

МЕТОД КАЙДЗЕН В БИЗНЕСЕ

Кайдзен (с японского «кай» – изменение и «дзен» – к лучшему) – это японская философия или практика, которая фокусируется на непрерывном совершенствовании процессов производства, разработки, вспомогательных бизнес-процессов и управления, а также всех аспектов жизни. Простыми словами, это постоянное улучшение.

Главная цель методики – достучаться до всех умов, участвующих в процессе производства и реализации. Каждый сотрудник должен понимать, что совершенствование его собственной работы – это необходимо и значимо для всего предприятия, и совершенствоваться нужно непрерывно и ежедневно.

Основа метода состоит из пяти ключевых элементов, или пяти «S»: seiri – аккуратность, seiton – системность, seiso – чистота, seiketsu – стандартизирование, shitsuke – дисциплина.

Принципы Кайдзен в бизнесе:

1. Улучшать каждый процесс постепенно.

Бизнес состоит из разных процессов: производство, бухгалтерия, сервис, отношения с поставщиками. В бизнесе нет мелочей, поэтому улучшать необходимо все. В производстве не должно быть ничего лишнего. Рабочие не должны простаивать без дела (но это не значит, что им нужно давать любую работу), а товар должен сразу сбываться.

2. Открыто обсуждать проблемы.

Проблемы есть всегда, поэтому необходимо их выносить на обсуждение. Улучшения невозможны без поиска решений.

3. Избавляться от лишних трат.

Под тратами понимается:

– Движение: на заводе рабочие делают лишние движения, а материал находится слишком далеко.

– Время: каждый процесс на производстве требует времени. Тот, кто сможет его существенно сократить, получит преимущества.

– Дефекты: чем больше дефектов будет выявлено на ранних стадиях, тем больше времени и денег можно будет сэкономить.

– Перепроизводство: товары будут лежать на складах, что приведет к дополнительным тратам.

4. Принимать идеи от сотрудников.

Важно создать такую систему, при которой каждый работник сможет предложить улучшение, даже самое маленькое, получит возможность его реализовать и распространить по всей компании. И получить за это вознаграждение.

5. Исправлять то, что не работает.

Три основных правила, следующих из этого принципа:

– Если вещь сломана – почините, если не можете – выбросьте.

– Если вещь может работать лучше – усовершенствуйте ее.

– Лень и нежелание становиться лучше – качества людей, которым нет места в бизнесе.

6. Быть экономным.

Ошибочно полагать, что быть экономным значит экономить на зарплатах своих работников. Этот способ всячески отвергается в Кайдзен. Достигается экономия мелкими улучшениями во всех сферах.

7. Фокусироваться на клиентах.

Без фокуса на клиенте, повышения качества, снижения цены бизнес будет обречен.

8. Создавать рабочие команды.

Каждый работник должен быть членом рабочей команды и кружка качества, что помогает создать ощущение принадлежности к чему-то большему. Но главное – работники будут воспринимать по умолчанию, что нужно придерживаться высокого качества.

9. Стандартизировать.

Нужно создавать стандарты качества и придерживаться их. Решения возможных проблем должны быть описаны в специальном документе, чтобы к нему мог обратиться любой желающий.

10. Делать выводы, опираясь на факты.

Анализируйте происходящее на основании фактов и достоверной информации.

Яркий пример успешного применения техники Кайдзен – крупнейшая японская корпорация Toyota. В ней эта философия была внедрена после Второй Мировой войны и действует до сих пор. Практика улучшения не только помогла компании удержаться на рынке, но и сделала ее ведущим автопроизводителем мира.

ЛИТЕРАТУРА

1. Система Кайдзен. – [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://blog.molodost.bz/advanced/kaydzen/> — Дата доступа: 30.04.2020.

2. Система Кайдзен в бизнесе. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://zhazhda.biz/base/sistema-kajdzen-v-biznese> — Дата доступа: 30.04.2020.