

الهروب من دائرة الانكماش

لا يمكن لأي شركة أن تتقلص وتبقى عظيمة
تأليف: دوايت جيرتز و جوا بابتستا

خلفية تاريخية:

سادت فكرة الهندرة وإعادة الهيكلة وتصغير أحجام الشركات في الممارسات الإدارية في الثمانينيات وأوائل التسعينيات، ونتج عن ذلك تسريح أعداد هائلة من العاملين وإلغاء وظائفهم، بهدف زيادة فعالية المنظمات و قدرتها على المنافسة.

قبل ذلك بعقد من الزمن غزت المنتجات اليابانية الأسواق العالمية في صناعات الحديد والسيارات والإلكترونيات. ووجدت الشركات الأمريكية العاملة في تلك الصناعات نفسها عاجزة عن التصدي لمنافسة الشركات اليابانية التي تطبق أساليب مبتكرة في إدارة المخزون وفي إدارة الإنتاج.

على سبيل المثال، اكتشفت شركة زيروكس مع مطلع الثمانينيات أن أسعارها أعلى بكثير من أسعار منتجات منافسيها اليابانيين مثل شركات (ريكو) و(مينولتا) و(كانون)، في حين أن جودة منتجاتها أقل. من هنا بدأت بتطبيق أساليب الإدارة اليابانية ودخلت في شراكة مع شركة فوجي اليابانية.

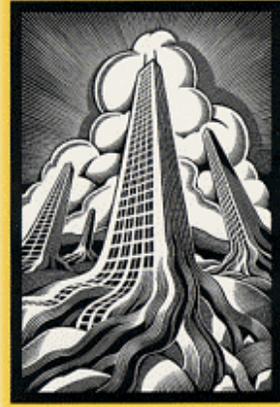
اقتدت الشركات الأمريكية بشركة "زيروكس" واستعانت بالخبراء اليابانيين وطبقت مبادئ "الجودة الشاملة" و"إعادة الهيكلة" و"الهندرة"، وبالفعل تمكنت هذه الشركات من تخفيض نفقاتها بمعدلات هائلة. ولكن:

هل زادت الإيرادات والأرباح؟ وهل نجحت هذه الشركات وزاد نصيبها من السوق؟ على المدى القصير، قد تكون الإجابة "نعم"! ولكن على المدى الطويل فالإجابة، بالتأكيد، هي: "لا"!!

فما هو يا ترى سبب الفشل؟

NO COMPANY EVER SHRANK TO GREATNESS

G R O W T O



BE GREAT

BREAKING THE DOWNSIZING CYCLE

DWIGHT L. GERTZ
JOÃO P. A. BAPTISTA