



در چهارمین روز کارگاه « توسعه صادرات با محوریت تولید» عنوان شد: امروزه تولید چابک به یک مزیت رقابتی تبدیل شده است

در چهارمین روز کارگاه « توسعه صادرات با محوریت تولید» عنوان شد که امروزه تولید چابک به یک مزیت رقابتی تبدیل شده است. به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان در این کارگاه آرش شاهین، مدرس دانشگاه اصفهان با بیان اینکه تولید ناب یک سیستم مدیریتی است که عمده کارکرد آن حذف ضایعات است

در چهارمین روز کارگاه « توسعه صادرات با محوریت تولید» عنوان شد که امروزه تولید چابک به یک مزیت رقابتی تبدیل شده است. به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان در این کارگاه **آرش شاهین**، مدرس دانشگاه اصفهان با بیان اینکه تولید ناب یک سیستم مدیریتی است که عمده کارکرد آن حذف ضایعات است، گفت: تولید ناب بر 5 زمینه عم از هزینه، کیفیت، تحویل، ایمنی و روحیه افراد تاثیر می گذارد اما مدیریت هزینه در راس آن قرار دارد. وی افزود: کارخانه ای که قصد چابک شدن دارد لازم است در ابتدا ناب بودن را تجربه کند به بیان دیگر شرکت ها در ابتدا ناب سپس ناب - چابک و در مرحله بعد چابک خواهند شد. شاهین تصریح نمود: در این مسیر دو مولفه عم از تنوع در محصول و تنوع در فرایند لازم است افزایش یابند. مدرس این کارگاه در ادامه «مذاق» را شامل اشتباهاتی که نیازمند تصحیح هستند و اقدام تولید شده که احتیاجی به آنها نیست، تعریف کرده و گفت: 7 مودای کلاسیک شامل مازاد تولید، موجودی در جریان ساخت، حمل و نقل، ضایعات فرایند، حرکت، انتظار و محصولات معیوب می باشند. وی در ادامه با بیان اینکه برای مدیریت اتلاف، ابزار و منابع زیادی وجود دارد، گفت: با عرضه یابی و آسیب شناسی شرکت خود قادر به انتخاب ابزار مناسب خواهیم بود.

شاهین بهبود کیفیت، حذف اتلاف ها، کاهش زمان سفارش تا تحویل و کاهش هزینه کل را از اهداف تولید ناب و تعیین ارزش، نقشه برداری جریان ارزش آینده، تولید کشتی و کمال را نیز از مفاهیم اساسی در تولید ناب عنوان کرد. مدرس این کارگاه همچنین شش اتلاف عمده که موجب پایین آمدن راندمان دستگاه ها می شود را خرابی دستگاه، اتلافات مربوط به تنظیم دستگاه ها، توقفات موقتی و دائمی، کم بودن سرعت کار، خرابی محصولات و دوباره کاری را اتلاف های مربوط به شروع به کار دستگاه ها بیان کرد. وی «پوکابوک» را یکی از مهم ترین فنون و مفاهیم تولید ناب خوانده و آن را پیشگیری از خطای غیر عمد دانست. شاهین در ادامه با بیان اینکه امروزه تولید چابک به یک مزیت رقابتی تبدیل شده است گفت: چابکی در حقیقت ایده سرعت عمل و نیز شناسایی تغییرات محیط کسب و کار در راستای نشان دادن پاسخ مناسب به آنها است. مدرس این کارگاه، لازمه چابک بودن یک سیستم را داشتن مشتریان راضی عنوان و تصریح نمود: سیستمی که پاسخگو بوده، دارای دانش و مهارت کافی، انعطاف پذیری و سرعت عمل باشد، چابک خواهد بود. وی همچنین راهبرد چابک، فرایندهای چابک، روابط چابک و کارکنان چابک را لازمه ایجاد یک سازمان چابک عنوان کرد. این مدرس دانشگاه در ادامه موفقیت یک شرکت تولیدی را در ابتدا مبتنی بر شناسایی نیازهای مشتری و در درجه دوم به قابلیت های تولید محصول مطابق با آن نیازها دانست.

در ادامه **محمد کریمیان**، معاونت بازرگانی بین الملل گروه صنعتی انتخاب به معرفی شکل های اقتصادی در عرصه تجارت بین المللی پرداخت و گفت: کشورهای مختلف با انگیزه های متفاوتی مانند رفاه عمومی و حفظ بازارهای خارجی اقدام به همکاری های اقتصادی می نمایند. وی از جمله این شکل ها منطقه تجاری «آسه آن» را شامل کشورهای برونئی، اندونزی، مالزی، فیلیپین، سنگاپور، تایلند و... بازار مشترک آند شامل کشورهای بولیوی، کلمبیا، اکوادور، پرو و ونزوئلا، موافقتنامه تجارت آزاد آمریکای شمالی شامل کشورهای کانادا، مکزیک و آمریکا، همکاری اقتصادی آسیا پاسیفیک شامل کشورهای استرالیا، برونئی، چین، سنگاپور، تایوان، تایلند و... بازار مشترک آمریکای مرکزی شامل کشورهای کاستاریکا، السالوادور، گواتمالا، هندوراس و نیکاراگوئه، اتحادیه اقتصادی آفریقای غربی، اتحادیه کارائیب شامل آنگولا گینه و برخی کشورهای آفریقایی، اتحادیه اروپا، انجمن تجارت آزاد اروپا، شورای همکاری خلیج فارس، انجمن مشترک آمریکای لاتین و بازار مشترک آمریکای جنوبی نام برد.