HARBOR TOOLS

ЗУСТРІЧ КЕРІВНИЦТВА · КОРОТКИЙ ПРОТОКОЛ

Чотири рішення за підсумками зустрічі 10 листопада

Короткий виклад для керівників, які не змогли бути присутніми: що розглядали, про що домовилися і хто відповідає за подальші дії.

ДАТА	ЧАС	МІСЦЕ
Вт, 10 листопада 2026	14:00–16:00	Головний офіс, велика конференц-зала

ПРИСУТНІ

11 учасників

Генеральний директор	1
Керівники	4
Керівники відділів	6

ВИРІШЕНО ПУНКТІВ ПОРЯДКУ ДЕННОГО

4 з 4

Наступна зустріч керівництва

8 грудня 2026, 14:00

ЩО РОЗГЛЯНУЛИ НА ЗУСТРІЧІ

Дві години, чотири пункти, три завдання вже призначено.

01 **Підсумки першого півріччя**
Виручка склала $5,58 млн при цілі $6,0 млн — 93%.

02 **Запуск нового заводу**
Січень переноситься на лютий; потужність все одно зросте в 1,3×.

03 **Підвищення цін з квітня**
Основна продукція дорожчає в середньому на 6%; матеріали коштують на 12% більше.

04 **Дистанційна робота подвоюється**
Один день на тиждень стає двома, у тестовому режимі з грудня.

05 **Завдання та відповідальні**
Три результати — у період з 20 листопада до 10 грудня.

06 **Чотири рішення ще раз**
Що вже вирішено і коли наступна зустріч.

Виручка за перше півріччя досягла 93% від цілі — і ціль на друге півріччя не змінюється.

ВИРУЧКА ЗА ПЕРШЕ ПІВРІЧЧЯ

$5,58M

при цілі $6,0 млн

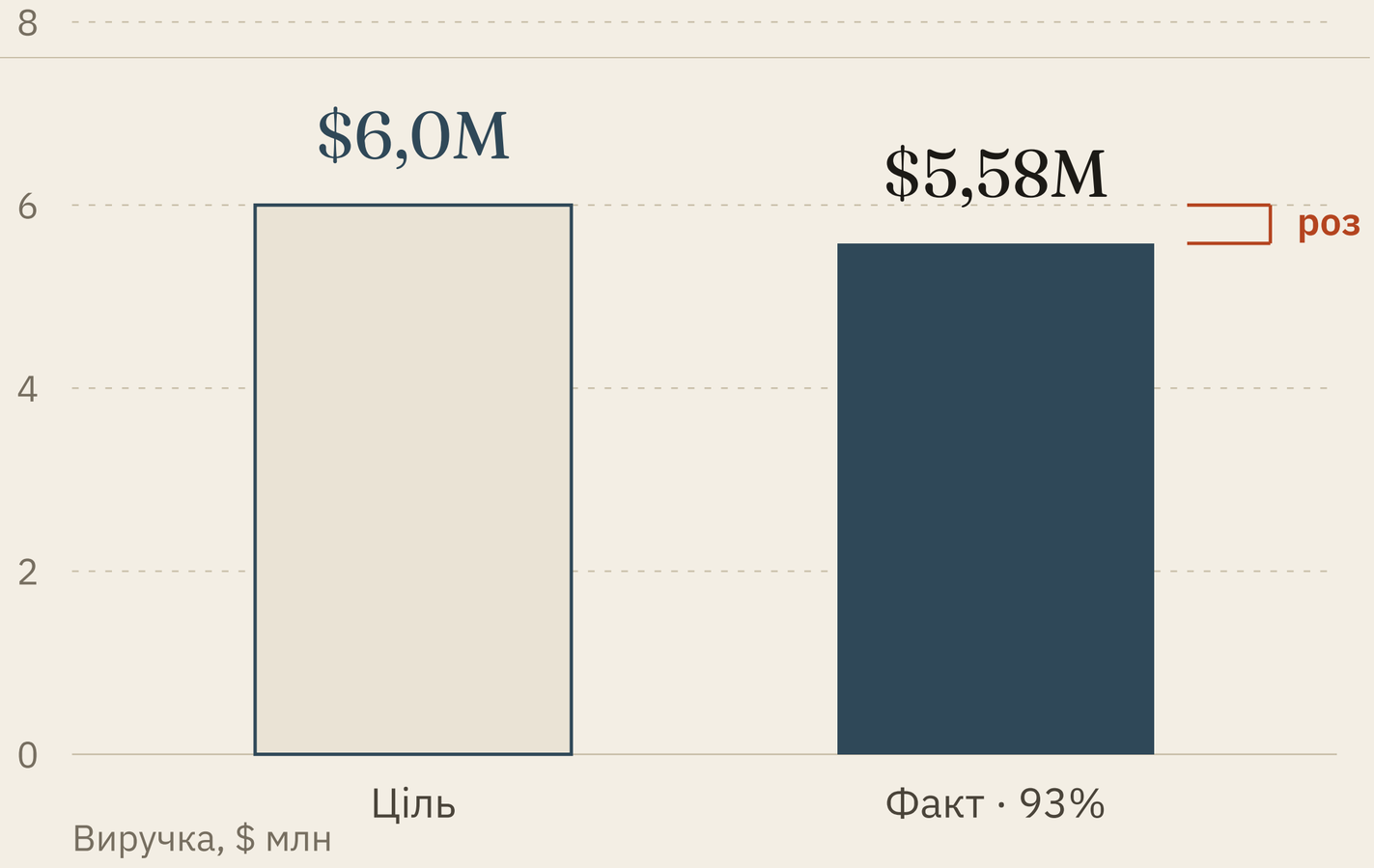
ВІДХИЛЕННЯ ВІД ЦІЛІ

$0,42 млн

7% від цілі на півріччя

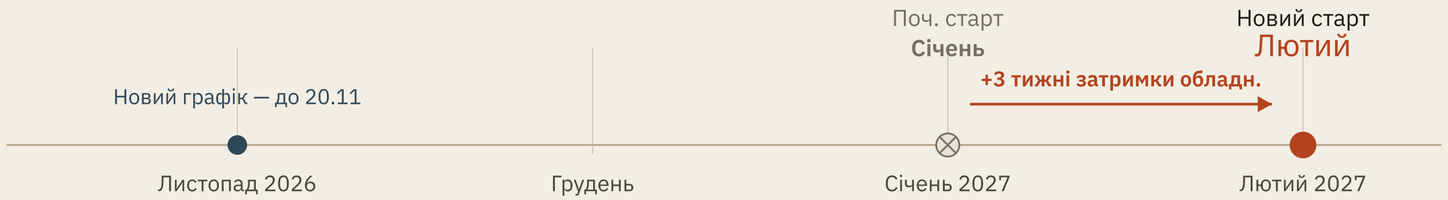
РІШЕННЯ

Ціль на друге півріччя залишається незмінною. Відхилення не переноситься, а показник не переглядається.



Виконання плану за півріччя — 93%. Дані за станом на зустріч

Обладнання прибуло із затримкою на три тижні, тож завод запускається в лютому замість січня.



ПРИЧИНА

3 тижні

Обладнання прибуло із запізненням. Саме ця затримка, і лише вона, змінила дату.

ВПЛИВ НА ДАТУ

Січ → Лют

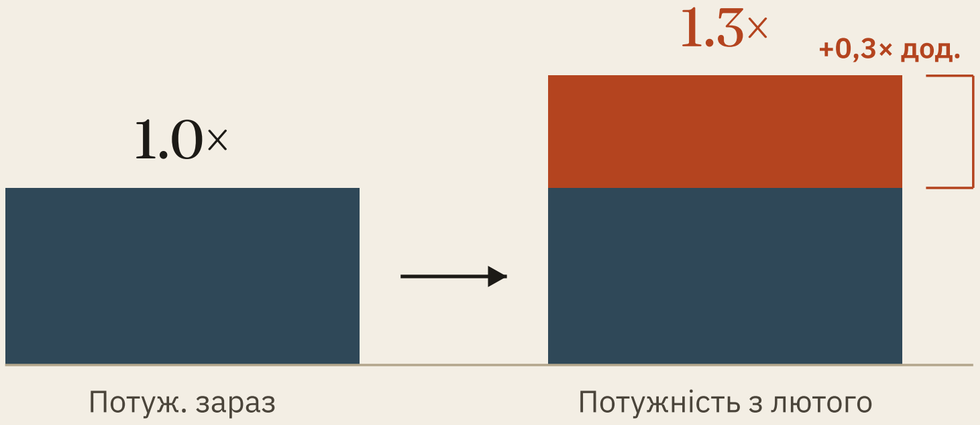
Запуск переноситься на місяць. Виробничий відділ видає новий графік.

БЕЗ ЗМІН

1.3×

Потужність після запуску заводу. Затримка коштує часу, а не обсягу випуску.

Після запуску завод збільшить потужність до 1,3× від поточного рівня.



Приріст — це множник поточної потужності, а не додаток до показника виручки за півріччя. Сприймайте це як резерв під попит, доступний з лютого 2027 року.

- Показник 1,3× не змінився порівняно з первинним планом, представленим керівництву.
- Місячне відставання впливає на те, коли з'явиться резерв, а не на його обсяг.
- Оновлені дати для всіх наступних етапів будуть у графіку від 20 листопада.

Матеріали коштують на 12% більше, тож основна продукція з квітня подорожчає в середньому на 6%.

ПРИЧИНА

+12%

Матеріали коштують дорожче, ніж минулого року.

→

РІШЕННЯ

+6%

Середнє підвищення на основну продукцію, з квітня.

→

КОМУНІКАЦІЯ

Січень

Відділ продажів повідомляє клієнтів протягом місяця.

1 10 ГРУ

Керівник відділу продажів надсилає клієнтам лист про підвищення цін.

2 СІЧЕНЬ

Відділ продажів спілкується з клієнтами напряму, з кожним окремо.

3 КВІТЕНЬ

Нові ціни набувають чинності на основну продукцію.

— ПРИМІТКА

6% — це середнє значення по основній продукції, а не однакове підвищення для кожної позиції.

Дистанційна робота подвоюється до двох днів на тиждень, у тестовому режимі з грудня з переглядом у березні.

ДОСІ · 1 ДЕНЬ НА ТИЖДЕНЬ

Пн	Вт	Ср	Чт	Дистанційно

↓ Ще один дистанційний день на тиждень

З ГРУДНЯ · 2 ДНІ НА ТИЖДЕНЬ

Пн	Вт	Ср	Дистанційно	Дистанційно

Дні показані для прикладу; політика визначає кількість днів, а не конкретні дні.

ПОЧАТОК ТЕСТУ

Грудень

Два дні на тиждень діють у тестовому режимі, це ще не остаточна політика.

ДОКУМЕНТ ПОЛІТИКИ

30 лис

Керівник HR публікує оновлену політику дистанційної роботи.

ТОЧКА ПЕРЕГЛЯДУ

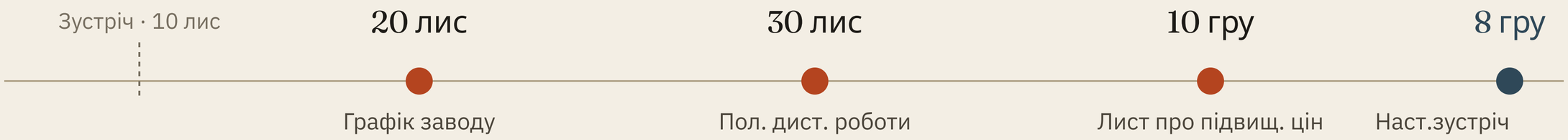
Березень

Керівництво аналізує результати тесту і вирішує, чи продовжувати його.

ПОДАЛЬШІ ДІЇ

Для трьох завдань визначено відповідальних і терміни — перше потрібно виконати до 20 листопада.

#	ДІЯ	ВІДПОВІДАЛЬНИЙ	ТЕРМІН	ПУНКТ
01	Видати оновлений графік запуску нового заводу	Керівник виробництва	**20 лис**	Пункт 02
02	Опублікувати оновлену політику дистанційної роботи	Керівник HR	**30 лис**	Пункт 04
03	Надіслати клієнтам лист про підвищення цін	Керівник відділу продажів	**10 гру**	Пункт 03



ПІДСУМОК

Чотири рішення від 10 листопада залишаються в силі. Наступна зустріч — 8 грудня.

01 **Ціль з виручки на друге півріччя залишається на початковому рівні.**
Перше півріччя закрили з результатом $5,58 млн при цілі $6,0 млн — 93%.

02 **Новий завод запускається в лютому, а не в січні.**
Обладнання прибуло із затримкою на 3 тижні; потужність все одно зросте в 1,3×.

03 **Основна продукція з квітня подорожчає в середньому на 6%.**
Матеріали коштують на 12% більше, ніж минулого року; відділ продажів повідомить клієнтів у січні.

04 **Дистанційна робота зміниться з одного дня на тиждень до двох.**
Тестовий режим з грудня, перегляд у березні.

НАСТУПНА ЗУСТРІЧ КЕРІВНИЦТВА

8 гру

2026, 14:00 · головний офіс, велика конференц-зала

Принесіть статус завдань, за які відповідаєте, і питання від вашої команди щодо підвищення цін та тесту дистанційної роботи.

ПИТАННЯ ДО ТОГО ЧАСУ

Звертайтеся до відповідального, вказаного у списку завдань, або до вашого керівника-спонсора.