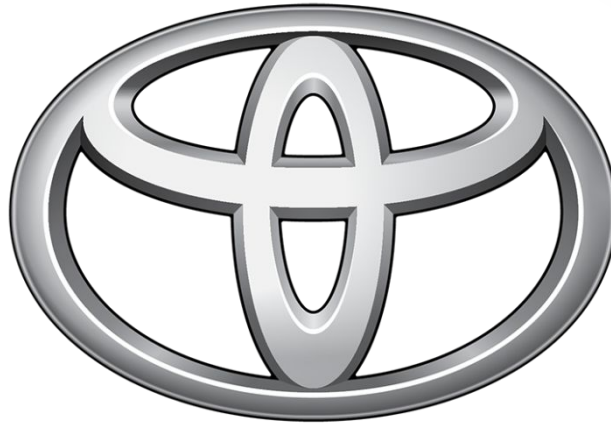


Кайдзен



Постоянное совершенствование

Кайдзен в производстве



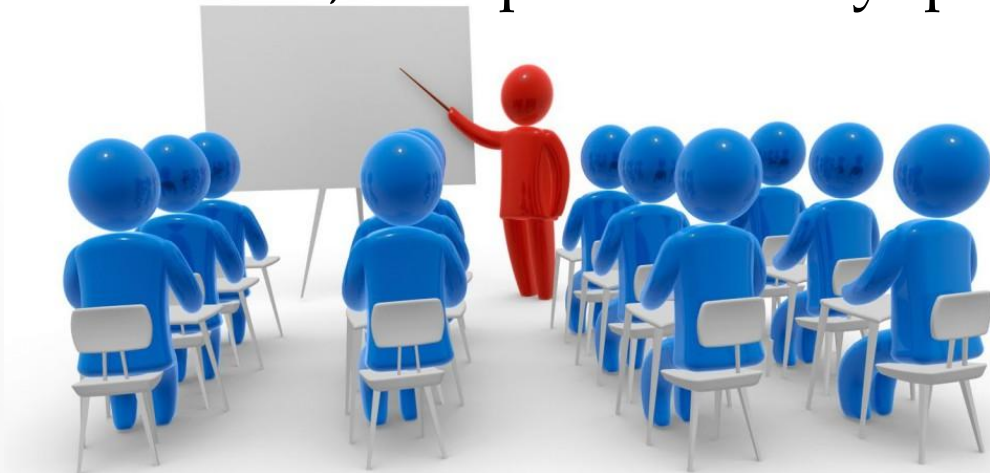
TOYOTA

История кайдзен началась после Второй мировой войны, когда «Toyota» впервые внедрила цикл качества в производственный процесс. На это частично повлияли гуру американского бизнеса и менеджмента, которые тогда консультировали и работали в Японии.

В то время страна восходящего солнца переживала нелегкие времена, ее товары считались низкосортными и не были востребованными, но через несколько десятилетий ситуация изменилась кардинально. И многие считают, что причина именно во внедрении кайдзен.

Улучшать каждый процесс постепенно

Бизнес состоит из разных процессов: производство, бухгалтерия, сервис, отношения с поставщиками. В этом деле нет мелочей, поэтому улучшать необходимо все. Для того чтобы улучшить процесс, для начала нужно понять из скольких этапов он состоит. Затем необходимо проанализировать каждый из них и выявить те, которые можно убрать.



Открыто обсуждать проблемы

Улучшения невозможны без поиска решений. Проблемы есть всегда, поэтому необходимо не скрывать их, а выносить на обсуждение, чем занимаются в кружках качества.



Принимать идеи от сотрудников

Сотрудники — самая большая ценность. Персонал должен быть заинтересован в том, чтобы придумывать улучшения. Но даже сегодня часто это не так. Работники приходят в офис или на завод утром и уходят вечером, эмоционально не вовлекаясь в дела компании, в которой работают.

Поэтому важно создать такую систему, при которой каждый сможет предложить улучшение, даже самое маленькое. При чем не просто предложить, но и получить возможность его реализовать и распространить по всей компании. И получить за это вознаграждение.



Исправлять то, что не работает

Очевидный принцип, которого придерживаются далеко не все. Если подумать, то вы сами наверняка знаете такие случаи, когда на работе или где-либо еще что-то сломалось или работает не так, но никому нет до этого дела. В результате время идет, вы учитесь жить с недостатками, но не устранять их.

Три основных правила, следующих из этого принципа:

- Если вы можете вести бизнес без сломанной вещи, выбросьте ее.
- Если не можете — почините.
- Если вещь может работать лучше — усовершенствуйте ее.



Спасибо за внимание!

