



Вальчук Виктор Васильевич

**Резюме
бизнес-тренера
и консультанта**

1

Фокус внимания на главном



*«Работая с клиентами из разных отраслей экономики, я часто вижу, что **главным препятствием в их бизнесе является отсутствие фокуса внимания на главном.***

Обидно наблюдать это из года в год, зная, что для перехода от локальных улучшений к фокусу внимания на главном требуется всего 3-6 месяцев.

Мы верим, что чем больше компаний освоит такой подход, чем больших результатов они будут добиваться, тем здоровее будет наша экономика и выше качество нашей жизни.»

A handwritten signature in blue ink, consisting of stylized, cursive letters that appear to be 'А. С. С.'.



3

70

**стратегических
сессий**

2600

**обученных
ТОС**

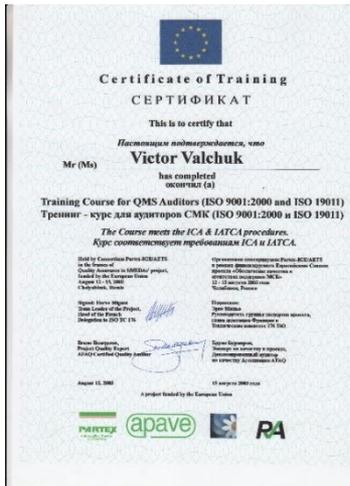
30-40%

**рост продаж в первый год
после стратегической сессии**

- К.ф.-м.н., директор ООО «АРБ-Консалтинг».
- Бизнес-тренер и консультант по системам управления, развитию производственных систем, маркетингу
- 20 лет стажа в проведении тренингов и управленческом консультировании
- Основатель экосистемы tocreople.com — 7 000 участников
- «Консультант, которому мы доверяем» по мнению сообщества LeanZona.ru
- Спикер 10 российских и международных конференций
- Автор 20 статей в области управления и мотивации

4 Сертификаты

- AFAQ, Франция – Аудитор системы менеджмента качества, 2003
- Международная организация TOCICO – сертифицированный практик по Теории ограничений систем:
 - «Основы теории ограничений», 2011
 - «Мыслительные процессы», 2013
 - «Управление цепью поставок», 2014
 - «Управление проектами», 2015
 - «Финансы и Показатели», 2016



4 Тематика семинаров



- Фокусировка на главном
- Системный подход. Теория ограничений
- Принятие управленческих решений по развитию бизнеса
- Разрешение конфликтов и принятие решений
- Управление изменениями в бизнесе
- Управление производством (операциями)
- Управление запасами в цепи поставок
- Финансовые решения на основе учета прохода
- Разработка предложения ценности для рынка
- Управление проектами по критической цепи и *SCRUM*
- Построение условий для настоящей мотивации и вовлечения
- Постановка работы в самоуправляющихся командах (Agile, холократия)
- Стратегическая сессия

7

Развитие бизнеса клиентов



ОАО «Мечел». Стратегическая сессия. Семинары-тренинги для руководителей Управлений и цехов, кадрового резерва «Управление предприятием на принципах Теории ограничений систем». **Результат: Решение задачи по выводу в ремонт печей.**



Крестьянское хозяйство Волкова (Кемерово). Крупный производитель мясной, колбасной продукции. 3 стратегические сессии (2013-2019 гг). Нахождение фактора, ограничивающего возможность предприятия увеличивать прибыль. Разработка предложения ценности и решения по управлению поставками, разработка предложения ценности метода его продаж. **Результат: 30% рост продаж.**



ООО «Модерн Гласс». Один из ведущих производителей архитектурного (закаленного, ламинированного) стекла: Проведение стратегической сессии с проведением полного анализа предприятия, выявление корневой проблемы и разработки плана преобразований. Внедрена новая система приоритетов на производстве. **Результат: повышение прозрачности управления.**



ООО «ЭРГИС Групп» (Москва). Стратегическая сессия. Анализ ситуации системы закупки и дистрибуции, разработка предложения ценности для клиентов и поставщиков компании. Изменение схем работы, вывод предприятия на новые рынки.
Результат: 40% рост продаж два года подряд.



ООО «Заряд». Первый в РФ завод по выпуску клюшек для КХЛ, г. Набережные Челны. Разработка стратегии: исследование рынка, определение целевой аудитории проекта, разработка предложения ценности, разработка методики продаж и речевых модулей, построение финансовой модели, разработка маркетинговой стратегии, выбор каналов продвижения.
Результат: Уверенный выход на рынок.

И другие, среди которых:



8

Выполненные проекты

Управление бизнесом:

- Машиностроение (27 проектов)
- Оптовая торговля (15 проектов)
- Пищевая и легкая промышленность (7 проектов)
- Сфера услуг (6 проектов)
- Энергетика (3 проекта)

Более подробно эти проекты в следующих разделах.

Управление качеством:

Разработка и внедрение системы менеджмента качества в соответствии с Международным стандартом ISO 9001:2000 на предприятиях:

- ООО «Оптик-центр»
- ООО «Лаборатория Катрин»
- ЗАО «Муром»
- ООО «Геотехнология»
- ЗАО «Южноуральская изоляторная компания»
- ООО «ЮжУралпак»
- «Зиеглера Машинбуве» (г. Даугавпилс, Латвия)

Управление маркетингом:

- Более 350 маркетинговых исследований рынков в РФ.
- Написание более 100 бизнес-планов предприятий различных отраслей.
- Исследование состояния бизнеса и выработка рекомендаций по его развитию.
- Консультационное сопровождение предприятий.
- Консультационное сопровождение бизнес-проектов слушателей курсов Школы бизнеса «Управляй будущим».

Проекты в машиностроении

АО «Копейский машиностроительный завод» – семинары-тренинги для руководителей Управлений и цехов по темам «Управление производством на основе Теории ограничений систем», «Управление проектами на основе Теории ограничений систем», «Управление изменениями на основе Теории ограничений» - 2017-2018 гг.

ООО «Производственное объединение «Электромашина», Санкт-Петербург – проведение аудита и полного анализа деятельности предприятия, нахождение корневой проблемы и путей решения. Февраль 2018 г.

ПАО «Челябинский трубопрокатный завод» – проведение семинара-практикума «Управление производством на основе Теории ограничений», март 2018 г.

ООО «Электротехнический завод «Вектор» (Воткинск) – проведение аудита и полного анализа деятельности предприятия, нахождение корневой проблемы и путей решения. Апрель, 2018 г.

ООО «Челябинский завод мобильных энергоустановок и конструкций» – проведение семинара-практикума «Управление производством на основе Теории ограничений», май 2018

ООО «Годовалов» – проведение семинаров по темам «Управленческие решения на основе финансовых показателей

ТОС», Разработка предложения ценности, обеспечивающего конкурентное преимущество без скидок и демпинга». 2017 г.

ООО «Шлеммер Рус» - проведение семинара по управлению проектами по методу критической цепи, 2016 год.

АО «Уральский компрессорный завод» – анализ текущей деятельности предприятия и стратегическая сессия по разработке плана преобразований компании. 2019 г.

ОАО «СКБ «Турбина», г. Челябинск – разработчик и производитель малогабаритных газотурбинных двигателей (ГТД) и многофункциональных газотурбинных энергоагрегатов (ГТА) для объектов бронетанковой техники, ракетно-артиллерийского вооружения и других видов военной техники наземного базирования. Полный анализ предприятия на основе мыслительных инструментов ТОС, нахождение корневой проблемы и разработка плана преобразований. 2014 г.

ООО «Техно - ТТ», г. Старая Купавна (Мск. Обл.) – проведение аудита и полного анализа деятельности предприятия, проведение стратегической сессии и нахождение корневой проблемы и путей решения. 2019 г.

ОАО «Златоустовский часовой завод» – работа по снижению себестоимости (построение потоков создания ценности, исключение потерь).

ЗАО «ЭЛКАМ-нефтемаш» – принятие управленческих решений на основе инструментов ТОС. 2015 г.

ОАО «Казанский вертолетный завод», г. Казань – предприятие выпускает современные модификации гражданских и военных вертолетов серии Ми-8/17, также разработало и выпускает легкий вертолет «Ансат». Проведение стратегической сессии с проведением полного анализа предприятия (построение дерева текущей реальности), выявление корневой проблемы и разработки плана преобразований. 2014 года.

СВФ «Северо-Запад». Принятие управленческих решений на основе инструментов ТОС. 2015 г.

ОАО РЖД (Подразделение ЮУЖД) – Реализация программы «Школа резерва начальника дороги»: повышение профессиональной компетентности молодых специалистов, овладение современными, эффективными технологиями, методиками и практическими инструментами управления на основе принципов системы менеджмента качества, бережливого производства, теории ограничения систем, управления человеческими ресурсами, формирование навыка управления проектами, знакомство с моделью финансового планирования.

ООО «Машзавод ПРОМВИС», г. Челябинск – проведение аудита и полного анализа деятельности предприятия, нахождение корневой проблемы и путей решения.

ОАО «Магнезит» – Анализ ситуации на производстве с помощью построения Дерева текущей реальности и диаграммы разрешения конфликтов.

ЗАО «Муром», г. Муром – внедрение Бережливого производства, поиск и ликвидация потерь в бизнес-процессах, решение проблемы производства продукции вне заказа, формирование Группы развития производственной системы. Проведение стратегической сессии «Совершенствование деятельности предприятия на основе принципов Теории ограничений систем»: полный анализ предприятия с построением дерева текущей реальности, выявление корневой проблемы и разработки плана преобразований. Февраль 2015 г.

ООО «ТК «Световые Технологии» – лидирующий производитель светотехнической продукции в России. Управление производством на основе Теории ограничений систем. Полный анализ предприятия. Нахождение фактора, ограничивающего возможность предприятия увеличивать прибыль, с помощью инструментов ТОС. Выявление нежелательных явлений. Нахождение корневой причины (ограничения). Построение дерева текущей реальности с применением инструментов ТОС. Нахождение решения. Рекомендации по развитию бизнеса.

ООО «ЦФ КАМА», г. Набережные Челны – предприятие ОАО «Камаз», производитель коробок передач к автомобилям Камаз, Ман. Управление производством на основе Теории ограничений систем. Полный анализ предприятия. Нахождение фактора, ограничивающего возможность предприятия увеличивать прибыль, с помощью инструментов ТОС. Полный анализ предприятия. Выявление нежелательных явлений. Нахождение корневой причины (ограничения). Построение дерева текущей реальности. Нахождение решения. Рекомендации по развитию компании.

ООО «Нефть-Сервис», г. Челябинск – разработка плана преобразований, позволяющего стабилизировать бизнес-процессы компании и эффективно управлять цепью поставок (распределением товаров и запасов); обучение сотрудников компании управлению запасами по методу "Пополнение по Теории ограничений".

ОАО «Конструктуралкомплект» – крупный производитель металлоконструкций. Управление производством на основе Теории ограничений систем. Полный анализ предприятия. Нахождение фактора, ограничивающего возможность предприятия увеличивать прибыль, с помощью инструментов ТОС. Выявление нежелательных явлений. Нахождение корневой причины (ограничения). Построение дерева текущей реальности с применением инструментов ТОС. Нахождение решения. Рекомендации по развитию бизнеса.

ООО ПК «Ходовые системы» – производитель ходовой части трактора. Управление производством на основе Теории ограничений систем. Полный анализ предприятия. Нахождение фактора, ограничивающего возможность предприятия увеличивать прибыль, с помощью инструментов ТОС. Выявление нежелательных явлений. Нахождение корневой причины (ограничения). Построение дерева текущей реальности. Нахождение решения. Моделирование линии по производству гусениц с использованием инструментов ТОС. Рекомендации по развитию компании.

ООО «ЧелябинскСпецГражданСтрой» – производство шаровых кранов (водоснабжение, нефтянка и д.р.). Управление производством на основе Теории ограничений систем. Нахождение фактора, ограничивающего возможность предприятия увеличивать прибыль, с помощью инструментов Теории ограничений систем. Полный анализ предприятия (снабжение, производство и т.д.) Выявление нежелательных явлений. Нахождение корневой причины (ограничения). Построение дерева существующей и будущей реальности с применением инструментов ТОС. Рекомендации по развитию бизнеса.

Проекты в сфере услуг

ООО «НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ЦЕНТР

«ВНУТРИТРУБНАЯ ДИАГНОСТИКА» - проведение аудита и полного анализа деятельности предприятия, нахождение корневой проблемы и путей решения; проведение сессии стратегического планирования, разработка плана преобразования. Консалтинговое сопровождение по внедрению плана преобразования. Внедрение программного обеспечения для управления проектами по методу критической цепи. 2018 год.

АО «Металл-база», Челябинск – анализ текущей деятельности предприятия и стратегическая сессия по разработке плана преобразований компании и предложения ценности – декабрь 2017 г. – март 2018 г.

ООО «Газинформсервис» - проведение семинара по управлению проектами по методу критической цепи, февраль 2016 года, апрель 2017 года

НТЦ «Геотехнологии» - разработка предложения ценности. Июнь 2015 г.

АО Акмолинская областная дирекция телекоммуникаций – разработка плана преобразований, позволяющего добиться повышения основных результатов деятельности предприятия - сокращения сроков выполнения проектов, повышение надежности, снижение затрат для Заказчика.

Типография «Ситипринт», Москва. Внедрение решения по управлению производством. Увеличение производительности в 2 раза. Проведение диагностики и стратегической сессии. Разработка решения по внедрению командных методов работы, изменению мотивации персонала, 2016 - 2019 год.

ООО «Восток - медиа» г. Москва, наружная реклама

Проведение диагностики и стратегической сессии. Внедрение командных методов работы, внедрение инструментов Канбан, OKR. 2019 год.

ООО «Доктор Лайт» г. Киров Проведение семинаров по системному управлению, по управлению операционной деятельностью, управлению проектами, по принятию управленческих решений. Проведение стратегической сессии. 2020 г. Разработка предложения ценности 2021 г.

Регби – клуб ЦСКА. Г. Москва Проведение диагностики, разработка плана развития. 2020 год.

«ЛВР аутсорсинг» г. Санкт – Петербург. Клиниговые услуги.

Проведение стратегической сессии, нахождение корневой проблемы, построение плана развития. 2021 г.

Проекты в легкой и пищевой промышленности

ООО «Управляющая компания «Традиции питания» тм «Сибирские блины» (г.Кемерово) - консалтинговое сопровождение в разработке рекомендаций по улучшению деятельности организации. 2017-2018 гг.

ООО «Арсинг-спецодежда» – оказание услуг по разработке системы управления закупом и дистрибуцией товара в соответствии с подходом теории ограничений. 2015 г.

ООО «Аромагрупп» – производитель парфюмерной воды. Анализ текущей ситуации по выявлению ограничений и возможных корневых проблем отдела продаж на основе инструментов теории ограничений. Рекомендации по совершенствованию деятельности отдела. Разработка предложения ценности и решения по управлению поставками. Сегментирование потребительского рынка. Обучение продажам предложения ценности. 2013-2014 гг.

ООО ТПК «Варна» – анализ деятельности предприятия.

ООО «Фабрика Южуралкартон» – проведение аудита и полного анализа деятельности предприятия, нахождение корневой проблемы и путей решения. 2013 г.

ЗАО «ЮжУралПак» – «Сессия стратегического планирования», выявление корневых причин,

препятствующих эффективному взаимодействию между сотрудниками и подразделениями по достижению плановых показателей. Разработка решений и моделирование влияния изменений на результаты деятельности компании в будущем. Семинар-практикум «Принятие решений и разрешение конфликтов на основе инструментов ТОС». 2015 г.

ООО «Воронежский комбинат общественного питания» – Проведение диагностического аудита и анализ системы менеджмента качества предприятия Заказчика, её оценка на соответствие требованиям международного стандарта ISO 9001:2008; Сопровождение при внедрении «Плана мероприятий по внедрению СМК» с учетом требований стандарта ISO 9001:2008; Сопровождение Заказчика при сертификационном аудите.

ООО «Пир-Пак», г. Москва – анализ ситуации в производстве, закупе, дистрибуции и продажах с помощью дерева текущей реальности и диаграммы разрешения конфликтов. Выявление корневой проблемы, связанной с продажами.

Проекты в сфере торговли

ООО «Милавица Мос» – сессия стратегического планирования. Разработка предложения ценности. Программное обеспечение для управления закупом и дистрибуцией. Маркетинговое сопровождение. 2015-2018гг.

ООО «Готти», г. Новосибирск – проведение анализа деятельности предприятия, сессии стратегического планирования. Разработка детального плана преобразований. Март-апрель 2018 года.

Сеть магазинов «Партнёр», г. Новосибирск – проведение стратегической сессии: полный анализ системы закупки и дистрибуции с помощью дерева текущей реальности и диаграмм разрешения конфликтов, выявление корневой проблемы, разработка плана преобразований. Март 2015 г.

Сеть магазинов «Автомаркет ZIP» – проведение сессии стратегического планирования, разработка решений по увеличению эффективности управления, разработка плана преобразований. Сопровождение внедрения плана преобразований, адаптация решения по управлению дистрибуцией на основе Теории ограничений с учетом особенностей компании. 2015 г.

ООО «Косметичка» (г. Челябинск) - консалтинговое сопровождение по разработке детального плана, направленного на улучшение деятельности организации. 2017 г.

Компания «Технобум», г. Челябинск – семинары-практикумы «Управление запасами и дистрибуцией товара», «Управление продажами на основе ТОС», реорганизация работы основного склада, изменение схема работы склада и взаимодействия с сетью своих розничных магазинов.

Компания «Ультроника» г. Челябинск и Челябинская область – Консультационное сопровождение по внедрению решения ТОС для управления закупом и дистрибуцией.

ООО «Северная Звезда – Медэкспорт», г. Омск – крупный региональным дистрибьютор фармацевтических товаров. Обучение персонала проведению стратегической сессии с использованием мыслительных инструментов ТОС. Обучение проведено на основе деятельности предприятия. В результате проведен анализ деятельности, построено дерево текущей реальности, диаграммы разрешения конфликтов, дерево будущей реальности и разработан план преобразований.

ООО «Янус»: проведение аудита и полного анализа деятельности предприятия, нахождение корневой проблемы и путей решения.

9 Публикации



[Диагностика организации](#)

[Как заставить стратегическую сессию работать?](#)

[Разработка и реализация действенной стратегии](#)

[Сфокусированный процесс непрерывного улучшения бизнеса](#)

[Сдельная оплата труда – враг №1 повышения производительности](#)

[Как увеличить прибыль девелопера в эпоху escrow-счетов](#)

[Тонкая структура спиральной динамики организационного развития](#)

[Как определяет управление рисками ISO 9001](#)

[Интегрированная труба продаж: больше, чем воронка](#)

[Потерянная потеря](#)

[QRM и ТОС для управления производством](#)

[Анализ предприятия с использованием инструментов ТОС: производство «мелкой» и «средней» серии](#)

[Отмена конкуренции – залог экономического роста?](#)

[Пересмотрите свои показатели](#)

[Пора отказаться от сдельной оплаты труда](#)

Выступления на конференциях

- **2021, июль, Боровичи, Новгородской области.** Конференция «Лин без галстуков». «Трансформация компании вопреки...»
- **2021, май, Деловая программа на Выставке «Металлообработка», Москва «Индустрия 4.0»** «Почему культура съест вашу цифровую трансформацию на завтрак»
- **2021, июнь, TOCICO International Conference.** Five Focusing Steps of Any Business Transformation.
- **2020. KnowledgeKonf2020** Создание знаний в организации, обеспечивающих конкурентоспособность
- **2019, июль, Окуловка, Новгородской области.** Конференция «Лин без галстуков». «Где Лин, ТОС, СМК и где Россия».
- **2018, Санкт - Петербург,** Разработка «предложения мафии» для рынка
- **2018, июль, Нижний Новгород,** Устранение порочных убеждений из бизнеса
- **2017, октябрь, Санкт-Петербург.** Конференция Software Engineering Conference Russia, доклад « Как делать частую поставку нескольким клиентам, выполнение проектов в мультипроектной среде».
- **2017, сентябрь, Казань.** Форум малого и среднего предпринимательства «Взгляд в будущее».
- **2017, июль, Берлин, Германия.** TOCICO International Conference.
- **2017, май, Санкт-Петербург.** Международная конференция «Жизнеспособная Система Управления Viable Management System в Интеграция подходов Теории ограничений и других методологий».
- **2017, март, Ижевск.** III международная лин-конференция «РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В БЕРЕЖЛИВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ: ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ».

- **2016, апрель, Пермь.** ТОС и QRM для управления производством. Вторая Всероссийская Конференция «Быстро реагирующее производство» (QRM).
- **2015, апрель, Геленджик.** «Пример реализации принципа вытягивающей дистрибуции товара». Лин-саммит «Бережливость против кризиса».
- **2016, октябрь, Новосибирск.** Совершенствование деятельности пищевого производства на основе теории ограничений. III Сибирская конференция SGS: Управление пищевой безопасностью и качеством: обмен опытом и лучшими практиками.
- **2016, март, Ижевск.** Сотрудничество персонала, как одна из основных задач в Лин и ТОС. Пути осуществления. II Международная научно-практическая лин-конференция «Мотивация и лидерство в бережливых организациях».
- **2015, июнь, Кемерово.** "Вопросы сотрудничества и теория ограничений". Лин без галстуков – сибирское лето.
- **2015, февраль, В.Пышма.** «Сложная экономическая ситуация – время ре-Старта подходов управления» Конференция «HR-СТРАТЕГИИ НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ: СЛУЖБА ПЕРСОНАЛА КАК ИНСТРУМЕНТ РЕШЕНИЯ», Университет УГМК.
- **2014, июнь, Екатеринбург.** «Как избежать сопротивления переменам: технология работы с персоналом при внедрении изменений в компании». HR практика 2014: Мотивация и вовлеченность персонала.
- **2013, ноябрь, Рязань.** "Совершенствуете производство? Начните с поставок продукции!" Лин без галстуков.

11

Технология и методика постоянно оттачивается в течение 10 лет



В основе подхода, обеспечивающего фокусировку на главном, лежит теория ограничений (ТОС), созданная Э. Голдраттом. Логические инструменты ТОС позволяют любой компании перейти на путь осознанного развития, выявления и преодоления корневых проблем, достижения значительных результатов. ТОС применяют:



Мое ноу-хау заключается в развитии использования ТОС при рассмотрении вопросов мотивации, вовлечения и сотрудничества. Для таких случаев мною дополнительно используются подходы Agile.

Это позволяет находить лучшие решения в любых отраслях. Такой подход был представлен мной на международной конференции ТОСICO в 2017 году в Берлине.

12

Постоянное совершенствование



- С 2008 года обучался в Goldratt School у таких признанных в мире специалистов, как Шрагенхайм, Коэн, Бернар, Гилани, Баптиста, Хептинсталь, Гупта.
- Участвовал в пяти международных конференциях TOCICO.
- Прослушал 740 часов различных семинаров и презентаций.
- С 2011 года являюсь членом международной ассоциации TOCICO.
- Являюсь единственным в России специалистом, сертифицированным TOCICO по четырем направлениям сертификации ТОС:
 - мыслительные процессы
 - цепи поставок (включая производственные)
 - финансы и показатели
 - управление проектами

Интегрированная труба продаж



Авторская разработка, представляющая из себя целостный подход к маркетингу и продажам. Включает не только каналы привлечения клиентов, работу отдела продаж, маркетинга и рекламы, но и операционную деятельность компании, правила и убеждения и предложение ценности. Подход позволяет при развитии маркетинга компании сфокусироваться на элементе трубы продаж, дающим наибольший эффект на вложенные средства. В ряде случаев даже нет необходимости вкладывать средства. [«Интегрированная труба продаж: больше, чем воронка»](#) Подход используется АРБ – консалтинг в качестве предложения ценности для рынка.



**Вальчук
Виктор Васильевич**

**Позвоните мне, чтобы
обсудить сотрудничество**

+7 (922) 6340-647

vvalchuk@yandex.ru
www.a-r-b.ru

Вступайте в наше сообщество:

www.tocpeople.com
www.facebook.com/teorija.ogranichenij/notifications/