощо. Чому виникла така потреба і як впроваджувалося це рішення?**

Тоді відбувся розподіл зон відповідальності, який дозволив напрямам сфокусуватися на кожній окремій зоні та отримати максимальний ефект. Логістиці відвели роль ефективно, своєчасно та з мінімальною собівартістю транспортувати продукцію.

Надважливо, щоб, дбаючи про зменшення собівартості та своєчасність поставок, логістика не стала зменшувати загальний обсяг експорту. Досягти балансу вдалося завдяки внутрішній взаємодії з Департаментом закупівель, елеваторами, Департаментом зовнішньоекономічної діяльності, портами й фінансовими службами. Ми регулярно обговорюємо поточну ситуацію, виявляємо проблемні моменти і спільно шукаємо рішення. Командна робота має місце не лише на рівні керівників, а й між менеджерами середньої ланки та всіма співробітниками загалом.

### Які головні проблеми зовнішньої логістики? Які зміни відбулися?

Компанія постійно нарощує об'єми експорту, тож нам потрібно було транспортувати набагато більше зерна, ніж раніше. Приватного парку завжди не вистачає або він коштує шалених грошей. Тому насамперед ми мусили вирішити це питання. Успіх логістики базується на якісній роботі з контрагентами й партнерами, тож ми зосередилися саме на цьому.

### Питання рухомого складу й тяги «Укрзалізниці» актуальне для всього аграрного ринку. Чи вважаєте Ви за нормальне те, що компанії змушені купувати власний рухомий склад? Які тут переваги й небезпеки?

Взаємодія з «Укрзалізницею» в питаннях рухомого складу та тяги — це щоденна кропітка робота наших фахівців.

Щодо придбання власних вагонів: це рішення і стратегічне, і операційне водночас. Ми, як бізнес, маємо амбітні плани, хочемо більше експортувати та перевозити. Тож перші для компанії Kernel вагони було придбано в 2018 році. Сьогодні ми вже оперуємо 3500 власними вагонами та цистернами і готуємося до нових обсягів перевезень.

Серед операційних ризиків та небезпек я назвав би питання ремонтів. Це новий для нас напрям, але я певен, що ми впораємося, як впоралися з оперуванням власними вагонами.

### Чи готова компанія Kernel придбати власні локомотиви та на яких умовах?

У нас і зараз є свої локомотиви. Вони працюють на під'їзних шляхах наших елеваторів і заводів. Щодо приватних локомотивів на магістральних перевезеннях — поки що немає

Під час роботи з авто ми керуємося передусім економічним підґрунтям, адже для більших відстаней доцільнішим залишається залізничний транспорт

планів щодо їх придбання. Але ми розглядаємо можливість залучення приватних локомотивів у майбутньому — насамперед на тих ділянках, де є нестача обігу вагонів через відсутність достатньої кількості тепловозів «Укрзалізниці». Ця модель успішно працює в країнах Європи та світу, і, гадаю, в Україні це питання також можливо вирішити ефективно для всіх учасників ринку перевезень.

### Як організовано систему автомобільних перевезень зерна та що Ви змінили?

Сьогодні модель автоперевезень у Kernel вибудована під постачання насіння соняшнику до наших заводів. У зерні частка автоперевезень менша — лише зі складів та елеваторів у радіусі 200–250 км від наших портових терміналів. Автотранспорт ми також частково перевозимо олію з заводів до портів.

достатній обсяг перевезень завдяки цій платформі. Ця модель призначена як для власників зерна, так і експедиторів.

### Що з-поміж новітніх технологій Ви вже інтегрували в діяльність підрозділу та що плануєте надалі?

Останнім часом було впроваджено дуже багато ідей: щодо контролю руху вантажів, щодо оптимізації витрат, щодо швидких оплат перевізникам, електронного документообігу, моделювання розподілу зерна по елеваторах. На все це раніше ми втрачали багато днів, а сьогодні виконуємо за лічені години. Все це — ініціативи нашої команди логістів, які прагнуть удосконалити процеси щодня. Я вдячний ІТ-команді Kernel, адже велика частка роботи виконується саме ними.

### Які ще цифрові рішення ви використовуєте в логістиці?

В цьому році ми автоматизували формування річного плану витрат Департаменту логістики (норма транспортних витрат на тонну — НТВ) з метою скорочення часу на прийняття рішення про доцільність купівлі товару з тим чи іншим базисом поставки. НТВ автоматично формується одним кліком на підставі даних з різних джерел.

Автоматизація розрахунку НТВ зробила цей процес максимально прозорим і структурованим. Раніше розуміння формул розрахунку НТВ було тільки у співробітника, який особисто формував НТВ за допомогою Excel. Ми не тільки виключили помилки в проведенні розрахунків, які могли виникати з різних причин і викликати недовіру у колег, а й поліпшили взаємодію із суміжними департаментами за рахунок загального розуміння структури логістичних витрат, збільшили швидкість прогнозування витрат компанії при різних моделях транспортування товару.

### Якою, на Вашу думку, має бути ідеальна модель аграрної логістики та які елементи Ви вже запровадили в роботу?

Сьогодні логістика в Kernel повністю несе відповідальність за весь процес планування й переміщення зерна та готової продукції з полів і заводів до портів. Це дає нам можливість бачити весь ланцюжок та контролювати витрати. Така модель, на мою думку, є дуже ефективною. Однак наша сила насамперед у гнучкості та високопрофесійній команді спеціалістів.

Компанія зростає й ринок кидає нові виклики. Завтра буде новий челендж, і ми будемо готові переформувати процеси та рухатися далі. ■

## КОМПАНІЯ ЗРОСТАЄ Й РИНОК КИДАЄ НОВІ ВИКЛИКИ. ЗАВТРА БУДЕ НОВИЙ ЧЕЛЕНДЖ, І МИ БУДЕМО ГОТОВІ ПЕРЕФОРМУВАТИ ПРОЦЕСИ ТА РУХАТИСЯ ДАЛІ

Під час роботи з авто ми керуємося передусім економічним підґрунтям, адже для більших відстаней доцільнішим залишається залізничний транспорт. Також ми оперуємо автопарком власних зерновозів та олійних цистерн — маємо власне АТП.

### Розкажіть, що таке онлайн-платформа для залізничних перевезень Transithub?

Transithub — це взаємодія кількох власників вантажу з однією метою: вивезти зерно в порт якомога швидше та дешевше наскрізним потягом. Ідея створення такого сервісу виникла внаслідок необхідності сформувати та здійснити маршрутну ступеневу відправку зерна з декількох елеваторів, які розташовані в зоні дії однієї станції. У нашому кейсі ми об'єднуємо в маршрут кількох вантажовідправників. Наприклад, у одного є 25 вагонів зерна, в іншого — 15 вагонів, у когось є 14 вагонів. Якщо вони об'єднуються в маршрут, ми отримуємо маршрутну ступеневу відправку, що рухається point-to-point значно швидше.

Ця нова для ринку залізничних перевезень ідея дала нам можливість самим зробити

Сьогодні логістика в Kernel повністю несе відповідальність за весь процес планування й переміщення зерна та готової продукції з полів і заводів до портів



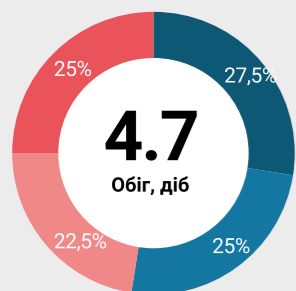


# УПОРЯДКУВАТИ ХАОС: ПЕРЕБУДОВА СИСТЕМИ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

Спільно з «Укрзалізницею» Kernel впровадив новий формат вантажних залізничних перевезень — так звані «нитки графіка». Мета проекту — забезпечити прогнозованість та пунктуальність перевезень в сезон. «Ідея курсування вантажних потягів за чітким розкладом є давно. Наміри щодо впровадження таких графіків неодноразово висловлювали представники різних компаній, — розповідає **Микола Мірошніченко, Директор з логістики Kernel.** — Але команда логістики Kernel разом із фахівцями «Укрзалізниці» вперше втілили це на практиці для перевезень зернових вантажів, виступивши з ініціативою реалізувати проект на базі власного замкнутого логістичного ланцюга «елеватор-вагон-порт», який ми маємо в розпорядженні компанії».

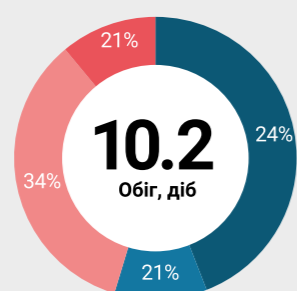
## ПРО ПЕРЕВАГИ НОВОЇ СИСТЕМИ РОЗПОВІВ МИХАЙЛО КРАВЧЕНКО, КЕРІВНИК СЛУЖБИ ЗАЛІЗНИЧНОЇ ЛОГІСТИКИ

За розкладом руху маршрутних поїздів



Порожній рейс	26,4 год
Завантаження	24 год
Завантажений рейс	21,4 год
Розвантаження	24 год

Рух «як було раніше»



Порожній рейс	108 год
Завантаження	26 год
Завантажений рейс	84 год
Розвантаження	27 год

У схемі перевезень за графіком вантажні вагони використовуються більш ефективно та раціонально. За умови руху за розкладом зерновози не проходять додаткових операцій формування/розформування, не стоять, очікуючи на локомотив. Вдалося досягти оборотності вагона — до 4-5 діб, тоді як раніше було щонайменше 11 діб.

**Експлуатаційна вигода.** Завдяки графіку ми маємо можливість прогнозувати рух вантажу, а саме ETA (Estimated time of arrival), чого раніше взагалі не було. Тепер ми наперед знаємо конкретний час і дату, коли прибуде порожній склад, а коли — завантажений.

**Стратегічна вигода.** Вантажоперевезення за графіком допомагають збалансувати всю систему перевезень «Укрзалізниці» та знизити навантаження на мережу загалом. Зокрема, через скорочення надмірної роботи локомотивів на шляху проходження, в умовах значного дефіциту останніх.

## ЯК СПІВПРАЦЮЄТЕ З «УКРЗАЛІЗНИЦЕЮ» ЗА НОВИМ ПРОЕКТОМ?

«Успіх проекту базується на ефективній взаємодії Kernel з менеджментом «Укрзалізниці», обопільних відкритості та прогнозованості. «Вірю, що це тільки перші, але важливі кроки, які ми робимо на шляху до реформування всієї системи перевезень», — зазначає **Микола Мірошніченко.**

По суті, «нитки графіку» для зернової логістики — це win-win проект, коли обидві сторони — й «Укрзалізни-

ця», і Kernel — виграють від змін. Зменшення витрат, покращення оборотності, операційний ефект — усе це актуально не лише для власника вагонів-зерновозів, а і для «УЗ».

До того ж, щоб зробити планування більш «глибоким» та ефективним, Kernel відкрив для партнерів «УЗ» свої цифри по розподілу майбутнього врожаю, дані щодо зберігання врожаю на елеваторах та планові строки вивезення продукції. Це дасть змогу ще точніше планувати графіки руху вантажних потягів. ■

# ЛОГІСТИКА ЗІ ШТУЧНИМ ІНТЕЛЕКТОМ

KERNEL ПЕРШИМИ ВИРІШИЛИ ПОСТАВИТИ ВСЮ ЛОГІСТИКУ НА ДІДЖИТАЛ-РЕЙКИ. ВТІЛИТИ В ЖИТТЯ КОНЦЕПЦІЮ SMART-ЛОГІСТИКИ ДОПОМОГЛА КОМПАНІЯ BUSINESS LOGIC

## ЯК ОХОПИТИ НЕОСЯЖНЕ

Маючи такі масштаби діяльності, як у Kernel, сьогодні недостатньо приймати рішення на основі сухої статистики за минулий період і думок експертів, потрібно постійно тримати руку на пульсі й міняти сценарії поведінки залежно від ситуації. Наприклад, якщо конкретний елеватор не може прийняти продукцію з певних причин, можна сформулювати ще декілька варіантів приймання врожаю й по кожному з них прорахувати фінансові витрати на логістику. Але як?

Щоби впоратися з такими об'ємами інформації й розрахунками, однієї бухгалтерської програми недостатньо — потрібні сучасні технології, а саме штучний інтелект.

## НОУ-ХАУ В ЛОГІСТИЦІ ПОСТАЧАНЬ

Імітаційна модель постачань уже використовується у світі, але в агробізнесі компанія Kernel стала першою, хто вирішив перевести всю логістику на діджитал-рейки. Втілити в життя концепцію smart-логістики допомогла компанія Business Logic. Ідея полягала в тому, щоби штучний інтелект розраховував увесь ланцюжок транспортування врожаю, починаючи від поля й закінчуючи вантаженням у порту.

З цією метою використовували програмне забезпечення Anylogic. Його модернізували, вклали потрібні «мізки» й навчили моделювати різні сценарії логістичного ланцюжка постачань.

Інноваційна імітаційна модель — це мозковий центр усього процесу постачань. На основі наявних даних облікових систем вона дозволяє проаналізувати минулий і майбутній сезони, допущені помилки, врахувати зміни і скласти декілька варіантів руху зерна від поля до елеватора всього за півдня! Це ноу-хау в аграрному секторі.

## ЯК ВЛАШТОВАНО РОБОТУ ІМІТАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ?

Є облікові програми, де акумулюються дані збирання врожаю, вказані варіанти вивозу на елеватори, внесені прогноз врожайності, дати дозрівання культур, кількість автотранспорту й залізничних вагонів. Проаналізувавши всі ці показники, імітаційна модель Kernel пропонує декілька логістичних сценаріїв, включаючи дату, поле і на який склад із нього краще везти зібраний урожай, і скільки необхідно відвантажити зі складів, щоби прийняти весь урожай і максимізувати оборотність елеватора.



«Імітаційна модель робить компанію ще фінансово успішнішою й рентабельнішою на світовому ринку агроіндустрії. Вона дозволяє виявити «вузькі місця» й задалегідь прорахувати варіанти, як уникнути колапсу або перенаправити транспортні потоки, щоби не створювати надмірного навантаження», — коментує **Микола Мірошніченко, Директор з логістики Kernel.**



«Навіть якщо програма відпрацювала модель постачань і пропонує нам везти вантаж іншим шляхом, на жаль, не завжди команда має у своєму розпорядженні достатньо часу для впровадження цього рішення. У перспективі ми, звичайно ж, націлені на щоденний пошук варіантів перевезення врожаю з полів для максимальної оптимізації логістичних витрат відповідно до обраної стратегії», — говорить **Ігор Оленюк, Керівник відділу планування й аналітики Kernel.**

У майбутньому імітаційну модель зможе використовувати не лише Департамент логістики, але й інші структурні підрозділи компанії. ■

# КУЛЬТУРА ІННОВАЦІЙ

УСІ МАСШТАБНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ БІЗНЕСУ РОЗПОЧИНАЮТЬСЯ З МАЛЕНЬКИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ. ЗАВДЯКИ ЯКІСНОМУ ВИРІШЕННЮ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ПИТАНЬ ЗМЕНШУЮТЬСЯ ФІНАНСОВІ, РЕСУРСНІ ТА ЧАСОВІ ЗАТРАТИ ПІДПРИЄМСТВ, А ЗАВДЯКИ ВДОСКОНАЛЕННЮ ВИРОБНИЧИХ ПРОЦЕСІВ НА АКТИВАХ ЗРОСТАЄ ЕФЕКТИВНІСТЬ КОМПАНІЇ. МИ З ВАМИ ЗНАЄМО ПРО ЦЕ НЕ З ЧУТОК, А З КОРПОРАТИВНИХ ПРОГРАМ ПОШУКУ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ ВДАЛИХ РІШЕНЬ – «Є ІДЕЯ», «ПОБУДУЙ ЕЛЕВАТОР НОВОГО ПОКОЛІННЯ», ПЕРШИЙ ХАКАТОН KERNEL ТОЩО. ДАЛІ – БІЛЬШЕ.



**Наталія Кульчицька**  
Керівник департаменту персоналу

«Мета нашої компанії – це мінімальні затрати й максимальна утилізація активів. Усі процеси мають бути максимально простими й ефективними, до того ж, їх трансформацію повинен забезпечувати не тільки менеджмент, але й уся команда компанії незалежно від професії та регіону роботи».



**Руслана Богданова**  
HR бізнес-партнер виробничих активів

«Розвиток культури інновацій у нашій компанії почався із запуску проекту «Є ідея». За два роки ми пройшли шлях від пропозицій колег для поліпшення побутових умов до масштабних ідей і проєктів, які підвищують ефективність виробничих процесів. Ми створили середовище, в якому кожен зі співробітників розуміє свій позитивний вплив на операційну діяльність компанії, а інновації стають нормою життя».

## ЕЛЕВАТОР НОВОГО ПОКОЛІННЯ

Культура інновацій в Kernel дала старт ще одному грандіозному проєкту. Рік тому Департамент зберігання Kernel оголосив відкритий внутрішній конкурс на збір проєктних пропозицій для будівництва «Елеватора нового покоління». Представити свою ідею на розгляд експертній комісії міг кожен співробітник компанії або група співробітників, які об'єдналися в команду.

«Завдання було не з простих. Учасники мали надати пропозиції для будівництва елеватора з мінімальними інвестиціями. Зокрема, зменшити обсяги капіталовкладень можна було завдяки рішенням для мобільного перевантаження зерна, застосування бюджетного обладнання та альтернативних варіантів зберігання продукції», – розповідає **Микола Солнцев, Керівник департаменту зберігання.**

За кілька тижнів було створено майже 20 команд. До їх складу навіть входили співробітники не лише Департаменту зберігання, а й суміжних структурних підрозділів – аналітики, фінансисти, інженери та ін. Завдяки синергії спеціалістів із різних структурних підрозділів, їхній експертизі, загалом було розроблено 11 інноваційних проєктів, які розглянула експертна комісія. Кожну представлену у фіналі ідею так чи інакше буде реалізовано в компанії.



## ГЕНЕРАТОРИ ІДЕЙ

Завдяки проєкту «Є ідея» атмосфера новаторства охопила весь Дивізіон виробничих активів ще два роки тому. За цей час співробітниками олійно-екстракційних заводів, елеваторів і терміналу було подано 445 влучних ідей, 137 із них — уже стали успішними надбаннями активів.

Унікальність проєкту залишається незмінною – співробітники можуть запропонувати до обговорення необмежену кількість ідей, реалізувати їх, отримувати бали й потім обмінювати їх на корпоративні подарунки. Для цього на підприємствах функціонує бальна система оцінки рішень на кожному з етапів їх впровадження.



### МАСШТАБИ ПРОЄКТУ



### КРОПИВНИЦЬКИЙ ОЕЗ



**Олексій Волинський**  
Інженер-технолог

**ІДЕЯ:** Реконструкція майданчика для огляду автомобілів біля центральної лабораторії — встановлення відкидного мосту на пневмоциліндрах.

**РЕЗУЛЬТАТ:** Під час огляду автотранспорту будь-якої висоти працювати стало безпечніше.

### ТРАНСБАЛКТЕРМІНАЛ



**Іван Береговенко**  
Головний енергетик

**ІДЕЯ:** Автоматизація вивантаження автомобілів за допомогою телефону або планшета через канали Wi-Fi.

**РЕЗУЛЬТАТ:** Прискорення процесу і збільшення обсягів вивантаженої продукції за робочу зміну.

**ІДЕЯ:** Організація посту для наповнення автомобіля «Глобус». Раніше використовувався звичайний водопровід, який наповнював резервуар за 1,5 — 2 години.

**РЕЗУЛЬТАТ:** Завдяки збільшенню діаметру водопроводу та встановленню пожежного відводу для цього тепер потрібно лише 15 хвилин.

### ПРИКОЛОТНЯНСЬКИЙ ОЕЗ



**Євген Собенко**  
Майстер із ремонту устаткування цеху рафінації

**ІДЕЯ:** Встановлення безрозбірної SIP мийки сепаратора в цеху рафінації.

**РЕЗУЛЬТАТ:** Вдалося скоротити кількість механічних розборок сепаратора, а отже, збільшити термін служби гумових ущільнювачів і різьбових з'єднань.

### ГНІВАНСЬКИЙ ЕЛЕВАТОР



**Володимир Турівський**  
Керівник елеватора

**РЕАЛІЗАЦІЯ:** Сергій Осадчук, Головний інженер

**ІДЕЯ:** Впровадження механізованого прибирання сміття на території елеватора. Розробка та виготовлення промислового порохотяга власними силами вартістю 11 тис. грн.

**РЕЗУЛЬТАТ:** Збільшилася швидкість прибирання та зменшилися затрати людино-годин. Загальний економічний ефект — понад 124 тис. грн за сезон.

## МАРАФОН КРЕАТИВНОСТІ



### ПЕРШИЙ ХАКАТОН KERNEL

Рік тому під час Hackathon NASA: Space Apps Challenge в Руслани Богданової, HR бізнес-партнера виробничих активів, з'явилася мрія — організувати марафон ідей для співробітників Kernel.

«Ми випробували учасників кадрового резерву інноваційним форматом пошуку рішень бізнес-завдань — Хакатоном. У його рамках співробітники Дивізіону виробничих активів, Департаменту інформаційних технологій і Дивізіону Агробізнес генерували пропозиції з удосконалення технологічних процесів та підвищення ефективності підприємств компанії», — коментує Руслана Богданова.

Провести хакатон вирішили в Одесі. Це передбачало не стільки виїзд учасників за межі офісу та активів, скільки вихід за рамки стандартного мислення. За тиждень до марафону ідей кожен учасник отримав перелік кейсів і обрав той напрям, у якому прагнув працювати. Так сформувалися команди, перед кожною з яких постав виклик: запропонувати інноваційне рішення для внутрішніх замовників. Серед основних тем — оптимізація навантаження вагонів, автоматизація обліку лабораторій, зачистки силосів із мінімальним залученням персоналу тощо.

За результатами електронного голосування, з 38 учасників було сформовано 7 команд із різною чисельністю (від 2 до 10 співробітників), з різних регіонів та структурних підрозділів компанії. Менторами хакатону стали внутрішні експерти Kernel та авторитетні спеціалісти з автоматизації та новітніх технологій з усієї України. Попри насичений дводенний графік роботи над проектами, що включав збір інформації, візуалізацію ідей, розрахунок бюджету та термінів, часу на його презентацію було обмаль. І це ще одне випробування — вмістити результати 20-годинного нон-стопу в кілька хвилин. Цей етап розставив усі кра-

пки над «і» й одразу дав зелене світло двом унікальним проектам — діджиталізація лабораторій та автоматизація зачистки силосів бетонних елеваторів. Ще п'ять новаторських рішень після захисту пройшли доопрацювання й зараз готуються до тестування на підприємствах.

У перспективі — поширення меж хакатону на інші напрями діяльності компанії. Команда менеджерів освітніх проектів уже розробляє технологічні кейси для Дивізіону Агробізнес разом із Євгєнієм Сапіженком, Керівником служби моделювання та моніторингу. Креативні ідеї для вирішення питань учасники з усієї компанії шукатимуть уже цього року.

### ЗІРКОВЕ ПАРТНЕРСТВО З NASA

Своєрідним продовженням корпоративного хакатон-руху став Space Apps Challenge від NASA. Цього року кількість учасників від Kernel зростає до 15 шукачів пригод та рішень глобальних проблем. Компанія стала партнером всесвітньої інтелектуальної ініціативи, що дало можливість представити на вибір аудиторії свій кейс, який стосувався високих технологій.

Яку проблему підняли на Hackathon NASA: Space Apps Challenge? Не секрет, що Агробізнес компанії активно впроваджує системи точного землеробства, а вони потребують практично 100% покриття високошвидкісним інтернетом для передачі даних на монітори комп'ютерів. У віддалених полях обмін інформацією в режимі реального часу часто неможливий. Дві команди компанії сміливо прийняли виклик і за 48 годин подали повноцінні проекти.

38

учасників Хакатону Kernel

7

команд

20

годин у режимі нон-стоп

7

новаторських рішень

# СТАВКА НА СВОЇХ: ЯК ЗРОСТАЄ КАДРОВИЙ РЕЗЕРВ

KERNEL, ЯК НИХТО ІНШИЙ НА РИНКУ, ЗНАЄ – ВСІ ПОТУЖНІ ЗМІНИ НАРОДЖУЮТЬСЯ ВСЕРЕДИНІ КОМПАНІЇ, ТОМУ НАДВАЖЛИВО ПІДТРИМУВАТИ ТА МОТИВУВАТИ СПІВРОБІТНИКІВ, ЯКІ Є РУШІЙНОЮ СИЛОЮ УСПІХУ БІЗНЕСУ. ТАК ВИНИКЛА ІДЕЯ ПРОЕКТУ «КАДРОВИЙ РЕЗЕРВ».



Сергій Тименко  
Менеджер освітнього проекту

«Завдання «Кадрового резерву» – розвивати наших внутрішніх фахівців, які мають потенціал і бажання зростати в компанії. Результати, які ми вже отримали, приємно вражають. Колеги, які проходять навчання, роблять це з величезним задоволенням, віддаються процесу зростання повністю, відповідально ставляться до домашніх завдань, при цьому водночас повноцінно виконуючи ще й свою поточну щоденну роботу. У проекті «Кадровий резерв» усе тільки починається, попереду ще багато роботи, але тишить те, що є така зацікавленість з боку співробітників».

Щоб потрапити до проекту охочі подолали непростий та цікавий шлях: надіслали мотиваційний лист, отримали рекомендацію керівника, пройшли Ассесмент-центр і тестування. Групи «Кадрового резерву» мають спільний вектор, що передбачає розвиток hard і soft навичок. Учасники відвідують тренінги і майстер-класи внутрішніх експертів і зовнішніх лекторів, беруть участь в хакатонах та працюють над проектами, які захищатимуть в кінці навчального року, готують вебінари, пишуть есе тощо.

Ініціатива набрала обертів та набула популярності серед співробітників компанії. За перші півроку вдалося досягти результатів, якими варто пишатися: є учасники, які вже опановують функціонал на нових посадах і на практиці випробовують отримані в рамках проекту знання й навички.



Тетяна Караваєва  
HR бізнес-партнер  
Управляючої Компанії

«Моє глибоке переконання, що виховувати своїх співробітників – це найкращий спосіб розвитку. Особливо, коли йдеться про нашу компанію – лідера ринку та амбасадора змін! Незважаючи на те, що ми працюємо з «Кадровим резервом» у декількох напрямках одночасно і програма має загальну структуру hard і soft розвитку, є специфічні для напрямків особливості: «ІТ» – це акцент на професійну підготовку в трьох напрямках під керівництвом внутрішніх кураторів; «Закупівлі» – це група «diversity», поєднання досвіду та молодості випускників проекту «Kernel Шанс»; «Фінанси» – це професійні вебінари і обмін досвідом в межах департаменту і компанії. Впевнена, гарантією успішного перебування в проекті та зростання є саморозвиток. Ми разом з керівниками та тренерами скеровуємо учасників, але реїта – за ними! Саме від бажання, мотивації, прагнення до пізнання та змін залежить їхній розвиток і загальний результат компанії».

### МАСШТАБИ ПРОЕКТУ

- Дивізіон Агробізнес
- Дивізіон виробничих активів
- Департамент закупівель зернових та олійних культур
- Фінансовий департамент
- Департамент інформаційних технологій

300

півробітників взяли участь у відборі до проекту

138

співробітників потрапили до кадрового резерву

5000+

годин навчання пройшли учасники

11

співробітників отримали підвищення або переведення

## «РЕКОМЕНДУЙ ДРУГА»

### ПРОГРАМА ПОШУКУ НОВИХ СПІВРОБІТНИКІВ

У рамках HR-ініціативи кожен співробітник компанії, крім керівників і менеджерів з персоналу, може порекомендувати свого знайомого, друга чи колишнього колегу на одну з вакансій. У разі успішного проходження кандидатом випробувального терміну амбасадор Kernel отримує винагороду в 2 000 гривень.

### РЕЗУЛЬТАТИ ПРОГРАМИ, СТАНОМ НА СІЧЕНЬ 2019 РОКУ

РЕКОМЕНДОВАНО

159

ФАХІВЦІВ

ІЗ НИХ:

32

пройшли випробувальний термін і розпочали свою кар'єру в Kernel

21

співробітники проходять випробувальний термін

# КОМАНДА «К» ЯК KERNEL ЗНАХОДИТЬ ТАЛАНОВИТИХ СТУДЕНТІВ

## KERNEL



ДРОНИ, BIG DATA, РОБОТА ЗІ ШТУЧНИМ ІНТЕЛЕКТОМ — ЧИМ ЩЕ МОЖНА ПРИВАБИТИ МОЛОДИХ СПЕЦІАЛІСТІВ В АГРОБІЗНЕС? ВИБАГЛИВІ ТА АМБІЦІЙНІ ПРЕДСТАВНИКИ ПОКОЛІННЯ Y ТА Z ТАКОЖ ХОЧУТЬ ПРОЯВЛЯТИ КРЕАТИВНІСТЬ, БАЧИТИ ПЕРСПЕКТИВИ КАР'ЄРНОГО РОСТУ. УСІ ЦІ МОЖЛИВОСТІ НАДАЄ КОМПАНІЯ KERNEL. БІЛЬШЕ ПРО ІНВЕСТИЦІЇ В НОВІ КАДРИ — У НАШОМУ ОГЛЯДІ

«З ацікавити молодь роботою в рідній країні й у сільській місцевості не просто, — говорить **Наталія Кульчицька**, Керівник департаменту персоналу. — Але залучення молодих спеціалістів — один з інструментів формування якісного кадрового ядра компанії. Тому ми багато років тестуємо та впроваджуємо програми для студентів та стажерів. Як результат — підвищення рівня престижності професій (конкурсний відбір показує студентам важливість спеціальності, стимулює вчити більше, ставати краще) й отримання молодими колегами універсальних практичних знань, можливостей брати участь у нових проєктах із використанням інноваційних технологій, чого не навчають в університетах».



### «КЕРНЕЛ ШАНС»: БІЛЬШЕ НІЖ ДОСВІД МЕНШЕ НІЖ ЗА ПІВРОКУ

«Кернел Шанс» — освітня програма, яка на 100% занурює в професію, надає всі необхідні знання та менторство від досвідченого професіонала Kernel. А головне — по завершенню (стажування триває 3-6 місяців) дає змогу найбільш ініціативним та наполегливим лишитися в компанії.

Програма запроваджена в компанії з 2011 року — і відтоді розвинулася до трьох напрямів: Агробізнес, Виробничі активи та Управління Компанія.

У 2019 році в «Кернел Шанс» взяли участь 72 студенти. І понад 50% із них сьогодні працюють в компанії. Окрім, власне, стажування на місцях під керівництвом менторів, студенти знайомилися з активами, масштабами й можливостями Kernel: відвідували елеватори, заводи, термінал, виробничу базу, моніторинговий центр, лабораторію агробізнесу. Погодьтеся, не кожен працівник перед влаштуванням на роботу може отримати настільки комплексне та вичерпне уявлення про свою компанію.

Компанія під час програми має змогу ретельно відбирати молодих спеціалістів. Адже мета — не просто набрати студентів на стажування, а знайти справжні аграрні таланти, з яких згодом вдасться виплекати суперагрономів, а також залучити цінні кадри для керівного

складу. Компанія проводить масштабні пошуки по всій країні, а студенти проходять багатоваріантну систему відбору: співбесіду з HR, тестування, знайомство з менторами. Але конкурсна атмосфера не зникає й під час навчання. Студенти починають бачити цінність нової спеціалізації та отримують доступ до інноваційних технологій: дронів, Big Data, штучного інтелекту. Це захоплює й мотивує докладати зусиль, аби отримати пропозицію роботи.

«Завдяки програмі дуже багато дізнався про нові тенденції агросектора, сучасні технології та точне землеробство. Все можна побачити, помацати руками і спробувати в роботі. З навчальною програмою у вишах, де розповідають про культури, від вирощування яких аграрії давно відмовилися, годі й порівнювати», — каже **Василь Коберник**, Фахівець із технологій, який зареєструвався на програму ще студентом, а по закінченню отримав роботу в Західному кластері.

Наприкінці програми стажери напряму Агробізнес презентують менторському складу свою інноваційну ідею. Вона стосується покращення, автоматизації та оптимізації виробництва. У разі успіху стажер приймає пропозицію від Kernel та починає втілювати проєкт у житті. Стажери інших напрямів запрошуються в Kernel за згодою свого ментора, який і стає керівником молодого спеціаліста.

«Kernel дає не просто шанс, а здійснює мрії кожного, хто бажає досягти нових вершин, хто прагне розвиватися та будувати кар'єру в компанії зі світовим ім'ям. Я дуже рада, що стала учасником «Кернел Шанс» і отримала можливість працювати далі», — ділиться враженнями після стажування **Катерина Щербак, Фахівець з охорони праці.**

З 2011 року майже 400 випускників проекту «Кернел Шанс» працевлаштувалися в компанії, 60 з них впевнено крокують кар'єрними сходами вгору. Для 90% учасників у 15 областях України Kernel став першим роботодавцем.



### КВАРТИРНИКИ: ДЛЯ АКУЛ ПЕРА ТА МАЙБУТНІХ АГРОНОМІВ

Довготривалі освітні проекти, що залучають сотні студентів, дають їм вичерпні знання про майбутню професію — це дійсно потужна інвестиція в кадри. Але ефективна робота з новими талантами може бути й у рамках невеличких, але цікавих подій.

Тому в Kernel започаткували формат квартирників — унікальних майстер-класів для студентів від практиків компанії.

Оригінальна й дещо неформальна назва «квартирник» відображає формат майстер-класу: тільки тісне коло спеціалістів, тільки зацікавлені студенти, тільки професійні розмови, які щиро захоплюють учасників.

Перша зустріч відбулася взимку 2019 року. Її організував Департамент комунікацій, PR та GR Kernel для студентів Інституту журналістики КНУ ім. Шевченка, які навчаються за спеціальністю «PR агробізнесу». Зустріч тривала кілька годин, під час яких спеціалісти ділилися професійними лайфхаками, успішними кейсами та говорили з майбутніми колегами на рівних.

На другу зустріч Дивізіон Агробізнес запросив студентів Агробіологічного факультету НУБіП України. Цей квартирник став повноцінним вели-



ким практикумом: понад 4 години експерти розповідали про професію агронома те, що навряд чи розкажуть в університеті.

### АГРОКЕБЕТИ: ВИЩА ОСВІТА ЗА ВИЩИМИ СТАНДАРТАМИ

Kernel став Золотим партнером нової освітньої програми «Агрокебети» — курсу з підготовки за напрямом Farm manager (рівня магістр). У програмі працюють 4 ментори — провідні експерти компанії. Вони супроводжують у навчанні 7 студентів, які виявили бажання після закінчення магістратури працювати в Kernel.

«Агрокебети» — магістерська програма на базі факультету аграрного менеджменту Національного університету біоресурсів і природокористування України. Ця програма була створена на вимогу часу: найперспективніша галузь України чекає на фахівців широкого профілю, які будуть знати основи агротехнологій, матимуть актуальні навички для особистої ефективності та будуть легко орієнтуватися в інструментах менеджменту, управлінні бізнес-процесами.

Один зі спеціалістів Kernel — **Євгеній Сапіженко, Керівник служби моделювання та моніторингу** — викладає для студентів курсу й ділиться досвідом у галузі інновацій та точного землеробства.

Під керівництвом своїх менторів студенти пройдуть виробничу практику: максимально зануряться в майбутню професію та попрацюють із ментором пліч-о-пліч. Найбільш здібних чекає пропозиція роботи від компанії.

Як нові магістри поєднують свою попередню освіту з агрономією? Чи зможуть віднайти дещо вражаюче та революційно нове? Побачимо згодом. Теми магістерських робіт уже обрано, а у квітні студенти програми почнуть піврічну виробничу практику в компанії.

### BUSINESS INTELLIGENCE CASE: ГРА ЗА ПРАВИЛАМИ БІЗНЕСУ

Kernel разом із компанією CASERS провів перший конкурс із вирішення кейсового завдання серед талановитої української молоді. Студенти та фахівці-початківці запропонували власні рішення для підвищення ефективності елеваторного бізнесу компанії. Серед ключових завдань кейсу — визначення EBITDA елеваторного бізнесу компанії та візуалізація карти фінансової ефективності елеваторів.

«Робота над реальними кейсами дозволяє нам одразу оцінити рівень підготовки молоді, швидкість мислення та аналітичні здібності. Це ті команди та ідеї, які справді трансформують бізнес», — зазначає **Анастасія Усачова, Фінансовий директор Kernel.**

Молодим спеціалістам усе виявилось під силу: вони розрахували дохідність від дощової погоди для елеваторного напрямку, проаналізували фінансову діяльність найбільшої агрокомпанії і зробили це настільки успішно, що потім отримали запрошення на роботу.

**KERNEL ДАЄ НЕ ПРОСТО ШАНС, А ЗДІЙСНЮЄ МРІЇ КОЖНОГО, ХТО ПРАГНЕ РОЗВИВАТИСЯ ТА БУДУВАТИ КАР'ЄРУ В КОМПАНІЇ ЗІ СВІТОВИМ ІМ'ЯМ**

Усього за вирішення кейсу взялося 32 команди, а загальна кількість учасників сягнула 442 осіб, що в 4 рази перевершило очікування організаторів.

«Наш кейс містив три основні завдання, з якими потрібно було впоратися учасникам — прорахувати дохідність елеваторів Kernel, побудувати дашборд для менеджера компанії, який керує процесами на елеваторі, а також спробувати себе в ролі топ-менеджера й дати відповіді на питання профільних експертів щодо підвищення ефективності бізнесу. Запропоновані рішення дуже цікаві, неординарні та, безперечно, мають перспективи для втілення», — коментує **Єгор Самусенко, Керівник служби з фінансового планування та аналізу Kernel.**

Кожна з 8 команд-фіналістів особисто захистила свій проект перед експертами Kernel. За результатами презентації альтернативних бізнес-ідей ментори Business Intelligence Case визначили 3 команди-переможці: KSE, Do&company та CORNEL.

«У нас і раніше був досвід роботи зі студентами, але в такому форматі і з такими об'ємами даних — ніколи. Рівень завдання обрали серйозний, завдання підготували теж непросте, адже для вирішення кейсу лише економічних здібностей замало. Результатами ми більше ніж задоволені. Кейс-метод у нашому випадку — це не метод пошуку, це метод відбору найкращих. І ми таких знайшли», — розповідає **Ольга Осеніна, Керівник відділу підбору персоналу Kernel.**

Максимальна віддача учасників кейсу допомогла розширити межі проекту. Наразі в Kernel триває підготовка нових бізнес-викликів, але вже для студентів IT-напрямку та майбутніх інженерів. ■



# ДРУГИЙ СЕЗОН ПОЛЬОВОГО ВІЗИТУ — ПОЛІТ НОРМАЛЬНИЙ!



**119**  
учасників  
у другому  
сезоні

**25**  
ідей подано  
учасниками

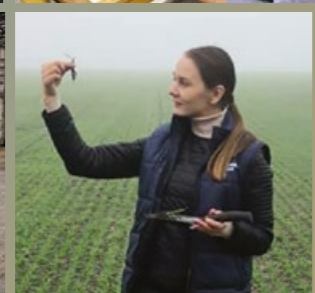
**7**  
кластерів

**7**  
елеваторів



**1**  
термінал

**5**  
заводів



**8**  
регіональних  
офісів  
закупівель

ПАМ'ЯТАЄТЕ ФІЛЬМИ, ДЕ ГЕРОЇ ЗАВДЯКИ МАГІЇ МІНЯЮТЬСЯ ТІЛАМИ? ЧУДОВА ІДЕЯ, ЩОБ НА ВЛАСНІЙ ШКІРІ ВІДЧУТИ, ЯК ВОНО — БУТИ ІНШИМ. МИНУЛОГО РОКУ МИ ВЛАШТУВАЛИ ТАКИЙ ОБМІН, ТІЛЬКИ В РОЗРІЗІ ПРОФЕСІЙ, У ПРОЄКТІ «ПОЛЬОВИЙ ВІЗИТ». ПРОВІДНІ ЕКСПЕРТИ ТА «БІЛІ КОМІРЦІ» УПРАВЛЯЮЧОЇ КОМПАНІЇ ПРЯМУЮТЬ НА ВИРОБНИЦТВА, ЩОБ ВІДЧУТИ ПРОФЕСІЙНУ ТРАНСФОРМАЦІЮ



**Наталія Кульчицька**  
Керівник департаменту персоналу

«Цього року ми вивели проєкт на зовсім інший рівень, давши абсолютно всім співробітникам компанії можливість відчувати себе «студентами» та за два дні навчитися розуміти основні функції нової професії, і не тільки на виробничих активах та агрокластерах, а й в офісах закупівель зернових та олійних культур. У першому півріччі в челенджі вже взяли участь 119 співробітників, які відвідали 28 активів компанії — 7 кластерів, 5 заводів, 7 елеваторів, один термінал, а також 8 регіональних підрозділів із закупівель. Обов'язковою умовою участі було після візиту запропонувати свою ідею покращення роботи колег на підприємстві, яке було обрано учасником для професійного перевтілення. Вже за кілька днів після перших візитів ми отримали 25 цікавих ідей. Збір триватиме ще декілька місяців, а далі беремося за втілення цих проєктів та нагородження авторів найкращих ідей. Навесні ж продовжуємо проєкт, і всі, хто не встиг взяти участь, мають можливість розкрити для себе особливості та унікальність наших підприємств».



**Ілона Дмитрук**  
HR бізнес-партнер Агробізнесу

«Найбільше задоволення приносить усвідомлення, що свої навички учасники можуть успішно застосувати в незнайомій галузі. Дуже приємно виявляти, що вміння, які колеги накопичують, працюючи у своєму структурному підрозділі, цінуються в абсолютно іншому середовищі. А це, коли розумієш, чим насправді займаються колеги з інших відділів, повністю переоцінюєш важливість роботи кожного».



**Олена Жовтобрюх**  
Економіст Західного кластера

«Польовий візит» допоміг усвідомити, як працює величезний механізм компанії й наскільки важливою є кожна її ланка. У рамках проєкту ми з колегами відвідали Чорноморськ, лабораторію Трансбактермінала, де визначається якість зерна. Цей досвід був для мене вражаючим — досі мені здавалося, що лабораторія — це білий халат та мікроскоп, а виявилось, що це — дуже важка інтелектуальна праця!

У перший день нам усе здавалося надто складним та незрозумілим, але наші наставники приділили час поясненню кожного з процесів, тож уже наступного дня кожен із нас виконував свою роль, як справжній працівник лабораторії. Я, наприклад, проводила відбір проб зерна та його дослідження на вміст клітковини.

«Два дні, проведених у зовсім іншому відділі компанії, допомогли зрозуміти, яку важливу функцію виконують люди, які стоять за кожним із процесів. Після такого досвіду з'являється ще більше поваги до всього, що відбувається на виробництві».



**Михайло Кузь**  
Аналітик з інвестицій  
Корпоративні інвестиції

«Я із задоволенням згадую цей досвід і ділюся своїми враженнями про проєкт!»

Мій візит до Полтави в ролі менеджера закупівель допоміг виявити, де є точки зросту та можливості трансформації у відділі забезпечення. Поспілкувавшись із ключовими партнерами-сільгоспвиробниками регіону й зрозумівши систему обліку зерна, я запропонував використовувати аналітику для обліку. Це допоможе зрозуміти, скільки зерна виробляє те чи інше агропідприємство, скільки його зберігається на певних елеваторах».

КОЛИ РОЗУМІЄШ, ЧИМ  
НАСПРАВДІ ЗАЙМАЮТЬСЯ  
КОЛЕГИ З ІНШИХ ВІДДІЛІВ,  
ПОВНІСТЮ ПЕРЕОЦІНЮЄШ  
ВАЖЛИВІСТЬ РОБОТИ  
КОЖНОГО



**Марина Баглай**  
Менеджер з організаційного розвитку

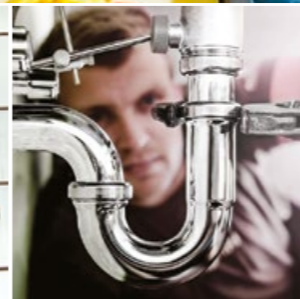
«У своїй щоденній роботі я займаюся описом та оптимізацією бізнес-процесів, впровадженням проєктів операційних вдосконалень у різних бізнес-напрямах. І для того, щоби краще зрозуміти деякі з цих процесів зсередини, обрала для себе в проєкті нетипову для самої себе й жінки загалом роль — інженер із ремонту. Два дні я розбиралася в необхідних деталях, співпрацювала зі співробітниками складу та постачання, і навіть брала участь у доставці комплектуючих для ремонту прямо на поле до комбайнів.

Тепер, відчувши на собі всі потреби та завдання співробітників кластера Дружба-Нова, я краще розумію, як описувати процеси в процедурах так, щоби вони працювали на людей та полегшували їм роботу, а не навпаки».

Навесні чекайте продовження другого сезону «Польового візиту». Можна вже зараз обирати, з ким із колег ви би хотіли помінятися професіями. ■

# ТРУДОВА МІГРАЦІЯ: ЧИ ДОБРЕ ТАМ, ДЕ НАС НЕМАЄ?

«СОЦМЕРЕЖАМИ БЛУКАЄ КАРТИНКА, НА ЯКІЙ ЛЮДИ, ПЛИВУЧИ НА КОРАБЛІ, ЛОПАТАМИ ЗАГРІБАЮТЬ ДОЛАРИ. ПІДПИС ДО НЕЇ ГОВОРИТЬ: «ЗАРОБІТКИ ЗА КОРДОНОМ ОЧИМА ТИХ, ХТО ТАМ НЕ БУВ», — ТАК РЕЗЮМУЄ СВОЮ РОБОТУ ЗА КОРДОНОМ ДМИТРО ТУР, ВОДІЙ ІЗ КЛАСТЕРА ДРУЖБА-НОВА. ДІЙСНО, ЗРОЗУМІТИ ІРОНІЮ ЗОБРАЖЕНОГО ТА НАВІТЬ ІЗ СУМОМ ПОСМІЯТИСЯ З НЕЇ МОЖУТЬ ЛИШЕ ТІ, ХТО ЗАЛИШАВ РІДНУ ДОМІВКУ ТА ВИРУШАВ ПРАЦЮВАТИ ДО СУСІДНІХ КРАЇН



Поїхати працювати до Польщі **Андрія Федоркова, охоронця Придніпровського олійноекстраційного заводу**, змусив чоловічий обов'язок — забезпечити свою родину власною квартирою. «Три місяці я працював на польському заводі помічником коваля і три місяці на залізниці. Щоби заробити більше, після 8-годинної зміни часто працював понаднормово. У середньому за 300 робочих годин на місяць я отримував удвічі меншу зарплатню, ніж поляки. На залізниці працювати було легше й зайнятість менша. Але компанія виплатила зарплатню тільки після трьох місяців роботи... У мене двоє дітей. Молодший — пішов до школи. Дуже важливо, щоб я, як батько, був поруч. Тому через півроку повернувся назад. На щастя, знову працевлаштувався на Придніпровському ОЕЗ без проблем», — розповідає Андрій.

Історія Андрія — не поодинокий випадок у компанії. За даними Міністерства соціальної політики України, на сьогодні майже 18% усього економічно активного населення країни працює за кордоном. У

середньому це — кожен п'ятий працездатний українець. А кожен другий, певно, всерйоз задумується щодо такої можливості.

## БЕЗВІЗ — ЩАСЛИВИЙ КВИТОК?

Безвіз відкрив кордони, й Україна стала учасником глобального ринку праці. Відтік працівників за кордон став закономірним явищем, яке свого часу пережили інші європейські держави — Польща, Німеччина, Італія, Швеція та інші. Серед головних проблем, з якими стикаються заробітчани по всій Європі, — неофіційне працевлаштування, химерні гарантії щодо виплат, жодних соціальних пакетів, складні умови праці та проживання, нижча заробітна плата в порівнянні з місцевими робітниками. Часто зарплатня, «вища, ніж вдома», коштує занадто дорого.

Те, що не так добре «там, де нас немає», як ніхто інший, відчув **Денис Балан**. Чотири роки він працював апаратником обробки зерна на Кропивницькому олійноекстраційному заводі, а у 2018 році на півроку поїхав до Польщі,

де влаштувався зварювальником. «Перші кілька років працювати в Польщі можна лише через фірму-посередника. Вона укладає контракт із претендентом мінімум на 3 місяці. Якщо працівник розриває договір раніше, то з нього вихарують 900 злотих. Через те, що українці працюють через посередників, вони отримують у півтора-два рази менше, ніж поляки на тих же посадах, — ділиться досвідом Денис і додає: «Не думаю, що переїхав би до Польщі навіть із сім'єю. За польськими законами, наприклад, діти до 14 років не можуть бути на вулиці наодинці. Їх відведуть до відділку поліції, а на батьків накладуть штраф. В Україні ми живемо в приватному секторі і спокійно відпускаємо старшу дитину гуляти на вулицю».

## ПОЗИТИВНИЙ БІК ПИТАННЯ

«Безумовно, ми відстежуємо статистику небажаної плинності кадрів за кордон. За нашими даними, «лідують» західні регіони країни. У зоні ризику технічні фахівці, водії, механізатори, різноробочі, охоронці, — зазначає **Наталія Кульчицька, Керівник департаменту персоналу**. — Проте трудова міграція як складова глобалізації має й позитивні наслідки. Будьмо відверті — український бізнес поки не може собі дозволити вийти на рівень європейських зарплат, тому роботодавці в Україні задумалися над покращенням умов праці, соціальним захистом своїх працівників, підвищенням рівня їхньої кваліфікації. Іншими словами, почалася так звана гуманізація бізнесу й це дуже тішить».

Зміна вектору у зв'язку з посиленою трудовою міграцією стала викликом для українського бізнесу. Kernel у цьому питанні — не виняток, проте й до безвізу в компанії велася активна робота з покращення умов для робітників. Щороку на підприємства оновлюють та облаштовують їдальні, душові та інші побутові приміщення. Створення максимального комфорту для пра-

ця ще активніше розвивати проекти «Є ідея», «Ліга чемпіонів». Нам приємно бачити, що працівники всіх рівнів беруть активну участь і проявляють ініціативу».

## КОЖНА ІСТОРІЯ — ІНДИВІДУАЛЬНА!

«Найбільше запам'яталася перша поїздка. Я не хотіла їхати, хвилювалася, як це все буде й чи потрібно... Пам'ятаю, як на прощання начальник нашої ділянки на елеваторі сказав: «Не плач, ви — хороші працівники, ми вас на роботу завжди візьмемо. Але, як поїдемо, завжди май у кишені гроші на дорогу додому». Потім постійно згадувала ті слова і плакала, бо була така скрута, що навіть цих коштів ми не мали...», — згадує **Світлана Кузьменко з Решетилівського елеватора**, яка разом із чоловіком Сергієм не один рік працювала за кордоном.

Виїзд за кордон, як правило, — складне й вимушене рішення. Якщо людина наважується на такий крок, то має на те вагому причину, і гроші в цій ситуації часто — другорядне. Розуміючи це, керівники підприємств та структурних підрозділів Kernel намагаються індивідуально підійти до кожної історії. Буває, що потрібна матеріальна допомога, і, якщо компанія може її надати й залишити працівника вдома, то тут завжди йдуть назустріч. Однак часто буває, що робітників треба відпустити.

«Ми не закриваємо свої двері для тих співробітників, які вирішили поїхати за кордон, а навпаки, — раді їхньому поверненню. Адже це доводить, що працювати в Україні — безпечно, гідно й перспективно», — говорить **Наталія Кульчицька, Керівник департаменту персоналу**.

**Олександр Корніленко, водій пожежного автомобіля на Бандурському ОЕЗ** так пригадує своє повернення: «Коли звільнявся, до мене поставилися з розумінням, а коли повернувся, то взяли назад без роздумів. Я знаю свою роботу, мене не треба було вчити, уже протягом тижня став до праці без стажувань».

«Скільки не працюй, усіх грошей не заробиш, — ділиться своїм досвідом **Дмитро Тур, водій із кластера Дружба-Нова**, який працював за кордоном три роки. — Коли повернувся, одразу подзвонив на завод і отримав запрошення на роботу. У нашій компанії все офіційно, тобі

надають усе, що треба, нормальне ставлення на роботі, перспектива росту. Вдома ти добре харчуєшся, проводиш час так, як хочеш, бачиш, як ростуть твої діти — ти дійсно живеш. Вдома — краще, ніж деінде!»

Поїхати, щоби повернутися до сім'ї, до улюбленої роботи, у компанію, де тебе цінують, — усе пізнається в порівнянні. Ми вдячні героям цього матеріалу за щирість і за те, що в їхніх історіях більше відповідей, ніж запитань. ■

## ЗА ДАНИМИ МІНІСТЕРСТВА СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ, МАЙЖЕ 18% УСЬОГО ЕКОНОМІЧНО АКТИВНОГО НАСЕЛЕННЯ КРАЇНИ ПРАЦЮЄ ЗА КОРДОНОМ

цівників було й залишається важливим напрямком діяльності компанії.

«Ще один крок назустріч розв'язанню проблеми плинності кадрів — мотивація працівників. Для людини важливо відчувати свою роль у робочому процесі, ділитися ідеями, втілювати їх. Це можливо тільки там, де ти — повноцінний учасник команди, а не тимчасовий робітник, — розповідає **Руслана Богданова, HR-бізнес-партнер виробничих активів**. — Компанія поча-

# ЩО НОВОГО У СВІТІ КОМПЛАЄНС KERNEL

МОЖЛИВО, ЩЕ НЕ ВСІ БЕЗПОСЕРЕДНЬО МАЛИ СПРАВУ З ВНУТРІШНІМИ КОНТРОЛЯМИ ВІД КОМПЛАЄНС, ПРОТЕ ЗАПЕВНЯЄМО: ОПОСЕРЕДКОВАНО ЙОГО РОБОТУ ЩОДНЯ ВІДЧУВАЄ НА СОБІ КОЖЕН СПІВРОБІТНИК КОМПАНІЇ. ЯКІ ЗМІНИ ПРИНІС 2019 РІК У СИСТЕМУ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ЗА ВІДПОВІДНІСТЮ ДО ВНУТРІШНІХ ТА ЗОВНІШНІХ ВИМОГ ТА ЯК ЦЕ ВПЛИНУЛО НА ЖИТТЯ ВСЕРЕДИНІ KERNEL, ЧИТАЙТЕ В НАШОМУ МАТЕРІАЛІ



**ПАРТНЕРИ,  
БЛИЗЬКІ ДУХОМ  
І ЦІННОСТЯМИ**

Ефективна зовнішня співпраця з контрагентами й постачальниками є обов'язковою умовою розвитку та успіху компанії. Для прозорості взаємодії важливо, щоби партнери Kernel поділяли корпоративні цінності компанії. Для цього було затверджено Кодекс взаємодії з постачальниками, яким Kernel зобов'язує своїх партнерів дотримуватися принципів ділової етики та добропорядності, чесного ведення бізнесу, прав людини і ставлення до персоналу, охорони довкілля, стійкості, якості та клієнтоорієнтованості, захисту інформації, а також забезпечення справедливих умов роботи для співробітників. Кодекс діє в усьому світі, а його правила розповсюджуються на всі компанії-партнери та їхніх співробітників.



**Олена Дубовська**  
Комплаєнс-менеджер Kernel

«Обираючи контрагентів та постачальників, Kernel ретельно перевіряє їх на предмет відповідності до норм Кодексу. Важливо, що ці принципи діють не просто на папері — підписання кожної угоди про співпрацю підтверджує, що наш партнер не лише ознайомлений із Кодексом, а й зобов'язаний його дотримуватися. У разі виявлення будь-яких порушень, наприклад, дискримінації співробітників чи інших протиправних дій, Kernel може припинити співпрацю з контрагентом. Так ми мотивуємо підрядників переглянути свої внутрішні процеси на предмет відповідності загальноприйнятним нормам, що сприяє підвищенню високоетичного ведення бізнесу на загальнодержавному й міжнародному рівнях».



**РІВНІ  
МОЖЛИВОСТІ  
ДЛЯ КОЖНОГО**

Однією зі статей Кодексу взаємодії з постачальниками є Політика рівних можливостей та культурного різноманіття. Закликаючи зовнішніх партнерів дотримуватися таких норм, усередині компанії дбають про те, щоб і самим бути гідним прикладом у цьому питанні. Kernel давно застосовує принцип рівних можливостей в усіх аспектах своєї діяльності. Мета цієї політики — створити та підтримувати комфортні умови праці та рівні можливості для кожного в компанії незалежно від віку, статі, національності, релігії, сексуальної орієнтації та соціального статусу. Цього року низку заходів було спрямовано на посилення захисту співробітників від дискримінації та неупередженого ставлення до певних соціальних груп — осіб з інвалідністю, пенсіонерів, матерів-одиначок тощо. Одним з інструментів контролю за дотриманням принципу рівних можливостей та інших корпоративних норм є Гаряча лінія, можливість якої ми теж розширили цього річ.

**KERNEL СПРИЯЄ ПІДВИЩЕННЮ  
ВИСОКОЕТИЧНОГО  
ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ НА  
ЗАГАЛЬНОДЕРЖАВНОМУ  
Й МІЖНАРОДНОМУ РІВНЯХ**



## ГАРЯЧА ЛІНІЯ-2019

З 2014 року в Kernel працює Гаряча лінія. Вона створена для інформування про порушення та виявлення невідповідностей нормам корпоративних Кодексів і політик, виконує частково консультативну та довідкову функцію. Кожен працівник компанії може залишити звернення через телефонну лінію, електронний лист, веб-форму на сайті або індивідуальну консультацію в комплаєнс-менеджера. У 2020 році заплановано запуск ще одного каналу комунікації — чат-боту.

На всіх співробітників Kernel поширюється дія політики захисту заявників у разі звернення на Гарячу лінію. У компанії забороняється переслідування співробітників, які повідомили про порушення. За порушення політики передбачене дисциплінарне покарання.

**СЕРЕДНІЙ  
ЧАС РОЗГЛЯДУ  
ЗВЕРНЕНЬ**

**3-5**

робочих днів



**ЗА ВЕСЬ  
ЧАС РОБОТИ**



**2019 р.**

## КОНТАКТИ ГАРЯЧОЇ ЛІНІЇ

**0 800 501 483**

**dovira@kernel.ua**

Індивідуальна консультація:

**compliance@kernel.ua**



Веб-форма на корпоративному сайті. Для заповнення форми відскануйте QR-код



# MADE IN KERNEL

**ЩОРОКУ KERNEL РОЗШИРЮЄ ПАКЕТ СЕРТИФІКАТИВ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ ТА ВПЕВНЕНО ДОВОДИТЬ ВІДПОВІДНІСТЬ МІЖНАРОДНИМ СТАНДАРТАМ. РЕЗУЛЬТАТИ МАРКЕТИНГОВОГО РОКУ ДОВОДЯТЬ: ЗБІЛЬШЕННЯ ДОСЯГНЕНЬ KERNEL — КОНСТАНТА!**

Заданими на кінець 2019 року, в арсеналі компанії — 58 підтверджених сертифікатів. Минулого фінансового року Kernel продовжив термін дії 7 сертифікатів, розширивши перелік сертифікованої продукції, й отримав 4 нових сертифікати якості продукції. Також за цей час підприємства компанії пройшли 88 незалежних аудитів, загальна тривалість яких склала 156 днів.

Одним зі стратегічних завдань у 2019 році було впровадження принципів системи менеджменту якості — НАССР — на 23 елеваторах компанії. Мети було досягнуто вже протягом перших 7 місяців, а загалом систему НАССР запроваджено та перевірено на ефективність на 34 елеваторах Kernel. Так швидко й ефективно запровадити нові принципи вдалося завдяки злагодженій роботі організаторів процесу та готовності до змін команд на місцях. З таким настроєм можна легко досягати нових висот!



**Олена Богушева**  
Провідний менеджер з управління системами якості

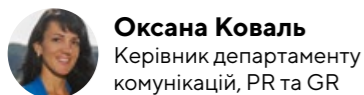
«Щороку імпортери нашої продукції стають більш вимогливими до продукції, тому маємо постійний стимул до розвитку. Із нових досягнень — здобуття трьох сертифікацій, запланованих на 2020, ще наприкінці 2019 року. Серед них — сертифікат IFS (Міжнародний стандарт на проведення перевірок якості та безпеки харчової продукції) для Приколотнянського олійноекстракційного заводу, який дозволить експортувати бутильовану олію до ЄС, та підтвердження сертифікацій IFS+BSCI для Полтавського ОЕЗ. Завдяки цьому ми зможемо брати участь у тендерах на постачання продукції до Європи та співпрацювати з найбільшими торговельними мережами Європи («Ашан», Superunic, Walmart, Metro тощо). Також уже здобуто FDA — реєстрацію експортерів для Придніпровського ОЕЗ в Управлінні із санітарного нагляду за якістю харчових продуктів та медикаментів США».



# ГІПЕРСТРИБОК КОРПОРАТИВНИХ КОМУНІКАЦІЙ

◆ ЯК ВІДБУВАЛОСЯ ПОВНЕ ПЕРЕЗАВАНТАЖЕННЯ У 2019 РОЦІ

FACEBOOK, INSTAGRAM, YOUTUBE, TELEGRAM – СЬОГОДНІ ЦЕ ПОВНОЦІННІ МЕДІА, ЧИЙ РЕЙТИНГ ВИЩІ ПОРІВНЯНО З ДРУКОВАНОЮ ПРЕСОЮ І ТЕЛЕБАЧЕННЯМ. ЇХНЯ АУДИТОРІЯ В УКРАЇНІ СЯГАЄ 25 МЛН ОСІБ, А ЦЕ БІЛЬШЕ БІЛЬШЕ ПОЛОВИНИ НАСЕЛЕННЯ КРАЇНИ. ПРИСУТНІСТЬ КОМПАНІЇ В УСІХ КАНАЛАХ СЬОГОДНІ – НЕОБХІДНІСТЬ І РЕАЛЬНОСТЬ, ЯКУ ВМІЮТЬ ТРАНСФОРМУВАТИ В KERNEL.



**Оксана Коваль**  
Керівник департаменту комунікацій, PR та GR

«На початку 2019 року ми почали кардинальне перезавантаження комунікацій, насамперед у діджитал-напрямок. Ми не просто розширили кількість каналів, а взагалі перевернули з ніг на голову всі комунікації з нашою аудиторією і при цьому значно розширили її. Кількість переглядів публікацій про компанію зросла на понад 270% – з 34,5 млн до 127,7 млн.

Тут варто зазначити, що ми не тільки наповнюємо соцмережі цікавим контентом і регулярно вигадуємо активності на кшталт флешмобів, конкурсів та інтерактивів. На відміну від глянцевого і знеособлених каналів інших компаній, у наших профілях в соцмережах завжди звучать голоси співробітників підприємств. Постійно та багато! І це неймовірно приємно – бачити, що люди самі охоче діляться новинами та подіями з їхніх робочих буднів. Скажу чесно, для цього ми пройшли непростий і нешвидкий шлях від тих часів, коли сторінки компанії наповнювалися лише офіційними новинами і повідомленнями, які генерувала команда Департаменту комунікацій, до часів, коли 90% стрічки новин – це публікації, створені колегами з регіонів. Отже, нашим каналам довіряють, радо діляться, читають, розвивають та цінують. Їх навіть регулярно цитують у різних офіційних ЗМІ! Тож упевнено та гордо скажу, що разом з багатотисячною командою Kernel ми не тільки навчилися відкрито спілкуватися та ділитися новинами, а ще й створили майже повноцінний український ЗМІ».



саме настільки зросла аудиторія Kernel у соціальних мережах у 2019 р.



**Оксана Своїволіна**  
Провідний менеджер з комунікацій та соціальної політики

«Діджиталізація охопила всі цільові аудиторії компанії, тому місцеві громади, регіональні партнери, пайовики не стали винятком. Причому це та аудиторія, до якої більшість компанії традиційно звертається за допомогою методів минулого десятиліття – друковані ЗМІ та матеріали, особисті листи тощо. Це все ще працює, але ефективність таких інструментів стрімко падає.

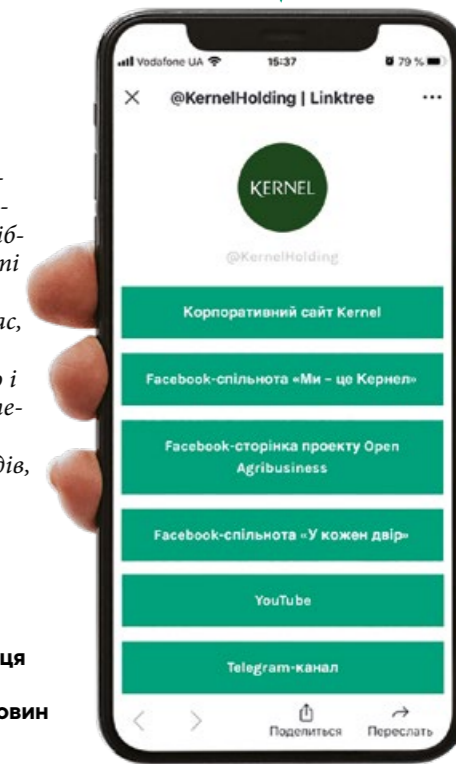
Ми активно розвиваємо Viber-групу для пайовиків агропідприємств компанії і місцевих жителів, а в мережі Facebook створили майданчик для прямого спілкування з пайовиками, де завжди можемо дізнатися про їхні інтереси та потреби, а також отримати зворотний зв'язок від них, відповісти на питання, надати роз'яснення щодо хвилюючих питань».



**Максим Батур**  
Провідний PR-менеджер

«Ми не тільки розширили масштаби нашої присутності в соціальних мережах, але й змінили формат нашого спілкування. Сьогодні нікому не потрібні нецікаві об'ємні тексти у регіональному форматі – їх навряд дочитають навіть до другого речення. Ми орієнтуємося на нашу аудиторію, цінуємо її час, тому робимо ставку на цікаву, невимушену подачу і стиль. Кожна публікація має бути лаконічною і «смачною». Для цього ми збалансовано додаємо «спеції» в тексти, щоб їх дочитали до кінця і лишився приємний післясмак у вигляді кількості переглядів, лайків, коментарів і репостів».

**Діджитал-канали Kernel**  
Ви ще не з нами? Тоді відкрийте камеру свого телефону, відскануйте QR-код, завантажте сторінку з посиланнями на всі діджитал-канали компанії, підпишіться і будьте в курсі наших новин!)



## KERNEL BLOGGERS TEAM



**БАЖАЄШ БУТИ АКТИВНИМ БЛОГЕРОМ КОРПОРАТИВНИХ СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖ? ТОДІ МЕРЦІЙ ДО НАС!**

ДЛЯ НАЙАКТИВНІШИХ У НАС Є ВИНАГОРОДА, ПРИЄМНОСТІ ТА ЗВАННЯ ПОЧЕСНОГО КОРПОРАТИВНОГО БЛОГЕРА! :)

### ОСОБЛИВІ ПРИКРЕТИ

- Активний користувач соціальних мереж (власний профіль із регулярними публікаціями)
- Пишеш про своє життя й роботу в компанії
- Береш участь у флешмобах і корпоративних конкурсах

ВПІЗНАЛИ СЕБЕ АБО КОЛЕГУ? ПИШИТЬ НАМ НА [PR@KERNEL.UA](mailto:PR@KERNEL.UA)

# ВИСОКИЙ СЕЗОН

МАРАФОН КОРПОРАТИВНИХ СВЯТ І ПОДІЙ У 2019 РОЦІ ВИДАВСЯ НАСИЧЕНИМ, ЯСКРАВИМ І НЕЗАБУТНІМ. ВІД ДНІВ ПОЛЯ І МІЖФУНКЦІОНАЛЬНИХ КОНФЕРЕНЦІЙ ДЕПАРТАМЕНТІВ ДО МАСШТАБНИХ ЦЕРЕМОНІЙ НАГОРОДЖЕННЯ З ЧЕРВОНИМИ ДОРІЖКАМИ І КОРПОРАТИВНОГО ЧЕМПІОНАТУ З МІНІ-ФУТБОЛУ. КОМІТЕТ КОСМІЧНИХ ІВЕНТІВ, ВІН ЖЕ ДЕПАРТАМЕНТ КОМУНІКАЦІЙ, PR ТА GR, ПРОВІВ ТИЖНІ В РЕЖИМІ НОН-СТОП ДЛЯ РОЗРОБКИ ІДЕЙ МАЙБУТНІХ ПОДІЙ, ЩОБ ВЗЯТИ У СВІЙ ЕМОЦІЙНИЙ ПОЛОН ПОНАД 11 400 СПІВРОБІТНИКІВ КОМПАНІЇ. ДЕТАЛІ – В ОГЛЯДІ КОРПОРАТИВНИХ ПОДІЙ 2019 РОКУ.

11400

співробітників охопили корпоративні івенти



30+

корпоративних подій

50

тонн світлового і звукового обладнання використано для організації івентів

100+

годин відео відзнято під час корпоративних свят і подій

25000+

осіб технічного персоналу були залучені для організації івентів



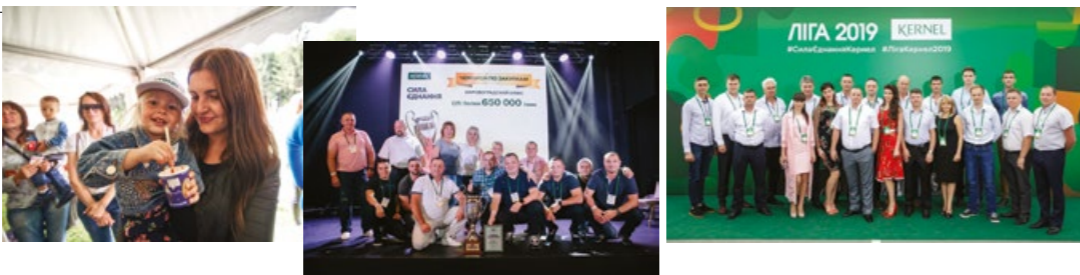
**Катерина Шрамченко**  
Провідний менеджер з комунікацій

«У 2019 році ми структурували підхід до організації подій і виробили свій стандарт, розширили географію заходів до 5 міст за рахунок проведення профільних конференцій в інших регіонах України. Причому це події не тільки для внутрішніх співробітників, але і для зовнішньої аудиторії – партнерів компанії.

Кожен івент ми прагнемо зробити не схожим на попередній, тому ретельно продумуємо формат, експериментуємо і розробляємо щось нове – працюємо як повноцінне креативне агентство всередині

компанії. У наших свят досить складна механіка і концепція. Потрібен час, щоб знайти локацію, продумати ідеї і всі складові. Насамперед розраховуємо на те, що результат перевершить очікування учасників свят. Їхні щасливі обличчя, захоплені відгуки в соціальних мережах і при особистих зустрічах, обговорення наших івентів в інших компаніях – найкраща нагорода і визнання.

Якісно і нестандартно організований корпоративний івент – це інвестиція. Це те, що об'єднує співробітників і допомагає їм відчутти себе частиною великої родини Kernel».



# У ФОКУСІ – КЕРНЕЛ

БЕЗКІНЕЧНО МОЖНА ДИВИТИСЯ НА ТРИ РЕЧІ: ЯК ТЕЧЕ ВОДА, ЯК ГОРИТЬ ВОГОНЬ І ЯКІ ШЕДЕВРАЛЬНІ СВІТЛИНИ ПУБЛІКУЮТЬ СПІВРОБІТНИКИ КОМПАНІЇ У СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ. АБИ ПЕРЕТВОРИТИ РОБОЧІ БУДНІ НА МИСТЕЦТВО, ВЛІТКУ СТАРТУВАВ КОРПОРАТИВНИЙ ФОТО- ТА ВІДЕОМАРАФОН «У ФОКУСІ – КЕРНЕЛ».



## МАСШТАБИ ПРОЕКТУ

6 місяців 12 областей України

2000+ учасників

5000+ фотографій-номінантів на перемогу

1 000 000+

переглядів фото учасників у соціальних мережах

За умовами участі у фотомарафоні необхідно було помістити до кадру неймовірні пейзажі з активами компанії, робочі моменти та свою команду, брендовану техніку, вагони чи інші потужності. Найявність логотипу в кадрі – must :) Далі – опублікувати світлини в особистому профілі або спільноті «Ми – це Кернел!», додавши до них хештеги: #уФокусіКернел, #ФотомарафонКернел, #ВідеомарафонКернел, #МоментиКернел.

Серед учасників щомісяця визначали кращого корпоративного блогера, до якого прямував брендований Power Bank з необхідним зарядом енергії для майбутніх звершень. Інфлюенсера компанії №1 чекав головний подарунок – iPhone. Найтехнологічнішим, а за сумісництвом – найшасливішим, за підсумками фінального розіграшу став Микола Кравченко, Фахівець з технології Придніпровського кластера.

До речі, переможців місяця, як і власника iPhone, обирав дійсно незалежний експерт – генератор випадкових чисел Random.org.

На цьому наші #МоментиКернел не закінчуються. Продовжуйте ділитися унікальними фото в особистих профілях соціальних мереж, обов'язково додаючи хештег #уФокусіКернел. Ви допомагаєте світу бачити всю багатогранність нашої компанії, а це космічно круто :)

# АГРОБІЗНЕС У «ЦИФРІ»

АНДРІЙ ПШИЙ, ДИРЕКТОР З ІТ KERNEL, ПРО ТЕ,  
ЯК ТЕХНОЛОГІЇ Й ІННОВАЦІЇ ДОПОМАГАЮТЬ В АГРАРНОМУ  
БІЗНЕСІ ТА ЯК ДОКОРІННО ЗМІНЮЮТЬ ЙОГО

## Чим є інформаційні технології для великого бізнесу?

Є три основні функції ІТ-технологій для будь-якого підприємства. Перша — це підтримка бізнесу, тобто забезпечення безперервності роботи офісу, активів, співробітників. Друга — розвиток, як із погляду збільшення активів, зростання продажів і кількості клієнтів, так і з погляду якості обслуговування або підвищення ефективності бізнес-процесів. Крім того, ІТ відіграє важливу роль під час створення нових продуктів і сервісів. А третя — це платформа для інновацій та трансформацій.

## У чому сьогодні полягає цифрова місія та цінності компанії?

Мене запитали на конференції: «Коли треба починати цифрову трансформацію?» Але насправді питання не має так стояти. Трансформація починається з моменту, коли до вас приходять співробітники, кожен із яких має смартфон. Вони звикли користуватися зручними додатками, тому очікують такої ж простоти й мобільності від систем і додатків компанії.

Цифрова трансформація — це модне поняття, але не можна робити її тільки заради того, щоби бути в тренді. Потрібно розуміти, чого ми досягнемо і які вигоди для бізнесу отримаємо. Простий приклад — наша система документообігу. Здавалося б, це не нова тема, але ми маємо дві важливі умови: телеграм-бот, через який можна мобільно узгодити документ, не входячи ні в який додаток або на сайт, і мобільне використання електронного підпису, до того ж, цілком відповідно до законодавства, з необхідною системою захисту інформації. Зручність і мобільність цих двох речей дають змогу за допомогою системи ЕДО трансформувати бізнес-процеси, а не просто автоматизувати й перевести в електронний вигляд паперові документи.

## Які ІТ-напрями для Kernel у пріоритеті?

Для великих агрохолдингів дуже важливі логістичні процеси. Ми впроваджуємо проект, що базується на технології імітаційного моделювання і штучного інтелекту. Це допоможе логістам керувати тим, щоб в порту завжди був необхідний обсяг продукції за мінімальних витрат на перевезення. При всьому при цьому система дозволить обрати баланс між авто- і залізничними перевезеннями або спрогнозувати проблеми в тій чи іншій точці приймання або відвантаження і запропонувати сценарії вирішення цієї проблеми.

Ще один важливий аспект — трейдинг. Ми пішли шляхом комплексної автоматизації всього процесу закупівлі на базі платформи Microsoft Navision. Наше завдання — допомогти співробітникам офісів закупівель реєструвати договори, підписувати їх за допомогою ЕЦП. Це дозволяє їм укладати угоди в короткі терміни, що дуже важливо в період збирання врожаю. Крім цього, ми будемо і CRM рішення, яке також допоможе офісам закупівель керувати співпрацею з партнерами-фермерами. На наступному етапі ми плануємо запровадити модуль управління продажами й запасами. У такий спосіб усі співробітники компанії будуть працювати в єдиному інформаційному середовищі, що ґрунтується на єдиній ERP-платформі.

Не можна не згадати про автоматизацію процесів на наших активах: заводах, терміналах і елеваторах. Ми прагнемо, щоби ці процеси також використовували цифрові технології для підвищення параметрів приймання, переробки, перевалки. Наприклад, щоби підвищити швидкість приймання на елеваторі й полегшити переміщення транспорту територією елеватора. Водій, підїжджаючи до елеватору, стає в електронну чергу й у потрібний момент отримує повідомлення на телефон або





## ТІЛЬКИ ЗАВДЯКИ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ МИ МОЖЕМО УПРАВЛЯТИ НАЙБІЛЬШИМ БАНКОМ ЗЕМЛІ В УКРАЇНІ ТА ТРАНСПОРТУВАТИ НАЙБІЛЬШІ ОБСЯГИ СИРОВИНИ

бачить свій номер на табло. Вага в нас визначається автоматично, без участі людини. І найголовніше — ці дані вносяться до системи, тому термінал знає, що вже виїхав автомобіль або склад із певним вантажем. Тобто всі IT-системи інтегровані між собою й у режимі реального часу обмінюються інформацією.

### Що дає Kernel технологія Big Data?

Технології впроваджені в рамках програми #DigitalAgriBusiness: ми використовуємо GPS трекер, системи точного землеробства, датчики вологості й метеостанції. Big Data дозволяє аналізувати ці дані в режимі реального часу. Наприклад, відразу відреагувати, якщо транспорт відхилився від заданого маршруту або оперативно визначити обсяг і якість виконаної роботи на полі.

Друга частина технології Big Data — це machine learning. Вона обробляє інформацію за попередні виробничі періоди (історія даних) і створює моделі для розв'язання проблем у майбутньому: визначення потенціалу поля, прогнозування врожайності, планування логістики.

### Які ще інноваційні проекти допомагають бізнесу?

У нас є проект TransitHub, у рамках якого ми практично виконуємо функцію «Укрзалізниці». Ми зрозуміли, що на ринку надання тяги є низка складнощів, і домовилися з іншими учасниками ринку: якщо в нас є вузлова станція, ми разом можемо зібрати маршрут і вирішити загальну проблему.

Наразі ми реалізуємо проект з інтелектуального управління чергами. Під час постачання насіння соняшнику на заводи або продукції в порт формуються черги і важливо, щоб у всіх учасників процесу була інформація щодо запланованих поставок, аби не витратити часу на очікування в черзі і скоротити використання автотранспорту для перевезення насіння соняшнику. Так кожен зможе краще організувати свою роботу.

### Чи є системи, які дають змогу партнерам компанії працювати ефективніше?

Так, у нас є такі приклади. Один із них — скорочення витрат партнерів-фермерів і наших витрат на укладання договорів. Тут нашим флагманом є «Портал фермера» на базі системи ЕДО з використанням цифрового підпису. Час укладання договорів скоротився — з тижня до 1-2 днів, а процес став більш прозорим, тому що фермер бачить інформацію на порталі й через нього ж може надавати документи. Також ми допомагаємо партнерам-фермерам не тільки технологіями, а й досвідом, яким ділимося в рамках програми Open Agribusiness.

Незважаючи на пройдений компанією «цифровий» шлях і реалізовані IT-проекти, ми продовжуємо відслідковувати тренди, тримати руку на пульсі інновацій, тестувати нові технології й потім впроваджувати їх у бізнес-процеси. Тільки завдяки діджиталізації ми можемо управляти найбільшим банком землі в Україні, транспортувати найбільші обсяги сировини на заводи компанії й щороку нарощувати обсяги експорту нашої продукції. ■

# ЦИФРОВІ ІННОВАЦІЇ В ДІЇ

КАРДИНАЛЬНА ЗМІНА БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ КОМПАНІЇ — ЗАВДАННЯ НЕ З ЛЕГКИХ. А ПІДВИЩЕННЯ ЇХ ЕФЕКТИВНОСТІ — Й ПОГОТІВ. ЦЮ ВІДПОВІДАЛЬНУ МІСЦЮ ВЗЯЛИ НА СЕБЕ СУЧАСНІ ЦИФРОВІ ПРОЕКТИ

## MES НА ЗАВОДАХ

MES — спеціалізоване програмне забезпечення для синхронізації, координації, аналізу та оптимізації випуску продукції. Працює вже на чотирьох олійноекстракційних заводах — Полтавському, Бандурському, Кропивницькому та Українській чорноморській індустрії.

Запуск проекту пришвидшив процеси приймання насіння соняшнику під час перевірки транспорту, покращив точність розрахунків та управління виробничими ресурсами. Також вдалося оптимізувати та автоматизувати контроль параметрів якості та вмісту жиру в насінні. Наступний глобальний крок — стандартизація програмного забезпечення для кожного заводу Kernel.

## ERP-СИСТЕМА НА ПЛАТФОРМІ MICROSOFT

Одним із проектів цифрової трансформації стало оновлення системи управління бізнес-процесами за допомогою ERP-рішень нового покоління на базі Microsoft Dynamics NAV 2018. Сьогодні вже реалізовано такі проекти:

→ «Управління ДДС» — централізоване управління рухом коштів у компанії на рівні планування

→ «Управління ризиками контрагентів» — інтеграція із сервісами YouControl та YouScore для перевірки контрагентів

→ «Управління закупівельною діяльністю» — впровадження унікальної бізнес-моделі для роботи з постачальниками зерна: від формування бюлетеня ціни і взаєморозрахунків до управління заявками на кредитування й інтеграції з системою документообігу KernelEDocs.

Незважаючи на складність і комплексність завдань, проекти було реалізовано в досить короткий термін — 9 місяців. Наразі команда впроваджує наступний модуль — «Управління запасами й продажами», який включатиме процеси продажу зернових, олій наливом і бутильованої продукції.



## БЕЗОПЕРАТОРНІ ВАГОВІ НА ЕЛЕВАТОРАХ

Інновація полягає у впровадженні безоператорних вагових на Яготинському елеваторі. Автоматизація системи дозволила зважувати автомобілі без вантажників, зменшити вплив людського фактору та оптимізувати розподіл навантаження на команду, яка приймає машини. Фактично оператори лише реєструють машини, які потрапляють на підприємство, а всі інші контролює система проводить самостійно.

## «КАБІНЕТ» У СМАРТФОНІ

ТРИ РОКИ ТОМУ КОМАНДА KERNEL ПОЧАЛА ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ЕЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБІГУ (ЕДО), ЩО ОЗНАМЕНУВАЛО ПОЧАТОК ТЕХНІЧНОЇ РЕВОЛЮЦІЇ НЕ ТІЛЬКИ В КОМПАНІЇ, АЛЕ І НА РИНКУ, І В КРАЇНІ В ЦІЛОМУ. 2019 РІК ЗМІНИВ ПРИНЦИП ВЗАЄМОДІЇ З ПАРТНЕРАМИ-СІЛЬГОСПВИРОБНИКАМИ — ПОКИ ВОНИ ПРАЦЮЮТЬ У ПОЛЯХ, ЇХНІ «КАБІНЕТИ» ПЕРЕМІСТИЛИСЯ ДО СМАРТФОНІВ.



Розробка пілотного проекту тривала близько 6 місяців. Майже всі процеси вирішували з нуля: визначали, як організувати швидко видачу електронних підписів співробітникам, які працюють поза офісом, як забезпечити їм мобільність, враховуючи, що у них немає комп'ютера під рукою. Для бухгалтерів було важливо інтегрувати систему з обліковими системами компанії тощо. Паралельно займалися юридичною стороною оформлення ЕДО. Складність полягала в тому, що законодавство України дозволяє використовувати електронний документообіг, але не говорить, як це зробити. Команді Kernel довелося підготувати відповідні регламентуючі документи самостійно.

Перший етап запровадження проекту був спрямований на оптимізацію внутрішнього документообігу. З майже 14 тис. співробітників компанії на сьогодні більше 2500 мають кваліфіковані електронні підписи (КЕП). Наразі ЕДО покриває внутрішню діяльність 68% елєвато-

рів компанії, 28% агропідприємств, 51% заводів і 26% терміналів. Наступним кроком переходу на електронний документообіг стало підключення до проекту партнерів. Це відбулося в рамках програми Open Agribusiness. Уже понад 1800 сільгоспвиробників регулярно підписують документи за допомогою гаджетів.



**Ольга Одарюк**  
Головний бухгалтер Kernel

«Покажем у плані ефективності нововведення став масштабний внутрішній проект. Після купівлі 100% акцій залізничного оператора «РТК-Україна» потрібно було підписати акти введення вагонів в експлуатацію, а це 3 тис. примірників і 12 тис. підписів. На папері процес зайняв би три місяці. Завдяки ЕДО оформлення документів тривало близько тижня!»

## ЦІКАВІ ФАКТИ

# 100 000+

документів підписано за допомогою цифрового підпису за 4-й квартал 2019 року

# 2500+

співробітників Kernel використовують ЕДО

# 1800+

партнерів-сільгоспвиробників перейшли на ЕДО з Kernel

# 30 хв

знадобиться для ведення документації замість 40 годин

# 1 грн

саме стільки коштує підписання одного документа



**Марія Ботвінкін**  
Керівник ІТ проєктів на пряму організаційного розвитку та HR

«Працюючи з контрагентами, нашим підрозділам закупівель доводилося оформлювати багато паперової документації, витрачаючи на це купу часу. Запровадження на порталі Open Agribusiness «Кабінету фермера» — ресурсу для електронного документообігу з Kernel — допомогло скоротити час ведення документації з 40 годин до 30 хвилин: підписати, передати, затвердити важливі документи можна з будь-якого куточка світу і за будь-яких польових умов. Достатньо смартфону й інтернет-з'єднання».

Уже понад 68% партнерів Kernel систематично укладають онлайн-договори. Максимум зусиль для переведення партнерів на ЕДО докладають усі регіональні підрозділи закупівель компанії. Абсолютним лідером у діджиталізації став Кіровоградський підрозділ закупівель — 99% контрагентів тепер користуються ЕДО.

Незважаючи на відчутні успіхи і постійний інтерес з боку партнерів, проєкт постійно долає технічні і юридичні перешкоди. Ще одна особливість запровадження нового бізнес-процесу — постійна освітня робота серед клієнтів.



**Володимир Богаченко**  
Керівник підрозділу закупівель у Кіровоградській області

«Усі нововведення спочатку сприймаються з острахом. Завданням нашої команди було показати товаровиробникам, що діджиталізація — це не страшно, а навпаки, — дуже зручно. Почали працювати з клієнтами, доступно розповідали та навчали. Тільки усвідомивши переваги, вони почали переходити на електронний документообіг. Усі, хто спробував ЕДО, не має тепер жодного бажання повертатися до паперових документів. Раніше контрагентам доводилося чекати оплати 4 — 6 днів від миті підписання договору, зараз же кошти надходять на їхній рахунок за день — два. А для підписання угод не потрібно їхати до офісу компанії за 100 чи 200 км».

Потреба бізнесу в ЕДО дуже висока. Kernel — одна з перших компаній, хто наважився самостійно змінити бізнес-процеси як всередині, так і на зовнішньому ринку. Завдяки спільним зусиллям компаній — технічних партнерів Soft Xpansion Ukraine, «Документ.Онлайн», ДП «Національні інформаційні системи» вдалося досягти економії часу і ресурсів, підвищення ефективності і навіть розвитку державних механізмів стандартизації цієї діяльності. І це лише початок! Компанія продовжує вдосконалювати систему, і результати оптимізації процесів здивують новими високими показниками. ■

# ПРОСТО ДОДАЙ ІТ: ХМАРНІ ТЕХНОЛОГІЇ ДЛЯ ДАНИХ KERNEL



«Згідно зі стратегією 2021 ми працюємо над швидким масштабуванням бізнесу. Для цього ми постійно збільшуємо серверні потужності та обсяг даних у сховищах. Побудова нового великого дата-центру зайняла би майже півроку, із використанням хмарних технологій ми можемо збільшити ресурсні можливості за три дні, — зазначає **Андрій Піший, Директор з ІТ.** — Міграція бізнес-додатків та даних до хмарних сховищ має чимало переваг. Серед них: гнучкість та швидкість масштабування; оптимізація витрат на оновлення технологічної бази; більш ефективний розподіл часу й завдань ІТ-відділу; можливість

використовувати дані в будь-якій точці світу; безпека (якщо щось трапляється з девайсами чи сервером, інформація зберігається) тощо».

Компанія Kernel обрала мультиклаудний підхід, адже розташування даних у різних хмарах дозволяє використовувати інноваційні рішення кожної з них та гнучко керувати витратами. «На сьогодні в нас декілька ключових партнерів, чий платформи та сервіси ми використовуємо — Microsoft Azure є інфраструктурною площадкою для платформи #DAB (#DigitalAgriBusiness), також тут зберігається весь наш документообіг, хмарні рішення Oracle використовуємо для

логістичної платформи Transithub), Microsoft Office 365 – для зберігання даних з Sharepoint, OneDrive та пошти співробітників, De Novo – тут у приватному сховищі зберігаються всі наші бізнес-додатки, сервіси GigaCloud використовуємо як резервну площадку для даних та систем. Також розробляємо проект з Amazon Web Services, що дозволить об'єднати всі сайти нашої компанії в одній хмарі», — розповідає **Вадим Литвинов, Керівник служби підтримки користувачів та ІТ-інфраструктури.**

## ВАРТОВІ ДАНИХ

З кожним із партнерів за останні кілька років було впроваджено ефективні інноваційні проекти. Так, у 2018 році після відомого вірусу Petya із хмарним провайдером GigaCloud побудували DR-рішення, яке дозволяє постійно (до 4 разів на день) вивантажувати копії різноманітної інформації та обчислень до сховища. Це знижує ризик втрати даних інформаційних систем у разі аварійних ситуацій та хакерських атак.

## ПОБУДОВА НОВОГО ВЕЛИКОГО ДАТА-ЦЕНТРУ ЗАЙНЯЛА БИ МАЙЖЕ ПІВРОКУ, ІЗ ВИКОРИСТАННЯМ ХМАРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ МИ МОЖЕМО ЗБІЛЬШИТИ РЕСУРСНІ МОЖЛИВОСТІ ЗА ТРИ ДНІ

Ще одне ефективне рішення — виведення всієї інфраструктури онлайн-платформи для спільних вантажних перевезень сільгосппродукції Transithub до сховища Oracle. Використання цього ресурсу на основі технології Oracle Application Express (APEX) дозволяє безпечно зберігати дані та оптимізувати робочі навантаження на сервери.

Важливим аспектом поєднання різноманітних хмарних ресурсів та сервісів у єдиний ІТ ландшафт є корпоративна мережа та канали даних. Kernel одним із перших в Україні та Східній Європі розпочав проект модернізації корпоративної мережі на базі новітньої концепції SDN (software defined network). Впровадження такого підходу дозволяє централізувати керування налаштуваннями та політиками інформаційної безпеки всієї мережі та на всіх хмарних ресурсах, балансувати пропускну здатність та швидкість каналів даних і значно зменшити навантаження на ІТ спеціалістів, які їх обслуговують. ■

## В ОДИН КЛІК: ДОСВІД KERNEL В HR-АВТОМАТИЗАЦІЇ

Головним трендом різних сфер є звільнення співробітників від рутинних завдань та їх передача на опрацювання програмно-забезпеченню. Підвищення продуктивності та якості робочих процесів, оптимізація алгоритмів та мінімізація вірогідності помилок через людський фактор — автоматизація несе лише позитивні наслідки. Особливості цього процесу останні кілька років відчувають на собі співробітники компанії Kernel.

### ЕЛЕМЕНТИ АВТОМАТИЗАЦІЇ В KERNEL

- Зміни внутрішнього порталу
- Каскадування та оцінка цілей (через Індивідуальні карти цілей, у яких фіксуються стратегічні та операційні цілі, відбувається їх оцінка з урахуванням результатів року)
- Автоматизація відпусток співробітників (планування на рік, нагадування за місяць із можливістю перенесення, фіксація всіх відпусток, можливість скорегувати свій відпочинок тощо)
- Пошук співробітників — автоматизація подачі заявки на пошук нового співробітника
- Делегування повноважень на час відпустки та відрядження
- Замовлення довідок про роботу в компанії та дохід.

Окрім того, в компанії автоматизували такі процеси, як відрядження (подача та узгодження заяви на відрядження, подача авансового звіту), випуск довіреності, постановка задач колегам, подача пропозицій та нових ідей, адаптація нових співробітників, замовлення авто та обідів.

Одним із головних помічників у налагодженні процесів автоматизації в роботі співробітників компанії стали Telegram-боти. Зокрема, цей інструмент знайомить усіх новачків з основними правилами та сервісами компанії. Також бот дає можливість знайти за кілька секунд контакти будь-якого співробітника, оперативно погодити відпустки, відрядження, довіреності.

# ЗА КУЛІСАМИ РОБОТИ

УДЕНЬ ВОНИ — ФАХІВЦІ СВОЄЇ СПРАВИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ KERNEL, А ОСЬ ПІСЛЯ РОБОТИ У ВІЛЬНИЙ ЧАС ПЕРЕВТІЛЮЮТЬСЯ НА СПРАВЖНІХ СПОРТСМЕНІВ, МУЗИКАНТІВ І МАЙСТРІВ ДИВОВИЖНИХ ВИТВОРІВ

## БОГАТИР ЕЛЕВАТОРА

Неймовірно, але факт — Дмитро Селезень, Керівник Гутянського елеватора Kernel,

отримав золото на Чемпіонаті світу з дзюдо серед ветеранів у Марракеші. Всесвітній форум спортсменів віком від 30 років став найбільш масовим, зібравши на татамі 1168 учасників із 51 країни світу. На шляху до світового золота в категорії 100+ кг

Дмитро Селезень переміг п'ятьох суперників із Росії, Франції і Бразилії.

Завдяки перемозі Дмитра на світовій першості збірна України посіла 8 загальнокомандне місце. За переможний результат довелося позмагатися! Однак до цього чемпіону не звикати.

«Агробізнес дуже нагадує великий спорт. У ньому теж потрібно проявляти гнучкість і швидко приймати рішення, щоб отримати й утримати першість. Тільки в дзюдо себе якнайкраще треба проявити на татамі, а в аграрній справі щодня змагаємося за врожайність та ЄВІТДА. До того ж,

ключовим постулатом східного бойового мистецтва є взаємодопомога і взаєморозуміння для досягнення більшого. Стараюся проектувати це в професійну діяльність.

Прийомів, звичайно, не показую. Самоорганізація мене як керівника, ефективна організація команди і спільне прагнення бути кращими допомагають нам тримати планку найвищої якості та професійності», — коментує чемпіон.

## WORK HARD, PLAY HARD

Є стереотип, що музика в жанрі «важкий метал» — важка для сприйняття. Скажемо просто, що її, як і інші страви музичної кухні, треба вміти готувати та презентувати. Шеф-кухарем із приготування саме таких композицій є **Артем Просвірнін, Адміністратор системи на Трансбалктерміналі.**

Захоплюватися музикою Артем почав ще в школі. Самотужки опанував гітару та навіть спробував себе в кількох місцевих колективах. Коли в одному з гуртів не вистачало барабанщика — Артем потоваришував і з ударними. Але любов до струн узяла своє. Уже два роки у вільний час Артем Просвірнін — гітарист свого хеві-метал гурту РНОВОС, а за сумісництвом — автор музики та окремих текстів. Для своїх шанувальників музиканти влаштували вже 12 концертів у клубах Одеси та Чорноморська, 4 з яких — благодійні.

«У важкого металу дуже багато піджанрів, можливо, тому він якнайкраще підходить для свободи вираження. Для мене це — головне. Якщо ти займаєшся справою, яка тобі до вподоби, то життя стає цікавішим, а душевний стан — покращується. І не обов'язково грати лірику, якщо тебе надихає хеві-метал», — ділиться секретами творчості Артем Просвірнін, Адміністратор системи на Трансбалктерміналі.

# Hard Rock



## ТОЙ, ХТО ПРИБОРКУЄ ЗАЛІЗНИХ КОНЕЙ

Сучасні лицарі дещо відрізняються від героїв Середньовіччя. Без важких обладунків, але з екстравагантними вподобаннями. Як от реставрація ретро-мототехніки, якою професійно займається **Валерій Макаров, Головний інженер Супрунівського елеватора.**

Першим залізним конем Валерія став мопед «Д8». Його ще хлопчачком розбирав, збирав та випробовував на міцність. Відтоді понеслося: усі радянські моделі мопедів чи мотоциклів рано чи пізно потрапляли до рук майстра. Всього на його рахунку майже 20 прокачаних мотоциклів. Фішка Валерія — залишати свій авторський знак на двигунах техніки у вигляді гравіювання.

«Гравіювання — це значно більше, ніж просто малюнок. У кожного мотоцикла свій характер, який треба роздивитися, щоби підкреслити унікальність моделі. Для свого «МТ» я, наприклад, розробив ідею «Веселий, злий, небезпечний», в основі якої зображення Термінатора. Щоби довершити образ, вдався до техніки інкрустації міді», — поділився Валерій Макаров.

Зараз Валерій кинув сам собі виклик: обрав для відновлення найбільш непопулярний серед радянських мотоциклів «Іж Юпітер-4». Тож попереду багато цікавої роботи!



## МАЙСТЕРНІСТЬ 160 РІВНЯ

**Віталію Дуленку, Фахівцю з технології кластера Дружба-Нова,** у його 23 роки вже є чим похизуватися. У вересні 2018 року він отримав розряд Кандидата в майстри спорту з паверліфтингу, а зараз впевнено тренується, щоби стати Майстром спорту з цієї дисципліни.

Норматив Віталія — 160 кг жимом лежачи. Це майже вдвічі більше за вагу самого спортсмена. Під час обов'язкового зважування перед нормативом стрілка показала 95 кг. Закріпивши результат, Віталій поставив собі нову планку — 180 кг.

Гартувати спортивний дух почав у 15 років, коли вступив до технікуму. «Як і в кожному гуртожитку, у нас була своя «качалка». А чим ще займатися студенту, крім спорту? Спробував бокс — вийшло. Роки тренувань дали мені ще більше впевненості у власних силах та дисциплінували норов», — розповідає Віталій Дуленко. Ці якості знадобилися Віталію в професійній кар'єрі. Молодому агроному часто доводиться керувати технологічними процесами, контролюючи виконання завдань вдвічі старшими колегами. І тут треба мати сталевий характер. ■



# KERNEL FOOTBALL CUP 2019: КОМУ ДІСТАВСЯ КУБОК ПЕРЕМОЖЦІВ?

СПОРТИВНА ОСІНЬ ДЛЯ КОМАНДИ KERNEL РОЗПОЧАЛАСЯ З НОВИНИ ПРО СТАРТ ЧЕМПІОНАТУ З МІНІ-ФУТБОЛУ KERNEL FOOTBALL CUP 2019. ТАКОМУ ЗАВЯТОМУ ЗМАГАННЮ Й АКТИВНИМ ВБОЛІВАЛЬНИКАМ ПОЗАДРЯТЬ НАВІТЬ РОНАЛДУ Й МЕССІ

Для участі в чемпіонаті зареєструвалися команди різних активів і бізнес-напрямків компанії. Головна умова — зібрати команду, зарядити її спортивним азартом та надихнути на успіх. А далі все як у великому футболі! Для трансформації любителів футболу в справжніх професіоналів у компанії доклали максимум зусиль: розробили унікальні футбольні форми, забезпечили гравців необхідним спортивним інвентарем та місцями для регулярних тренувань.

Загалом відбулося два відбіркових тури серед команд всіх напрямків. Навесні пройшла серія матчів серед команд Дивізіону Агробізнес, влітку зіграли заводи, елеватори, термінал та команди регіональних офісів Департаменту закупівель зернових та олійних культур. Під час відбору до фіналу командам потрібно було зіграти чотири повноцінних матчі — футболістам довелося добряче попідтніти. А от фінал Kernel Football Cup 2019 був схожим на справжній гарячий антициклон у самому серці столиці.

У головному футбольному протистоянні року зішлись команди «Лтава» (Полтавський офіс), «Сатурн» (Вовчанський ОЕЗ), «ТБТ» (Трансбалктермінал) та «Придніпровські вовки» (Придніпровський кластер). Для професійного супроводу фінальної гри були запрошені професійні арбітр та футбольний коментатор. Окремо варто згадати емоції та потужну підтримку з боку корпоративних вболівальників, які створювали на трибунах особливу атмосферу як під час відбіркових турів, так і на фінальній мегарі. Кричалки, плакати, музичний супровід — усе це підзаряджало команди в моменти боротьби на полі.

Після запеклого двобою абсолютним чемпіоном Kernel Football Cup 2019 стала команда «Лтава». Неймовірно, але за період чемпіонату футболістам Полтавського офісу вдалося забити 32 м'ячі у ворота команд-суперників і пропустити лише 7 голів. Цим наші спортивні герої поставили високу планку для всіх майбутніх учасників чемпіонату. Адже футбольна історія Kernel лише починається, і Kernel Football Cup 2020 — бути!



KERNEL 2019



2019 KERNEL



Це ще не все :)

Відкрийте камеру свого телефону і відскануйте QR-код.

Запис трансляції фіналу

Відеорепортаж





