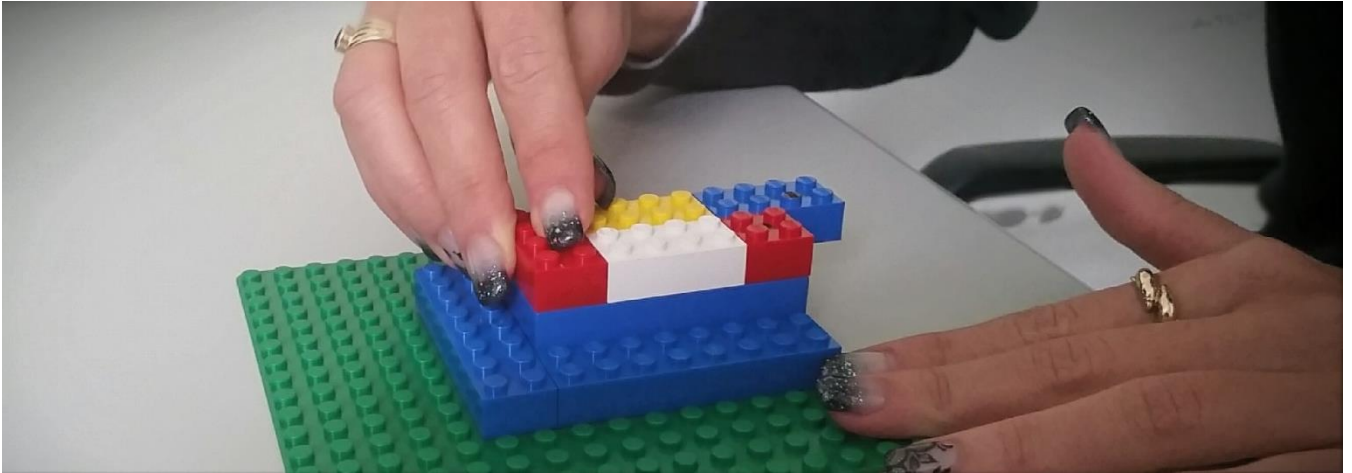


Лийн игра - симулация **„Защо да лазим, когато можем да летим?“**



Съдържание

1. Цели на играта	3
2. Правила	4
3. Показатели на представянето	5
4. Програма	6

1. Цели на играта

Предназначение:

- Запознаване с лийн техниките.
- Въвеждане на „Лийн мислене“.

В края на играта участниците:

- Ще имат основно разбиране за лийн инструментите и тяхното приложение;
- Ще могат да разберат ползите от Лийн производствената система;
- Ще увеличат ангажираността си към постигане на дългосрочно фирмено съвършенство чрез лийн практиките;
- Разберат пътя към прилагане на издърпващи потоци и Кан-бан.

Ползи:

- Играта „Защо да лазим, когато можем да летим?“ е много силен инструмент за обяснение чрез практическо проиграване на предимствата на Лийн мисленето.
- Много лесно се разбират и впоследствие прилагат лийн техниките.
- Може да се играе от всички оператори за да се променят техните нагласи в посока на новия начин на мислене - Лийн мислене.
- Много е интересна за игра от мениджърите за да се убедят сами в предимствата на Лийн методологията.

2. Правила

В тази производствена симулация, вие сте в ролята на производствен екип който създава различни цветни инструменти за своя клиент. Целта на играта е да задоволите клиента по най-ефективния възможен начин.

Има 3 основни производствени процеса в тази симулация:

- Монтаж на основата
- Монтаж на изделието
- Термична обработка

Има 2 допълнителни процеса:

- Контрол на качеството
- Складиране

Вашият производствен екип е състои от следните длъжности (роли):

1. Клиент
2. Шофьор на камион
3. Мениджър на склад
4. Оператор контрол на качеството
5. Оператор термична обработка
6. Оператор монтаж
7. Оператор монтаж на основа
8. Техник пренастройка на машини
9. Плановик
10. Закупчик
11. Доставчик
12. Отговорник инструментална работилница
13. Инженер подобрения на процеси
14. Заводски директор
15. Заготвитель на материали

3. Показатели на представянето

Играта „Защо да лазим, когато можем да летим?“ се провежда в 4 кръга. В края на всеки кръг се измерват и анализират следните показатели на представянето:

- Навременна доставка на клиента (%)
- Общо произведени единици (бр);
- Среден производствен цикъл (s);
- Стойност на незавършеното производство (€);
- Стойност на продукцията на склад (€);
- Разходи за производство (€);
- Общо продадени изделия (€);
- Качество (%);
- Общи разходи (€);
- Себестойност (€);
- ПЕЧАЛБА (€).

На база на резултатите след всеки кръг екипът прави подобрения в процеса. Крайната цел е прилагането на принципите на Лийн мисленето и осигуряване на ефектите от него с по-добри постижения на показателите.