

Единственный способ выжить – повышать эффективность управления

*Проконец Ростислав Алексеевич
Председатель ОО «АРСЭБ»*

Многие эксперты говорят о том, что после коронакризиса грядет новый экономический передел мира. И вряд ли в этой новой реальности кто-то видит Украину как сильную, экономически развитую, независимую страну. К нам не пойдут «полезные» инвесторы (те, что размещают в стране производства для продажи товаров на экспорт) по причине наличия коррупции и отсутствия вменяемой судебной системы. Прийти могут только инвесторы, которые имеют целью захват новых рынков сбыта собственной продукции путем вытеснения (поглощения) национальных производителей и импортеров. Чтобы конкурировать с ними и выжить в новой реальности, – нужно повышать эффективность действующих предприятий.

Большинство украинских собственников не может повышать эффективность своих предприятий за счет модернизации основных средств (отсутствие на это собственных денег, значительная дороговизна кредитных ресурсов и т.д.), но это гарантированно можно сделать за счет повышения эффективности менеджмента. А расти есть куда – по некоторым позициям мы отстали от развитых стран лет на 50.



Менеджмент может быть определен как эффективный в том случае, когда его применение для управления теми же исходными ресурсами, той же техникой, при том же наемном персонале позволяет получить больший результат. Совершенствуя организационные структуры, основные функции и методы управления, любое предприятие может без значительных затрат повысить эффективность управления и обеспечить собственное устойчивое развитие.

Помочь в этом призван консалтинг. Именно консультант, имея четкие представления об «идеальной модели» эффективного предприятия, а также знания об опыте других предприятий, может подсказать как правильно оптимизировать (или трансформировать) управленческую систему, чтобы она начала работать эффективно.

Конечно, можно попытаться добиться результата самому, почерпнув информацию из книг или Интернета. Но эта информация редко содержит ключевые нюансы и практически никогда – комплексную картину. А спотыкаются ведь, как правило, на мелочах.

Возьмем тот же процессный подход к управлению. Ведь, когда Вы на него переходите, то внешне ведь ничего не меняется. Организационная структура остается практически прежней. Бизнес-процессы (далеко не все) описываются «как есть». Люди делают ту же работу, с тем же результатом. Что меняется? У многих из тех, кто перешел, реально ничего не поменялось: по документам процессный подход, а фактически – функциональный (а кое-где – советский командно-административный).

Измениться должно главное – из производственного процесса должна уйти «политика» (конкуренция за власть между руководителями подразделений, разборки «кто виноват», борьба за права распоряжения финансами и т.п.). Должно прийти понимание, что интересы подразделений, участвующих в процессе, как правило, не совпадают с интересами предприятия в целом и определен реальный владелец процесса, который обеспечит максимальную его эффективность и нацеленность на конечного потребителя. Производственный процесс заработает в режиме «конвейера» – четко, слаженно, с минимальной потерей времени на устранение сбоев. Руководство получит больше времени на то, чтобы стать «лидерами развития» и т.д.

Чтобы быстро и качественно все это реализовать, – нужна помощь специалиста, который сможет оценить систему со стороны и предостеречь от неверных шагов, так как или сам «набивал шишки», или знает, как это делали другие. Если взять такого специалиста к себе в штат, то он, во-первых, погрузится в «политическую» борьбу, а во-вторых, утонет в текучке, и преобразования будут проходить дольше и с учетом интересов отдельных подразделений. Консультант же заинтересован в получении быстрого результата и его не интересует его личное положение на предприятии.

Мы привыкли к аутсорсингу, и он набирает все большее распространение. Консалтинг – это тот же аутсорсинг, на который передаются отдельные управленческие функции.

Более подробно познакомиться с возможностями консалтинга Вы можете, став участником **Онлайн-марафона консалтинга, который состоится 7-8 октября 2020 года.**

Это наиболее экономный, доступный и удобный способ получить знания и расширить свой опыт в направлении повышения эффективности Вашего бизнеса через предотвращение и сокращение потерь.

Накануне новой волны кризиса – это именно то, что нужно, чтобы не только удержаться «на плаву», но и переформатировать своё мышление, внести изменения в культуру и способы ведения бизнеса.

Мы собрали 10 высокопрофессиональных спикеров-консультантов из разных сфер бизнеса, чтобы дать максимум практики, кейсов, инструментов, которые Вы сможете применять сразу после Марафона. Мы привлекли опыт европейской компании и отечественных консультантов, которые уже реализовали многие проекты в Украине и готовы рассказать об этом.



7-8 жовтня
2020р.

OCM Online
Consulting Marathon
Онлайн-марафон консалтингу

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ:
шляхи запобігання втрат

Михал Лопачински (Польша)

Партнёр, Президент Smart Transformation

<https://smart-transform.com/>



Имею 18-летний опыт проведения проектов и внедрения систем и решений, обеспечивающих **получение реальных, ощутимых изменений благодаря вовлечению всех работников компаний в процессы трансформации.**

Работал с компаниями из различных отраслей: фармацевтической и пищевой (включая пивоваренную, бисквитную, кондитерскую, сахарную), производство мебели, изделий из пластмассы, обработки металла, сборки оборудования, цементной, металлургической и горно-добывающей отраслей.

Имею научную степень доктора технических наук по материаловедению в сфере керамических материалов.

Сферой специализации являются **системные и процессные улучшения в операционных департаментах компаний** (производство, техобслуживание, качество), вовлечение и мотивирование работников, а также управление изменениями – начиная с небольших решений, по широкие программы совершенствования. Внедряемые программы затрагивают разные элементы функционирования компании: начиная с **Видения и Стратегии, HR-НС систем, всех аспектов управления и лидерства, мотивацию и предоставление персоналу реальных возможностей для принятия решений, роста, развития, решения проблем, права и полномочия операционного персонала, заканчивая управлением эффективностью и внедрением конкретных решений/инструментов в ежедневную операционную деятельность на всех уровнях.**

Внедрял современные подходы и методики совершенствования – Производство Мирового Класса, TPM и Lean (бережливое производство) во многих частях мира. Работал в обеих Америках, многих странах Европы и Азии.

Реализуемые проекты фокусируются на улучшениях операционных практик и систем управления, что, в свою очередь, приносит измеримые улучшения и ощутимые результаты в бизнес деятельность, а также меняет людей и культуру предприятия.

Участвовал в разработке систем совершенствования и развития нескольких международных компаний. Эти программы внедряются успешно уже несколько лет и приносят ощутимые результаты как в области производительности, себестоимости и сокращения операционных затрат, так и изменённой культуры предприятий.

Эволюционные изменения культуры – это ключ к успеху, устойчивости и долгосрочной эффективности внедряемых программ.

Отвечая на потребности производственных компаний, базируясь на опыте и наблюдениях что и почему работает или не работает в славянском культурном контексте, разработал систему совершенствования на основе концепций ПМК, TPM и Lean, которая хорошо и эффективно внедряется в странах Центральной и Восточной Европы. Эта **система предлагается компанией Smart Transformation, в которой я являюсь президентом.**

Могу помочь развить Вашу компанию и Ваших работников.

Контакты:

✉ Michal.Lopacinski@smart-transform.com

☎ +48 603 99 87 66

in [linkedin.com/in/michal-lopacinski](https://www.linkedin.com/in/michal-lopacinski)

Светлана Щербань

Партнёр, Директор по развитию Smart Transformation

<https://smart-transform.com/>



Имею успешный опыт сотрудничества с отечественными и международными компаниями штатом от 500 человек.

Внедряю проекты по Трансформации производственных систем: Бережливому производству (Lean) и Производству Мирового Класса (WCM) общим суммарным экономическим эффектом более 1.7 млн.\$ (на текущий момент).

Взаимодействовала с компаниями из различных направлений промышленности и сфер бизнеса: металлургия и металлообработка, пищевая промышленность (кондитерское направление, изготовление снеков, производство сахара), цементная промышленность, банковское направление, ритейл товаров широкого потребления, строительство.

Последние 10 лет занимаюсь **системами менеджмента качества**: делаю их «живыми»

и полезными, приносящими реальную помощь во всех аспектах управления. Вместо «мёртвых» бумаг на стене мои Клиенты получают действующие эффективные системы, функционирующие по законам WCM или Lean, с управляемыми бизнес-процессами, которые понятны, визуальны, стандартизированы и полностью соответствуют требованиям ISO 9001:2015. Готовлю компании к аудитам на соответствие ISO 9001:2015, являюсь Ведущим аудитором по ISO 9001:2015, аудитором по IATF 16949:2015.

Области компетенции:

- Операционный менеджмент (**Lean**, **WCM**)
- Внедрение концепции «Качество у источника»
- Система обеспечения качества (**QC-2-QA**) на базе методологии TQM
- Сокращение затрат на негативное качество
- Высокоэффективные рабочие команды (**HPWT**).
- Управление по целям (**PQCDSM**)
- **VM** (визуальный менеджмент)
- **5S** (эффективные рабочие места и пространства)
- **Бизнес моделирование**, стандартизация, картирование и оптимизация бизнес-процессов
- **Бизнес-коучинг и обучения персонала**, обучение внутренних тренеров
- **Оптимизация организационных структур** через бизнес-процессы
- **Разработка систем мотивации**, связанных с KPI, OKR
- Внедрение системы непрерывных улучшений (**Kaizen**) и систем подачи идей

Контакты:

✉ Svitlana.Shcherban@smart-transform.com

☎ +380 97 382 5554

in [linkedin.com/in/svetlana-shcherban](https://www.linkedin.com/in/svetlana-shcherban)

Анастасия Слюсарь

Моя консультативная и тренерская деятельность началась в 2000 году. Со временем родился проект «EQ-business». Он создавался с целью объединить **тренинговые** и **консалтинговые** программы. Если бизнес тренинги – это оптимальное средство для получения быстрых решений задач и формирование необходимых бизнес-навыков, то консалтинг – это поиск коренных причин, препятствующих развитию компании и достижению желаемого результата. В тандеме собственник компании получает максимально возможный результат.

Мой принцип – уход от шаблонов! Каждая компания уникальна, как любая личность, возглавляющая ее. Поняв и разобравшись, как и на чем работает «организм» компании, и, что самое важное, что мешает, легко отстроить адекватную систему управления компании в целом и отшлифовать бизнес-процессы, приводящие к результатам.

Главное, что для меня всегда было – это РЕЗУЛЬТАТЫ моих клиентов. Мой профессиональный подход: от простого к сложному, от главного и основополагающего к деталям и следствиям!

Чуть позже в копилку компетенций добавилось **менторство**, как возможность работать индивидуально с ключевыми лицами.

Ведь не секрет, что личность и должность идут рука об руку, определяя и влияя друг на друга.



Области компетенции:

1. **Диагностика системы управления** (определение целей и критериев их достижения, диагностика структуры управления, определение и анализ ключевых проблем, формирование путей и проектов решения проблем);

2. **Создание (реструктуризация) системы управления** (описание бизнес-процессов, анализ и отстройка организационно-функциональной структуры, взаимодействие между подразделениями, внутренний документооборот);

3. **Стратегическое планирование** (создание миссии и визии, разработка стратегии развития компании, разработка дерева целей, разработка ключевых показателей деятельности);

4. **Аудит коммерческой деятельности** (аудит процессов и внутреннего документооборота, диагностика структуры управления продажами, оценка взаимодействия подразделений внутри компании и с контрагентами, формирование путей и проектов решения проблем);

4. **Корпоративная культура** (разработка внутренних стандартов и норм, создание внутреннего кодекса (устава), создание системы мотивации, создание системы обучения, аттестация персонала).

Бизнес-тренинги:

- Стратегическое планирование
- Разработка и внедрение систем управления
- Менеджмент предприятия (подразделения)
- Управление временем
- Навыки ведения агрессивных переговоров
- Командообразование
- Корпоративная культура и взаимодействие подразделений
- Разработка и внедрение стандартов обслуживания клиентов
- Управление персоналом
- Управление продажами
- Партнерство в бизнесе
- Техники активных продаж
- Техники сервисных (салонных) продаж
- Построение персонального бренда
- Управление Личной эффективностью
- Тренинги для тренеров

Контакты: +38067 561 8000
slusar.art@gmail.com

www.aslusar.com.ua
www.facebook.com/slusar.art

Ростислав Прокопец

Об экономической безопасности я узнал в 2001 году, когда меня пригласили преподавать на Кафедре экономической безопасности Юридической академии МВС. До этого я 5 лет прослужил военным финансистом и 6 лет отработал в налоговой инспекции, параллельно окончив Днепропетровский финансово-экономический техникум и юрфак ДНУ.



С 2004 года в течении 6 лет я оказывал юридические услуги и консалтинговые услуги по экономической безопасности в сфере строительства в качестве ФЛП. Экономический эффект составлял 20-45%.

Семь лет работы в Дирекции по безопасности ПАО «ИНТЕРПАЙП НТЗ» (2011-2018г.г.) углубили мои навыки в сферах экономической безопасности, закупок работ и услуг, контроле за реализацией инвестиционных проектов, мероприятий по энергосбережению.

Я освоил много новых навыков по контролю за закупкой оборудования, работ и услуг (ремонт и наладка оборудования, изготовление мостовых кранов, ремонт электродвигателей, устройство дорожного покрытия, ремонт станков, модернизация производственных линий и т.д.).

Если в 2011-2012 г.г. мы работали исключительно в режиме поиска нарушений и злоупотреблений, то позже мы начали работу в режиме «содействия бизнесу», который предполагал анализ контролируемых процессов, поиск причин потерь и выработку предложений по улучшению (за рацпредложение по энергосбережению мне даже выплатили 110 тыс. грн. вознаграждения). При этом показателем работы (до 45%) была экономия денежных средств (в т.ч. предотвращенные убытки) в результате личного воздействия на процесс.

В 2015-2018 г.г., после сокращения численности отдела, мы начали осваивать риск-ориентированное управление и проводить не сплошной контроль, а контроль процессов и систем по ключевым индикаторам рисков. В результате показатели работы отдела даже выросли при меньшей численности работников.

Полученный опыт мы с коллегами по ОО «АПСЭБ» систематизировали и создали две учебные темы:

- «Предотвращение потерь в процессе закупок работ и услуг»;
- «Риск-менеджмент как эффективный инструмент предотвращения потерь предприятия».

Эти темы мы раскрываем на своих семинарах-практикумах, о которых можно узнать на страничке Ассоциации <http://apseb.tilda.ws/>.

Кроме того, я провожу индивидуальные и групповые консультации, оказываю услуги по медиации в отношениях договоров подряда, а также являюсь третейским судьей Третейского суда Ассоциации «Закон и право» по хозяйственным спорам.

Тема моего доклада на Марафоне: **«Двадцать рекомендаций по предотвращению потерь в процессе закупок работ и услуг»**

Наш Семинар по закупкам длится два дня, и мы даем подробную информацию с практическими рекомендациями по актуальным вопросам всего процесса закупок работ и услуг. На Марафон мною были вынесены ТОП-20 рекомендаций, которые вызвали наибольший интерес у участников семинаров, и по которым нами была получена обратная связь в виде информации о применении их на практике.

В ТОП-20 вошли как советы по оптимизации самого процесса закупок, так и отдельных процедур; действенные методы анализа потерь; необходимые для предотвращения потерь условия договоров; карта рисков невыполнения контрагентом своих обязательств и т.п.

Большую половину из этих рекомендаций Вы сможете применить у себя «уже завтра», остальные помогут Вам настроить систему закупок и получать стабильный результат в будущем.

Контакты: тел./viber 067-633 41 78

Email: rostprok17@gmail.com

Ольга Ковалевская



Владимир Маличевский

Doctor of Philosophy, СМС (сертифицированный консультант по управлению), MBA.

Владелец ICPM Consulting, Вице-президент корпоративного университета ГК «Нова пошта», Президент Всеукраинской ассоциации консультантов по управлению СМС-Ukraine.

Специализируется на организационном развитии, создании систем управления и систем обучения.

Имеет значимый профессиональный опыт на должностях директора департамента и директора компании в среднем и большом бизнесе. Практикует как консультант и бизнес тренер уже 20 лет. Постоянный спикер национальных конференций и автор множества статей на тему развития организаций.



Тема доклада на Марафоне:

Ключевые условия эффективного развития больших и средних компаний.

Каждый средний и большой бизнес на своем жизненном пути проходит этапы замедления своего развития и порой долго там задерживается. Как правило причиной этого является несколько типичных причин. Это привычка управлять людьми, а не системами, необходимость осваивать клиент ориентированное управление подразделениями, нехватка навыков процессного управления и все это не дает возможность выстроить системы в компании.

Про эти 4 ключевых фактора задержки развития организаций мы с вами будем говорить на Марафоне и выясним, что с этим всем делать дальше в Ваших компаниях.

Светлана Бережная

- Управляющий партнер тренингово-консалтинговой компании ООО «Бизнес Тайм Украины»
- Сертифицированный бизнес-тренер и бизнес-консультант (опыт работы в сфере бизнес-консалтинга – с 2007, в качестве практикующего бизнес-тренера – с 2009)



- Сертифицированный фасилитатор диалогов (TOP®). Специализация: стратегические сессии и функциональные воркшопы
- Сертифицированный бизнес-медиатор (сертификат Торгово-промышленной палаты Мюнхена и Верхней Баварии (Германия) и Украинского центра медиации при Киево-Могилянской бизнес-школе [kmbs]). Специализация: партнерские и внутриорганизационные конфликты
- Сертифицированный консультант-пользователь из инструментов оценки TTI Success Insights® (CPBA, CPMA)
- ICAgile Certified Professional

Опыт работы:

- Тренер в программе «Бизнес-медиатор» ТПП Мюнхена и Верхней Баварии и украинском центре медиации [kmbs]
- Автор и тренер консалтинговых проектов и курсов для руководителей в сфере системного управления продажами (с 2013 по 2016 управленческий курс прошли руководители более 100 компаний МСБ)
- Эксперт и спикер городской программы поддержки малого и среднего бизнеса (с 2014 по 2016 бизнес-семинары посетили более 4000 предпринимателей региона)
- Ведущий ментор проекта «Бизнес-Инкубатор» программы поддержки малого и среднего бизнеса «КУБ - Страна успешного бизнеса» АО КБ «Приватбанк» с 2016
- Автор и спикер бизнес-семинаров программы «КУБ - Страна успешного бизнеса» «ПриватБанка» с 2017 г. (в рамках проекта в настоящее время проведены семинары для предпринимателей по стратегии развития бизнеса и управления персоналом в 16-ти областных и районных центрах: Киев, Днепр, Львов, Одесса, Харьков, Запорожье, Кропивницкий, Николаев, Покровск, Ивано-Франковск, Черновцы, Винница, Хмельницкий, Херсон, Кривой Рог, Павлоград)
- Автор и тренер учебных проектов для ICC Ukraine (2016)
- Эксперт и ментор проектов Совета Европы в Украине (2016) и USAID (2018) для предпринимателей из числа внутренне перемещенных лиц
- Эксперт совместного проекта компании Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) и ОО «Лига украинских правозащитников» с правовой и психологической поддержки внутренне перемещенных лиц
- Победитель всеукраинского рейтинга WOMAN 500 LIST, по оценке Номинационной экспертного совета Европейской ассоциации развития бизнеса, Агентства стратегического развития «B29» и журнала WOMAN, в номинации business services

Профессиональные компетенции:

- Разработка стратегии компании, проведение стратегических сессий и воркшопов (кроме опыта работы с коммерческими организациями, есть опыт проведения сессий для бюджетных организаций, в частности для Министерства образования и Департамента развития Днепропетровского городского совета)
- Повышение управленческой квалификации руководителей (открытые и корпоративные программы обучения)
- Построение и оптимизация системы продаж в B2B-секторе (проекты воплощение изменений)
- Тренинги для торговых команд
- Оценка персонала
- Бизнес-медиация (посредничество в организационных конфликтах)

Контакты: тел./viber/telegram 097-400 30 31, 067-525 96 86 Сайт: btime.com.ua/

Оксана Гринь

Прошла путь от специалиста отдела кадров до руководителя кадровой службы. Посвятила вопросам управления и развития персонала более 7 лет. Обладаю опытом обучения и развития руководителей производственной сферы.

Конкурентное преимущество:

Опыт работы на предприятиях ООО «МЕТИНВЕСТ ХОЛДИНГ» на руководящих позициях. Разработка и внедрение на предприятиях группы проектов по мотивации персонала, разработке KPI, бережливому производству и развитию персонала. Сертифицированный бизнес-тренер.



Знаковые проекты:

- Соорганизатор и спикер HR MOST Online-конференции для HR и бизнеса.
- Создана кадровая служба вновь образованного предприятия с нуля.
- Проведено 300 + тренингов для руководителей разных уровней.
- Разработано и проведено 11 вебинаров для HR.
- Проведено 24 + аудита системы KPI.
- Разработан и проведен тренинг для ТОП-менеджмента и операционного резерва «Цель. Процесс непрерывного совершенствования (по мотивам Э. Голдратта)»
- Разработано и проведено обучение для руководителей по теме "Подготовка кадрового резерва"
- Разработаны визуализированные материалы для вновь принятых сотрудников.
- Разработана карта индивидуального и карьерного развития.
- Внедрен подход ассесмент-центра.

Зоны экспертизы:

- Подготовка и проведение бизнес-презентаций и разработка мероприятий по повышению результативности бизнес-презентаций.
- Эффективное проведение собраний и межличностная коммуникация, разработка мероприятий по взаимодействию с персоналом.
- Аудит и апгрейд HR-процессов.
- Внедрение инструментов бережливого производства.
- Разработка тренингов, вебинаров и проведение обучения.
- Разработка и ведение консалтинговых проектов.
- Стратегические бизнес-сессии.
- Коучинг.

Портфель тренинговых программ:

Личная эффективность:

- Эффективное проведение собраний и совещаний
- Подготовка и проведение бизнес-презентаций
- Публичные выступления
- Мастерство коммуникаций и разрешение конфликтов
- Тайм-менеджмент и делегирование

Менеджмент и лидерство:

- OKR (основы целеполагания) и формирование системы KPI
- Управление задачами и персоналом
- Недирективное влияние
- Управление сложными сотрудниками
- Развитие персонала в стиле коучинг
- Стратегическая бизнес-сессия

Непрерывное совершенствование:

- Философия и инструменты бережливого производства
- Теория ограничений системы по мотивам Э. Голдратта

HR:

- Рекрутмент
- Мотивация персонала
- Развитие и обучение
- Внутренние коммуникации

Ігор Снітківкер – Директор консалтингової компанії "Укр експорт сервіс", керівник Комітету підтримки експорту Дніпропетровської ТПП, експерт USAID та JICA. Консультант ЄБРР. Практичний досвід експорту більше 25 років в якості керівника і співвласника.
Детальніше: <http://cci.dp.ua/komitet.html>

Тема: **Практика побудови експорту українських товарів**

Практичний досвід побудови системного експорту, виведення українських товарів і послуг на зовнішні ринки, організація експорту з нуля, робота з понад 40 ринків, створення і виведення на експорт інноваційних продуктів, експортний маркетинг і багато іншого.

Юрий Сухомуд

Кандидат технических наук по специальности «Вентиляция, освещение и теплогасоснабжение», директор ООО «Титан Теплоэнерго», специалист по проведению энергорасчетов и планирования мероприятий по энергосбережению, опыт работы - 19 лет.



Образование:

- Киевская Академия Жилищно-коммунального хозяйства Украины, г. Киев (2001-2003). Специализация – инженер теплогасоснабжения и вентиляции
- Аспирантура в Приднепровской Государственной Академии Строительства и Архитектуры - г. Днепр (2011 - 2015). Специализация – вентиляция, освещение и теплогасоснабжение

Опыт работы:

- ОКП «Днепротеплоэнерго» инженер по ОТ (сентябрь 2000 - сентябрь 2003 г.)
- ООО «Киссан» гол. Инженер (октябрь 2004 - декабрь 2006)
- ООО «Титан Плюс» зам. директора (2006 - 2010), директор (2010 - 2016)
- ООО «Титан Теплоэнерго» директор, владелец (с 2017 г.).

Примеры выполненных работ:

- ПАО «Черкасский автобус» – выполнение работы по исследованию газоиспользующего оборудования теплогенераторов ТГ-200 в количестве 12 шт.
- работы по технической оценке комплекта документации имеющей отношение к спорному вопросу по результатам измерения объема газа между АТ «Черкасский автобус» и ОАО «Черкасыгаз», результат – выигранное судебное дело
- проведение внеочередного технического обследования подземных газопроводов высокого давления ООО «Интерпайп Нико Тьюб» г. Никополь от ГРС города к ГРС завода: Ду350 длиной 3132 м. и Ду250 длиной 3098 м. с целью определения фактического расположения газопроводов, состояние сооружений и оборудования на них, состояние изоляционного покрытия газопроводов.
- проектирование и монтаж системы инфракрасного обогрева рабочей площадки литейного цеха Никопольского завода технологической оснастки в г. Никополе.
- отчет об энергоэффективности ЧАО «Интерпайп Нижнеднепровский трубный завод» ТПЦ-4 и ТПЦ-5.
- расчёт объемов потребления пара производственным оборудованием ЧАО «Интерпайп Нижнеднепровский трубный завод» с целью определения конфигурации оборудования во время реализации инвестиционного проекта. Экономия газа – 2,1 млн грн в год.

Область компетенции:

- проведение расчетов энергопотребления, тепловой нагрузки
- анализ энергопотребления
- рекомендации по подбору энергетического оборудования, схемы тепло- и водо- снабжения
- рекомендации по оптимизации затрат на энергоресурсы
- проектирование и строительство объектов жилищно-коммунального хозяйства, торгово-развлекательных комплексов (инженерных систем газопровода, водопровода, канализации, вентиляции и отопления)
- участие в инвестиционных программах с целью производства (в т.ч. на автономных и модульных котельных) и продажи тепловой энергии потребителям (промышленные предприятия, социальная сфера и т.д.).

Контакты: 067-566-60-90 e-mail: Y.Suhomud@ukr.net