

КУПУЙМОРАЗОМ!

Фірма ХХІ століття як керувати якістю у фірмі

Анджей Блікле

Книга „Доктрина якості”

та повна версія презентації

на www.moznainaczej.com.pl

Львів, 19 листопада 2015

Проект фінансується
програмою



Лідер проекту

ifr[®]
INICJATYWA
FIRM RODZINNYCH
łączy my by budować

Український партнер

практика
управління
Рішення,
перевірені
досвідом

Фірми ХХ і ХХІ століття

Атрибут

ХХ століття

ХХІ століття

Дорога до якості

Усунення дефектних продуктів.

Усунення причин дефектів. TQM.

Відношення до працівника

Брак довіри.
Контроль,
винагорода та
покарання.

Довіра. Самоконтроль,
довірча мотивація.

Управління
фінансами

Бюджети, віхи.

Фінансова навігація.

Структура
управління

Ієрархія влади.
Управління та
контроль.

Процеси синхронізації
мережі. Управління
знаннями.

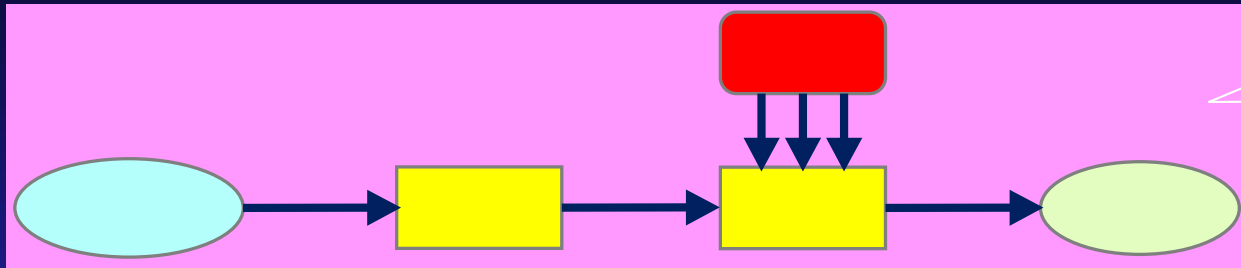
Інструменти
комунікації

Канали комунікацій.
Email, телефон.

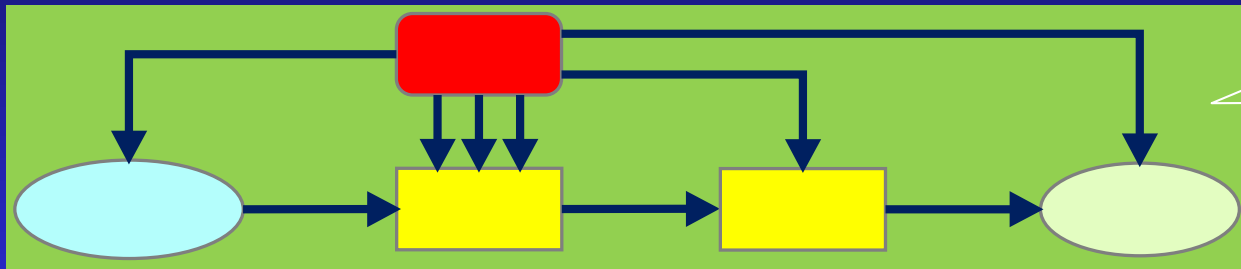
Комунікаційні платформи,
фірма 2.0., мудрість
натовпу.

Шлях ДО ЯКОСТІ

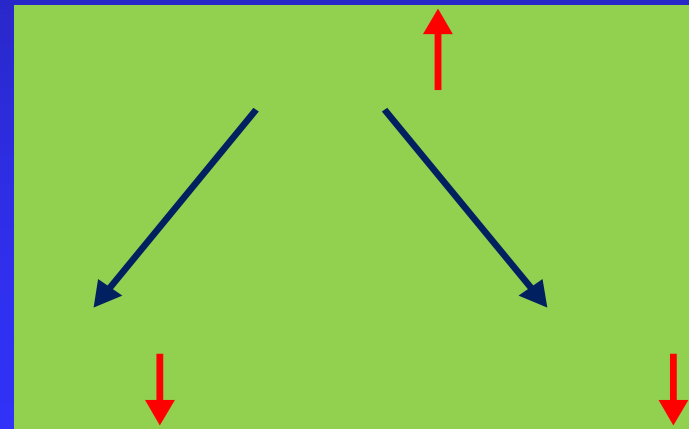
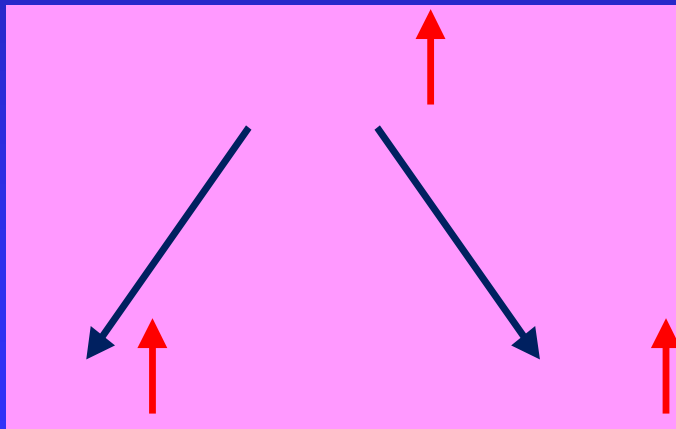
Два шляхи до якості



Типово для
XX століття



XXI століття
TQM



Відношення ДО ЛЮДИНИ

Будь-яка дія людини
виконується для
задоволення своїх
потреб

потреби

Ціннісні потреби

Вартісні потреби

матеріальні потреби

амбіції

насильство

гроші,
речі,
здоров'я,...

гонор,
становище,
звання...

Суспільні потреби

Потреба
радості від дії

Потреба
гідності

кохання,
дружба,
прийняття...

МОЖЛИВІСТЬ
діяти

цінності

партнерство

довіра

Управління фінансами

Ford Motor Co. витрачав щорічно на створення бюджету 1,2 млрд. \$

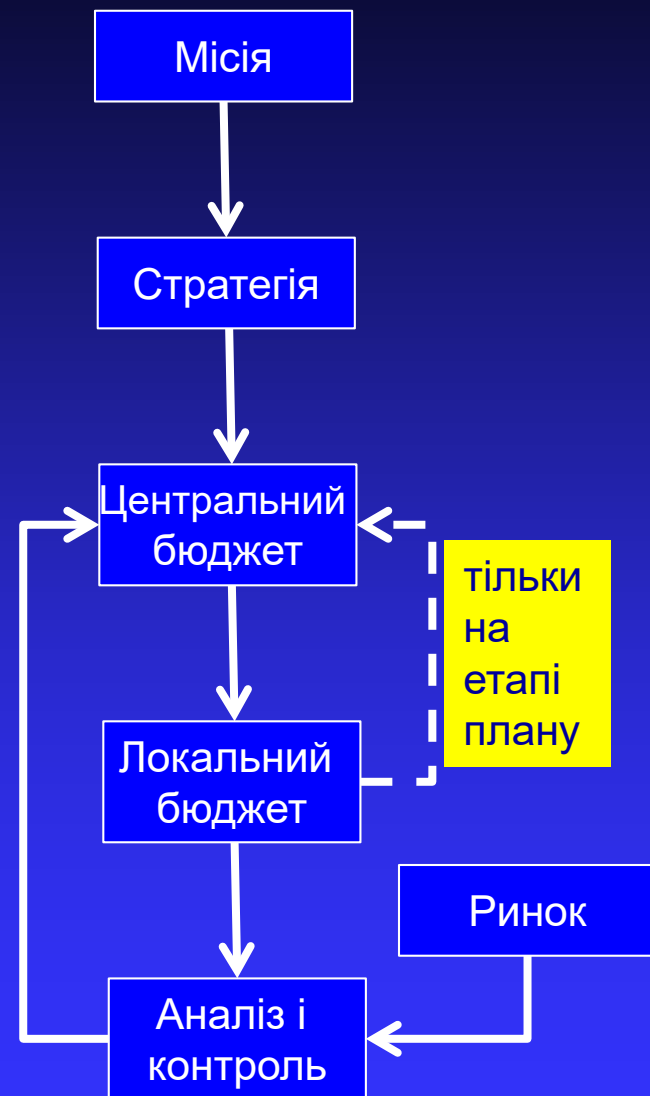
У 1973р. персонал IBM, що займався плануванням досягнув 3.000 осіб, а цикл планування річного бюджету становить 18 місяців.

Майбутнє було передбачуване, тому винагороди менеджменту залежали від бюджету.

Після цього настала енергетична криза і з'явився РС.

Закінчилася передбачувана ера.

Потрібно було знайти альтернативний спосіб планування та управління.



Дві парадигми управління фінансами



Типові засади переговорів стосовно контракту працівника

- Завжди отримуй найнижчі цілі та найбільші бонуси.
- Завжди отримуй більше засобів ніж потрібно; знай що вони тобі зменшать план.
- Не повідомляйте свій прогноз керівництву.
- Ніколи не відважуйтесь на ризик.

Створення бюджету (контракту) є вправою в мінімізації.
Завжди намагається отримати від людей якомога менше,
тому що кожен веде переговори найменшу кількість.

Джек Велч

Типова неетична поведінка через бюджет контакту

- ❑ Можливе перевищення видатків бюджету
 - купуємо дешевше, але гірше
 - знижуємо товарні запаси магазинів нижче норми
 - не оплачуємо рахунки (знаю такий випадок)
- ❑ Витрата зекономлених коштів — потратити все:
 - економія і так пропаде
 - якщо не витратимо – в наступному році отримаємо менший бюджет
- ❑ Реалізація цілей продажу — не висовуйся:
 - Загроза невиконання плану — використовуємо „поштовхи”
 - Загроза перевиконання плану — гальмуємо та тримаємо „підігрітого клієнта”
- ❑ Рентабельність активів ROE і рентабельність інвестицій ROI - пам'ятаємо про знаменник

У 1997 формується міжнародний консорціум досліджень
Beyond Budgeting Round Table

У 2003 він включає в себе більше 60 компаній по всьому світу, в
тому числі :

- AC Nielsen
- Barclays Bank
- British Telecom
- Deutsche Bank
- DHL
- Ernst&Young
- Europejski Bank
Rozwoju
- KPMG Consulting
- PricewaterhouseCo
opers
- Siemens
- Texas Instruments
- UBS
- Valmet Corporation

Джерело:

Jeremy Hope, Robin Fraser,

***Beyond budgeting — How Managers Can Break Free from the Annual
Performance Trap***

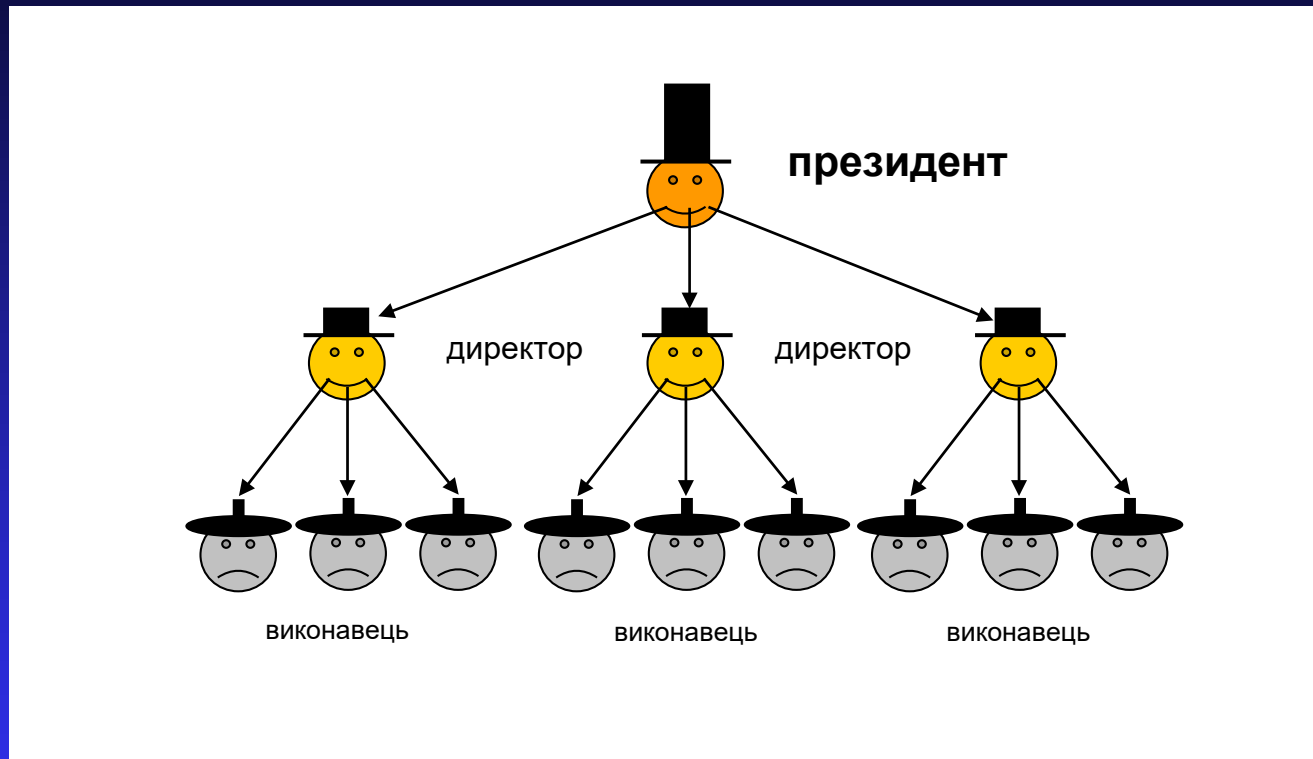
Harvard Business School Press, Boston 2003

Структура управління

Що це ?



Ієрархічна модель управління Фредеріка Тейлора

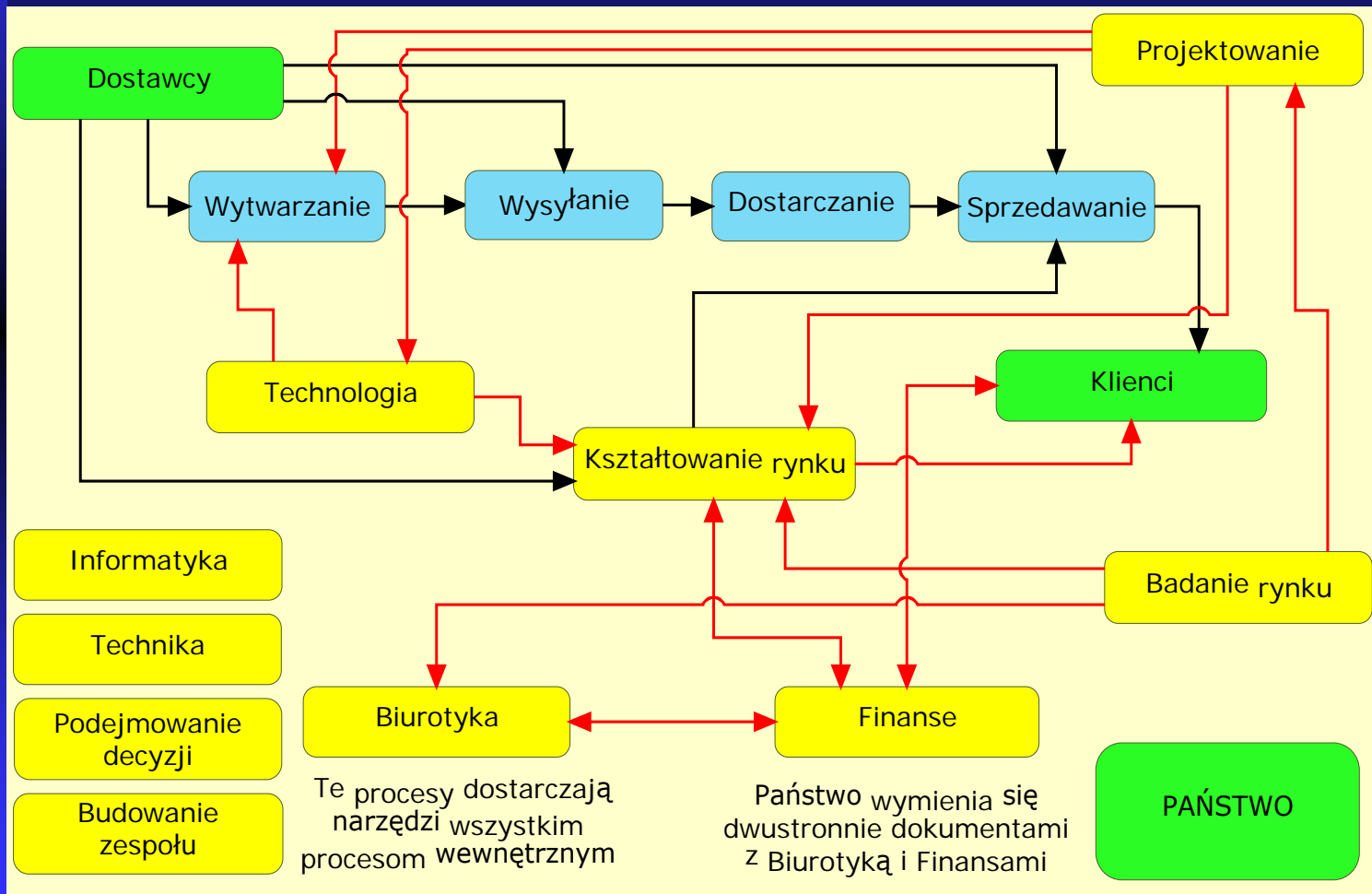


Модель була реалізована за зразком моделі управління армією. Основний зв'язок між компонентами моделі - відносини підпорядкування, а основні види діяльності це віддавати команди і контролювати їх виконання.

Процесна модель Демінга

Управління знаннями та якістю

Синхронізація діяльності: співпраця процесів



Фірма без менеджерів

Harvard Business Review, Грудень 2011

- ❑ Понад 25% помідорів вироблених у США.
- ❑ 400 постійних працівників + 700 сезонних
- ❑ 23 філії,
- ❑ 700 млн. USD річного обороту
- ❑ протягом останніх 20 років ріст понад 10% в рік при галузевому рості >1%
- ❑ компанія без лістингу на біржі,
- ❑ розвиток за рахунок власних коштів

приклад процесного управління



www.morningstarco.com

Ми є командою професіоналів, які проводять діяльність координуючи та узгоджуючи її між собою.

Ми фірма, в якій ніхто нікому не дає завдань.

Не маємо керівництва, ми всі самі є керівництвом.

Дякую
за увагу

КУПУЙМОРАЗОМ!

Інформація про авторські права

Niniejsza prezentacja „Firma XXI wieku” w oryginale w języku polskim jest utworem dostępnym na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa 3.0 Polska. Pewne prawa zastrzeżone na rzecz autora Tomasza Budziaka oraz stowarzyszenia Inicjatywa Firm Rodzinnych. Utwór powstał w ramach programu polskiej współpracy rozwojowej realizowanej za pośrednictwem MSZ RP w roku 2015. Zezwala się na dowolne wykorzystanie utworu, pod warunkiem zachowania ww. informacji, w tym informacji o stosowanej licencji, o posiadaczach praw oraz o programie polskiej współpracy rozwojowej.

Інформація про авторські права (українська версія)

УКРАЇНСЬКА ВЕРСІЯ: Дана презентація “Фірма XXI століття” українською мовою є доступною в Creative Commons Attribution 3.0. Деякі права захищені авторством Томаша Будзяка і Асоціацією ініціативи родинних фірм. Робота була написана в контексті польської програми співробітництва в цілях розвитку, здійснюваної через Міністерство закордонних справ у 2015 році. Дозволяється будь-яке використання твору, згідно з вищевказаними умовами, в тому числі інформації щодо ліцензії, про утримувачів прав та польської програми співробітництва в цілях розвитку.

Проект фінансується
програмою



Лідер проекту



Український партнер

