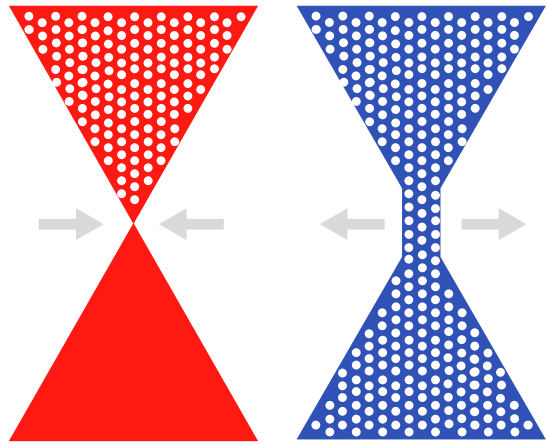


ЧТО ТАКОЕ МЕТОДЫ И ПОДХОДЫ РЕШЕНИЙ ТЕОРИИ ОГРАНИЧЕНИЙ



Золотая триада эффективности TLS:



Теория ограничений
ТОС



Бережливое производство
LEAN

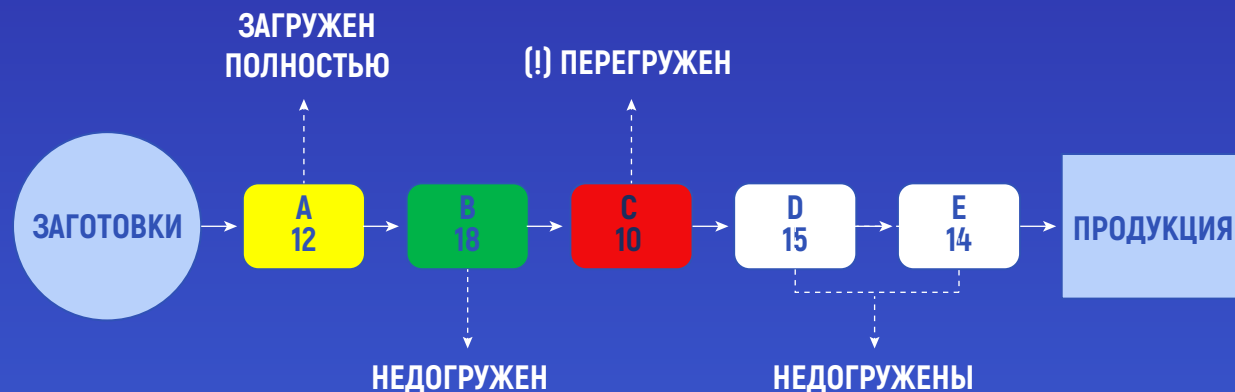
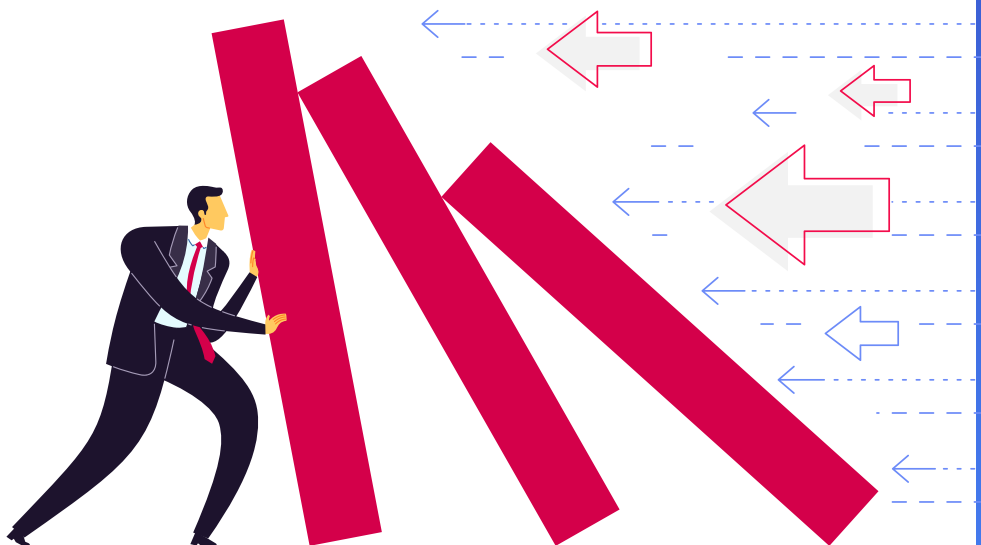


6 сигм
Six Sigma

Это комплекс подходов, которые обеспечивают **значительный рост пропускной способности системы в целом**, **снижение потерь** и **максимально полное использование внутренних ресурсов компании**

Подход классических методов управления

Направлены на повышение эффективности, которое сфокусировано на локальных улучшениях, **упуская из внимания изменения на уровне системы в целом**



Почему именно инструменты и решения Теории ограничений (ТОС)?

Фокус на нахождении нескольких критических факторов или ограничений производственной цепи и направить все усилия именно на их устранение с целью достижения **непрерывного улучшения системы в целом**

Какие проблемы решаются с помощью **подходов ТОС?**

- ✘ Борьба за повышение эффективности оборачивается **большими объемами незавершенного производства**
- ✘ **Заказы не выполняются в срок**, а приоритеты часто меняются
- ✘ **Сырье и компоненты не всегда в наличии**, когда они требуются, требуется срочная поставка
- ✘ Менеджеры по продажам считают, что **срок исполнения заказа слишком большой**
- ✘ Много устаревших или «мертвых» номенклатурных позиций **(неликвидов)**



«Если мы будем продолжать делать то, что мы делали – мы будем получать те же результаты, которые получали до сих пор»

Первый шаг к решению данных проблем

3-х дневный семинар-практикум, который разработан только для менеджеров и руководителей производственных компаний

Какие цели и задачи семинара?

- 1 Получение знаний о решении ТОС в области управления производством под заказ, для наличия и смешанной среде
- 2 Обучение структуре и последовательности инструментов повышающих уровень выполнения заказов в срок с максимальным использованием существующих производственных мощностей



Программа семинара. День 1

- 1 Эффективность и факторы, влияющие на нее. Общие подходы Теории ограничений. Основные понятия и принципы
- 2 Управление сложными системами. Понятие ограничения. Типы ограничений. Пять фокусирующих шагов. Логические деревья
- 3 «Трилистник» инъекции – устраняемые нежелательные явления, желательные явления, негативные ветви

4 Механизм
«Барабан-Буфер-Канат»

5 Показатели ТОС для принятия оперативных решений

6 «Мир затрат» и «Мир прохода». Принятие решений на основании показателей ТОС



Программа семинара. День 2

- 1 Решение для производства. Типы производства. Типы производственного потока
- 2 Типичные нежелательные явления производства «под заказ», причины их возникновения
- 3 Элементы решения для управления проектами, применяемые в производственной среде
- 4 Принципы решения для управления проектами «Критическая цепь»
- 5 Буфер проекта, питающий буфер ресурса. Управление буферами

- 6 Структура решения производства «под заказ» (МТО). Управление буфером производства
- 7 Показатели МТО. Последовательность внедрения решения МТО
- 8 Решение задачи на компьютерном симуляторе



ЖЯ – желаемые явления
НЖЯ – нежелательные явления

Программа семинара. День 3

- 1 Решения для производства в смешанной среде
- 2 Управление запасами сырья, материалов и комплектующих. Последовательность внедрения. Показатели МТА
- 3 Внедрение решения. Шесть слоев сопротивления. Механизмы преодоления
- 4 Обсуждение НЖЯ компании возможных к применению решений. Ответы на вопросы



Ведущий семинара оставляет за собой право изменить последовательность изложения материала для лучшего его усвоения

Автор и ведущий семинара

Дмитрий Егоров

Консультант и управленец. Опыт управленческой деятельности с 1998 года, опыт консалтинговой деятельности с 2006 года.

Соавтор программных продуктов: NetStock.Pro – для управления запасами в цепях поставок, NetOperations – для поддержки принятия решений при управлении производством в смешанной среде, ViPulse – для управления проектами в смешанных средах.

Выполнено более 50 консалтинговых проектов. Автор статей в журналах и ресурсах «Профессия Директор», «Финансовая газета», «The Chief», «Эксперт Северо-Запад», «Система «Финансовый директор» и др.



Теорией ограничений занимается с 2011 года.
Член TOCICO (Theory of Constraints International Certification Organization) с 2015 года, Сертифицированный практик в области решений ТОС для управления цепями поставок (TOCICO Certified Practitioner Supply Chain Logistics сертификат № 141005).

СКОЛЬКО СТОИТ СЕМИНАР- ПРАКТИКУМ

200 000 рублей

Срок 3 дня
Группа 25 чел.

Результаты, которые получили наши клиенты благодаря использованию подходов ТОС

- 1 Сокращаются сроки выполнения заказов на 30-40%
- 2 Снижается себестоимость
- 3 Предприятие может выполнять больше заказов
- 4 Обеспечивается выполнение заказов в срок
- 5 Высвобождаются производственные мощности
- 6 Растет конкурентоспособность предприятия

Данные эффекты достигаются **без дополнительных вложений** в систему извне, за счет использования внутренних резервов, скрытых в системе управления компанией.

Отзывы



ООО «Тиккурила»

Дата 16/06/17

Дмитрию Егорову
Тренеру по теории ограничений

Отзыв о проведенном семинаре «Решения Теории ограничений (ТОС) для управления производством»

В период с 7 по 9 июня ключевые сотрудники дирекции управления цепями поставок участвовали в семинаре «Решения ТОС для управления производством» организованном на территории нашего предприятия. Программа была составлена с учетом наших пожеланий и имела высокий интерес среди слушателей. В ходе семинара мы познакомились с основами ТОС, различие между LEAN и 6 сигма подходами. Мы имели возможность не только прослушать массу полезной информации и примеров из Вашего богатого практического опыта, но и определить на примере одной из позиций, комфортный буфер для удовлетворения сезонного спроса клиентов на основе динамики наших запасов в зависимости от сезона.

По результатам семинара приняли решение пересмотреть точки запасов по критическим позициям, провести переговоры с отделом закупок о принципе поставок большими партиями и сотрудничестве с дистрибьюторами, оценить возможности запуска производства на опытном участке для удовлетворения спроса клиентов по низко-востребованным позициям.

Хочется отметить, манеру ведения семинара – очень открытая, позитивная с юмором и живыми примерами. Очень хорошо, что семинар содержал командные игры, которые позволяют лучше воспринять и усвоить материал.

Так как теория ограничений затрагивает все сферы бизнеса, не только управление запасами, мы планируем продолжить сотрудничество с Вами по обучению ТОС в сфере маркетинга и управления деньгами.

От имени компании «Тиккурила» благодарю Вас за полученные знания и практические советы по применению инструментов ТОС для работы в сфере цепей поставок!

С уважением,

ТАТЬЯНА НЕЗАМАЕВА
РУКОВОДИТЕЛЬ СЛУЖБЫ ТЕХНОЛОГИЙ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ,
Дирекция управления цепями поставок,
ООО "ТИККУРИЛА"



Управление производством


“Компания научилась планировать и обеспечивать выполнение заявок в полном объеме и в срок, согласованный с заказчиком, а также обнаружила резерв мощностей производства.

Как следствие, работы по отказу от локальной оптимизации, компания получила возможность принимать заявки «день-в-день», что вообще отсутствует в предложении конкурентов

Также была разработана система оценки и ранжирования выгоды клиента с точки зрения использования денежных средств, которая позволила сконцентрироваться на альтернативах, позволяющих наиболее быстро зарабатывать денежные средства

А.М. Ледовских
Генеральный директор

ОТЗЫВЫ



ИНН: 1001177115 / КПП: 100101001
ОГРН: 1111001007611
Р/с: 40702810125000192929
Отделение № 8628 Сбербанка России г. Петрозаводск
БИК: 048502973
К/с: 30101810600000000673

Компания
КАРДАН


ООО «Кардан»
185031, Республика Карелия,
г. Петрозаводск, ул. Заводская, д. 2
Тел.: 8 (8142) 77-40-66. Факс: 77-40-99
E-mail: spitcin-kardan@mail.ru www.kardan.ru


Представители нашей компании 20-21 марта 2014 года приняли участие в открытом семинаре «Логистические инструменты управления запасами в цепочке поставок», организованном компанией «РостБизнесКонсалтинг» совместно с консультантом Дмитрием Егоровым.

На семинаре мы познакомились с решением Теории ограничений «Дистрибуция для обеспечения наличия».

По результатам обучения нами были внесены изменения в систему закупок: увеличена частота заказов, уменьшена величина разового заказа. Несмотря на то, что решение в настоящий момент не внедрено в полном объеме, уже внесенные изменения позволили быстро получить заметные результаты: улучшилась оборачиваемость запасов, сократилась нагрузка на обеспечение закупок финансовыми средствами.

Компания выражает благодарность организаторам семинара и тренеру за обучение полезным, практичным и легко внедряемым инструментам управления запасами в цепях поставок.

Директор ООО «Кардан»  А.Е. Спицын



Управление запасами

“ По результатам обучения нами были внесены изменения в систему закупок: увеличена частота заказов, уменьшена величина разового заказа. Несмотря на то, что решение в настоящий момент не внедрено в полном объеме, уже внесенные изменения позволили быстро получить заметные результаты: улучшилась оборачиваемость запасов, сократилась нагрузка на обеспечение закупок финансовыми средствами

А.Е. Спицын

Директор ООО «Кардан»

“ Очень интересны были условия и методы работы в рамках ограничений, методология расчета товарных запасов. Данное обучение актуально в условиях сложившейся экономической ситуации в регионе и планирования дальнейшего развития компании в ближайшей перспективе

А.Ю. Димитрюк

Директор по логистике

ОТЗЫВЫ



Российская Федерация
Краснодарский край
Открытое акционерное общество
«Сочинский мясокомбинат»

354068, г. Сочи, ул. Донская 5, тел. (8622) 559692, факс (8622) 559725, ОГРН 1022302934554, ИНН 2320019558
КПП 232001001, р/с 4070281053006102599 КГ О-ЗАПАДНЫЙ БАНК ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ» Г. РОСТОВ-НА-
ДОНУ. БИК 046015602, к/с 30101810600000000602. ОКВЭД 15.13.1, 60.24, ОКПО 00422072, e-mail: secretar@sochink.ru

Выбор партнера для реализации проекта разработки KPI компании ОАО «Сочинский мясокомбинат» в лице Егорова Д.Е. был обусловлен опытом работы контрагента в области реального бизнеса и консалтинга, успешным опытом реализации подобных проектов в других компаниях, а также соотношением критериев цены и качества.

За весь период нашей совместной работы с Егоровым Д.Е. нам была оказана качественная консультационная поддержка в части определения базового подхода к системе KPI и разработки полного перечня ключевых показателей деятельности. Также используемый контрагентом программный продукт позволил систематизировать в едином формате данные по различным службам предприятия.

ОАО «Сочинский мясокомбинат» высоко оценивает профессионализм контрагента Егорова Д.Е. Разработанная система ключевых показателей будет иметь практическое применение в деятельности предприятия и нацелена на повышение общей эффективности и прибыльности нашего бизнеса.

Генеральный директор



Барская Н.И.

Стратегия развития



Проведение стратегической сессии было обусловлено стремлением руководства и коллектива сформулировать цели дальнейшего развития. Особенно важным представлялся анализ состояния производственной и финансовой деятельности предприятия на текущий момент и выработка стратегических целей и конкретных путей и механизмов их достижения

По результатам проведения семинара на предприятии сформирован стратегический совет для реализации тех целей и задач, которые позволят улучшить показатели производственной и финансовой деятельности

Проводить сессию стратегического планирования решили с использованием услуг внешних консультантов для того, чтобы получить «свежий взгляд» на существующие задачи, а также, заранее получив «домашнее задание», коллектив предприятия совместно с тренером-консультантом сократил время на выработку решения. Компанию-поставщика выбирали по принципу: наличие опыта и методологии. Выбор был сделан в пользу ООО «Системные Бизнес Решения». В такого рода проектах очень важна личность консультанта-тренера, поскольку за очень короткое время нужно понять ситуацию в бизнесе, найти «узкие места» в производственной деятельности. Таким тренером-консультантом стал на время сессии Егоров Дмитрий Евгеньевич.

В.А. Щупов

Первый заместитель генерального директора
ЗАО «Регионгаз-инвест»