

# การบริหารจัดการยุทธศาสตร์สู่ความสำเร็จ (Executing Strategy for Results)

เรียบเรียง โดย ดร.มารยาท สมุทรสาคร

(ข้อมูลได้มาจากการจดบันทึกและสรุปจากเอกสารประกอบการฝึกอบรม เรื่อง Executing Strategy for Results ณ กรุงลอนดอน อังกฤษ)



#### คำนิยม

ê ïZhrā, ñ ñ ð ja à ó Qz é Zè ạ é Ở ỗ ñ ñ Ï đị ö 22 550 tù Ò ñ õ å  $\emptyset$   $\hat{y}$   $\hat{y$ 

â.ní nð aaçþçīzīó j nazīy í aù çaàae ö j op lã ní að ní Qã jð ünç â  $\overline{a}$ Ïóấð Þæ; ľ ñọà Ô ñ Õ l Ďãn Óặn Hỗ Qỡ ĐĐÔ é e có Đã QÃ Để 1 Ở Đã e é Ò n Õ l cả ở ổ ắ xã Tấ m lù cảa để ö] để Vấ Tấn ở Cã có ú â nế lạ để Cấi n ní þoð þó þó þ ní þoð Óð pið oð þoð þoð þeð eð li çaðað ö] ó þa línun qã hÖ n come do O ç

ੈoebÖlåñ ñ ïÏù ññèBōñNbÒŌoöqi∷çieaZiðnÿÏệ ji cóâ,þñi ñ ð å ið við þá e î Ò Z Ô προδοροδίμης Ò û ló Φρος Ò é φ θρί Θο â ἀδρος ñ ð å ở ở Zongi lĩzơ để Đữu Ô mại Ý rồng á Đồ đị ó þoz á các hữ liði đị ở Ó ợ c 

á lỗ ó û ¢á ấn ứp để là đỏ Cáp để Đ û Ô Cũ Đới ù mĩ đị nhỗ đị để ở lờ đờ cá rĩ Cá Ù Đã. ĩn n ở 🏿 🕿 ở ể n cời eớo 🏟 Ch ji ,û io 🌣 Trườn Tực Trướn 🧸 i 🗸 🗗 🗷 Đợc Trướn Trưởn Trướn Trưởn Trướn Trưởn Trướn Trướn Trướn Trưởn Trưởn Trướn Trướn Trưởn Trưởn Trưởn Trướn Trướn Trưởn Trưởn Trưởn Trướn Trưởn  $\tilde{\mathbf{b}} (\mathbf{c}, \mathbf{M} + \mathbf{l}, \mathbf{b}, \mathbf{m}) = \mathbf{M} \cdot \mathbf{M} \cdot$ 

aû Zare û Î ØØØō ÎØñînê Avru Õ

ģç ÞÞ õ eï jömézēg efijajab úÚn çā.jī jīð på ji tjÖlløû Õitònj ê ở Y**ướn t**ĩ ư Zợt  $\tilde{O}$ e pi  $\tilde{Y}$  rữa các các phá trong các trong các  $\tilde{O}$  trong các Ï ñuế ngiÖ añae ö] pà μαθορίμα n çniÖòù ae piyo δοδο όδε en úz çiañ. ờ nã ề ï û ở đợc đuả Ó c

> ö lð ñ Cá á . rain ta doot å û O ÖÇ (D) Õ Ç ÖÇZÇ (F) Ø



### คำนำ

û Ïø jè rĩç xé jè yế ç Õ dĐ û yỗ ở Ò ắ ô ở JÒ cố ại ciếz c í Đầ dì lù lì diyố î Zá i rỗ è yỗ Ö aỗ aễ ở Đ xứ số JĐ có cá ciếz c Đầ d ơ Vố ố lớb ó þû lỗ mỗ ố Zĩ i hớ mộ ể jỗ mộc n þ ç û ç Ò ã

êZĐ cặ Cản ở Õà Tại Thế thị to Janan pọ củ chiến cất ở Cần ở Õà Tại Thế thị trong Strategy họ phương 12 ta chung 12 ta chung Strategy họ phương 12 ta chung 12 ta ch

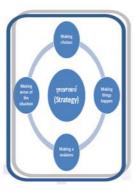
สารบัญ	
V	ù 🜠
Ïñûè çõĐÏõñũèÒπῆΦ ãåěeöÞÞÒãñ πö Ö	1
öÿðîìç lùñ <b>ö</b> nð baðe ö þóð að nï do	4
-îõppê	4
- ðåæö]øãñ	8
- ÏñþèõçÏ ñ	17
- õjaçæñjjnniûÕÒ	24
- Ï ñuè ññê óë ŞÃÕñéçÝ	26
- ØÕûå 🍎 ñ 🗖 TÃ ÕÕ jõõ jõõ jõõ jõõ jõõ jõõ jõõ jõõ jõõ	27
- Ï ñïûèùï <b>Zò</b> öïçç ÇâÚþÛù	28
Ϊñ <b>ä</b> Ï÷	31



### กรอบแนวความคิด การบริหารจัดการยุทธศาสตร์สู่ความสำเร็จ

### ทำไมต้องบริหารจัดการยุทธศาสตร์

ê ó Ï J ñ öÐD ân ald N. Sull (2001) a ö j ð þ ð ð þ ñ b Y.Õõte Õ lÕ i û è Đị û đĐ Õ đĩn để õ lờ ở cã ri Cơ



Òõ ïÖn Đû Õã æñöd elika mien Yõu i new vy vy ny valate oj søl a maçæ öç søl a maçæ öç søl a maçæ öç søl a maçæ öç søl a maçæ ö ç søl a maçæ ö j søl a maçæ o j

linear) élő ñ uè ña Ö a að ö] ø Œ Æ o j ø Estrategy loop) LÕ é ñ ZHOH a û ÇOLÓ



1. Ï Ñ Ô Ñ L Ó ÂU Ñ ÂU Ñ Ó ZÔ Ó É ÂU Ì

û VÔ Ø Ø ÏLÊÂÛ Ø ĀB ÇA Ø Ä ÇUZÏ ZÎÔN Ğ

O Õ ÇI ÜĞAÑ ÖBÂMAKING Sense of S

Ñ Ö Ï Ï È Ñ Ő Ï È ZÎÑ Ö ÇÂÏ Ü Ü Ï Ñ VĂ Û BÂZ ZEZ Ö

ù YŒÇ ÇE ZÎ Ö YZ Ø U ÇÎ Z ÇÊ ZÊ Û ÉÇÎ

ù Ñ Ã Ñ Õ Ö ÂB Û ÇÊ Ñ Â ÏÂ ÆZ Ű Ó ÉÐ Ð

Ç Ï ÇÂ BB ÜÂ Ö ÂB ÇÊ V ZZÂ ÇÜ ZÂ Û .

ĐƯ ố Ö þ ẩ Đĩ û Đĩ ( ñ chố đế Yọ i hi lia t Qá tạ

âðøä Þöjako Kan Kan nóð ñè

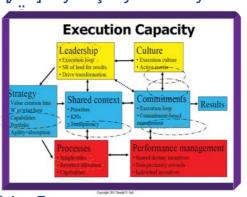
å Õ ÏÖ þù Ïmo õ Õõõëë nû båéÕn da ē do bi åÕ ệ To n ã To Õp đ þé VÁÐ Ï ún ïð ba Õù ï n lì ç VÄÖ i n ñ To Õx ã â ç ï To ã é n þ ji ç n Öp ç Öbor ï n õp û â jõõ å



ศักยภาพในการบริหารจัดการยุทธศาสตร์สู่ความสำเร็จ

 azaz Ő Ï Zññ th ña ðe ö] to taz ði t

çî ù Đả ớc Độ ĐƯ Đĩ TRA THÝ (simple role) Žợ lĩ n þè è tr jà Đã Đã Đặc Trái trất là train the control of the co







Ōjã į ãnaėj̃o] e≀aalonj̃yĖo" "Z "Ø ç l vá é Cítě a c l vá á a a c l vá á a c l vá a Öpa li naiðe ö løínainna notón úlón Ó l Ø õ ï Ø ã Ïï å ç(âompetency for driving transformation or res ê ó Ö Ĩ Ë ñÐ könûd Õew Dyckhot (2011)) è 🎖 👸 ð î ì 🗗 û Õ Ï 🍪 n 🝎 ơ

ðå æ ö li **å**Øãùði ði ÷ áðØ ç

Resultsê Ziù û î või või ảO bùè mã là mão đơ đị cá có do độ VÕÕõõõõbøéñþĨñ Đ ấT**ớ ê** ñ(risenior manager commitmeint) now of i D 0 0 (involvement of peopzeniae zao a ầã û è Ø VIÇ Ó O O TÃO ĐÃ TỔ 19 (Đ)(Đ)(Đ) ĐÌ ment business with custon zation)

e û yoû ï là ở Î Ζοῦ αο ñ ŵ (obeliefs)Đọ ï Öç Þì ç Đị ồn Ο û ὑ ỷ ç é nở cé Ζου Φοὸ i(values) ó þ ï ñ ç é ĕşan yoû ú lỗ Ò ὑ çọ, ìéd ã n behavior) ó þa ψeya ç æ ñ Ło iĐa Đ ú jỗ û û

(organization culture)

1.2 ç Ï ñð ç ó (Lóe Đơing Chang) đạc) Ø ả Và Đ đ Õ ê uliè ả è  $\tilde{G}$ Ô Du c; i nã è ó ó ó  $\tilde{G}$ C;  $\tilde{G}$ C  $\tilde{G}$ C champidud ù i Ôđ đã đã gới lọi Ò ốZÒ i gố i ơ ù i ố đã ã ñ ñ ä çoãĐa dố ez jù çi nố có có ziế Đị vị dị cố có trợ zi d O c Tonûcê Q O Z na ma co o Daû a O mû î O D î a o b D ñ đécó é ó O



ù ũ ဦm ç đố cộ ở ị jĩ ñ a cá ấ gọ Õ Ò õ ī Ò

i ñ ở l ả/ ạô l à/ aô l à/ aô l à/ aô l à/ aô l à l à/ aô l à/ aô

1.4.2 ñ ZÃÕ n Ò jõi v jeb n và n ja Ö n Ò jõi je je a aû qe çõ å Õ Õ g l èg Õ Yci n þ ZÃn jö jo n Ò jõi v je n ja n h h h l Õ jõi v je n ja n h h h l Õ jõi v je n ja n h h h l Õ jõi v je n ja n h h l Õ jõi v je n jõi v je n jõi v je n jõi v je n jõi v jõi v je n jõi v jõi v je n jõi v je n jõi v jõi v je jõi v je n jõi v jõi v je je n jõi v jõi v je n jõi v jõi v jõi v jõi v jõi v je n jõi v jõ

è ñìng á Ölaz ú ç Koronig, Grunig & Ehling, 1992)

1.4.4 iÒ õ ïø ï yến (a) Ô Proán þoán al Capabili êz az Ô Tố ïø ø Ø Ô TÔ Tố i ø ø Ø Ô TÔ Tố Tố  $\hat{\mathbf{g}}$  où  $\hat{\mathbf{g}$  où  $\hat{\mathbf{g}}$  où  $\hat{\mathbf{g}}$  où  $\hat{\mathbf{g}$  où  $\hat{\mathbf{g}}$  où  $\hat{\mathbf{g}$  où  $\hat{\mathbf{g}}$  où  $\hat{\mathbf$ 



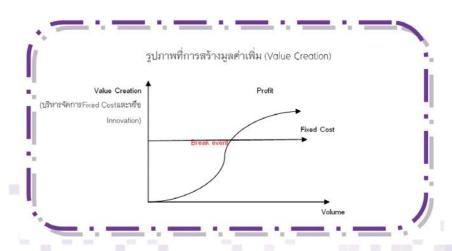
S<sub>1</sub> T<sub>1</sub> R<sub>1</sub> A<sub>1</sub> T<sub>1</sub> E<sub>1</sub> G<sub>2</sub> Y<sub>1</sub>

SCORE

TRIPLE
LETTER

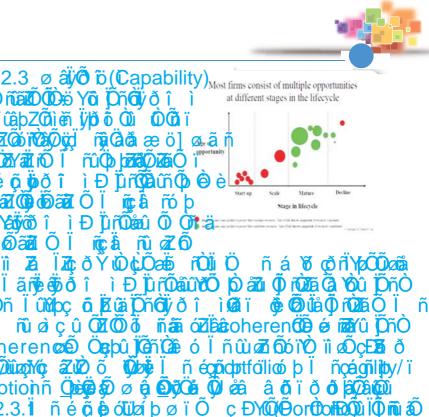
(marketplace opponitura (marketplace) (m

gauno gauno 3 i maiç açız no no maiga no dio a no pi sand no no pi sand no maiga no



 $<sup>^4</sup>$  ió YÒ ii ççalı i ÕinderçYaÕ niYpÕrptaaçõi Võiror û i aÖppÖÖü Õta çib on 20 at i ni 0DÒ of iù ii võesta ni Ò az Õ ii yor Ö

ĺoĎĺõ (OpÒb)‡i ľi noZô ne níþ þoù erði þríða æði Oz og í ni éin á Öàgċ ZàyðÕ j̈Òòù j̈ñu jn Òògju qhogu j̈nçpo ä çpŌŌm spÕððaj i  $\mathring{O}H\mathring{\tilde{P}}$   $\mathring{Z}$   $\mathring{B}\mathring{O}$   $\mathring{O}$   $\mathring{$ ő Ó műtürk (kolmanda) mið þróð í í ð í i i jvoð þóða mið úð úð leðazç bjó í i øá zão Zçê jø ñ ñ Ó Đ Zão Õo Î (bã rriện to en tôy) p Ò jĩ Î b p jui  $\dot{e}$  $\overset{\circ}{O}$  $\overset{\circ}$ Đ ủ **Q YXXX Đ**à LÕ ê ổ Ö Ï Å Ï ì NAC Tại rọi vạ (AZ lắ rọi vạ (AZ lắ rọi vạ (AZ lắ rọi vạ (AZ lắ rọi và (AZ lắ roi và (AZ là roi é ç l (mið dle income chash jó a þigða nið la nightó d a la geilið a geilið a la geilið a ó b) é) ï ï do ditention de do



ñ écpoctation no⊠(stage in lifecvûcle∭ ã è ó ï C TATATO û **105 20** âLO có lþ ka g Ginð á híza â **ổ** ï ð **ổ là**gå**0** 

ñ**®a**úñ **© e** è

**MCD** 

Ot ä

Đû **() nîak**D (ÎD) Y**ô** (ÎD) để ở î

å â ây û âb Zốtì eñ Ü

Î ê û Î O Î Zâ a

(1) ó spe p Đ û Õ õ Õ Ö ñ aã D wì nơ lới c í nçâme D



Objective	Validate Opport		isiness model	unprofitable oper	Releas ations
What motive managers?	attelsassion for idea xFun& excitement xRecognition	a Experienced buintlarity of focus a to execute	Ild <b>e:tseewith</b> ty of ande <b>stale</b> lished b xAutonomy & l	working in usiness Power	
Who are the managers?	b <b>esicientists &amp; inv</b> xOpportunists	e <b>btqre</b> rienced but clarity of focus a to execute	lld <b>e∕kstwe</b> h stewa an <b>daddeip⁄t</b> e at s neutralizing th	rds wholumaneround artis potting rehendtless in ireats to foroanecial disciplin	dnstillin e
Which met measure progre	riddilestones messøecific achiev (Often meas customer adopti	a <b>Floog</b> s on grov re <b>ime</b> nto profitabil suring on)	vthNamerous me ity refined & finar extrapolated f	etrics, tyl <b>Meals</b> yure of cash ncial, offeom terminating rom thel <b>paist</b> g activities	released money-
How to secur release resource	exopread passic e?opportunity xBootstrap xLimit resou required	nxBord enthusia exciting growth xGenerate fast ircpsotect busine skeptics	stomowth elsew	here declining busine	sses to
Predictability (1 to 10 High	libyto 3	4 to 6	6 to 8	8 to 9	
Financial institutions specialize	xAngel Funding hallncubators xEarly-stage ve capital	Venture capital enture	x Banks x Public equ	Leveraged buyou ity markets	īt firms

(3) å ȳn ð Ï n̄ Øaç Ï n̄ a͡c Ï n̄ (Resource Allocations @ O To a de Ø

âZç ùç**i**Zi ở Địng ơ a cị ũ Ở nữa ảo â **la c**ỗ Cá gility ó þabsorption từ ở Ô ố ở đơ absorption từ ở Ô ố ở đơ absorption từ ở Ô ố ở đơ absorption từ c Địng ơ a cị ló pa abzo Ô il a n Đườc ở là c Địng ở là c bà bà âZc tang thé phá madak to the and a é 🍕 🍎 ý gới mận þý 🛱 gọi lity ó atosorption 🛣 û 🛣 🍏 🖑 i ì 🗷 cũ â ó å éốt é đã  $\mathring{O}$   $\mathring{\tilde{O}}$   $\mathring{\tilde{O}$   $\mathring{\tilde{O}}$   $\mathring{\tilde{O}}$ äZēžinī nīø i nä ēzīmoto eso zi as cp azīco pazīco pazīco

(1) Agilito eza i nata cédenca antimo compatito de la compatit

<sup>8</sup> ago (Y Ó to pre Cational ag print) rī og aga i rive et O scòr à uni ni n þè ố c i pi no trong ag print roag ag i rive et O scòr à trong companhia Cervejaria abara in mai là gào O ni that e sa nhì that cervejaria abara in mai là gào O ni that e sa nhì that cervejaria abara in mai là gào O ni that e sa nhì that cervejaria abara in mai là gào O ni that a that a that a cein pa at sa chair na a cein that a cein th



## Donald N. Sattle ç yattle î dê $\hat{a}$ $\hat{b}$ ÷ $\hat{a}$ $\hat{b}$ ÷ $\hat{a}$ $\hat{b}$ 0 a $\hat{b}$ 0 a $\hat{b}$ 6 ñ b $\hat{b}$ $\hat{b}$ $\hat{b}$ 0 a $\hat{b}$ 0 a

- Our systems provide us with detailed, reliable market data in real tim
- We consistently spot and exploit changes in the market before our consistently spot and exploit changes in the market before our consistently spot and exploit changes in the market before our consistently spot and exploit changes in the market before our consistently spot and exploit changes in the market before our consistently spot and exploit changes in the market before our consistently spot and exploit changes in the market before our consistently spot and exploit changes.
- We have a shared understanding of the situation across units and leverage.
- Objectives are clear to all, and everyone is held accountable for delivered
- We are not overwhelmed by a large number of key performance indicobjectives.
- Our organization attracts, retains and rewards entrepreneurial management
- We maintain the same sense of urgency as a start-up venture even in
- Management admits mistakes and does not delay in exiting unsucce
- Top executives systematically reallocate cash and top mahagement
- Top executives have the courage to seize major opportunities when to



## Donald N. Sath ç yaxyı î $\partial Z$ a $\partial y$ ÷ $\partial Z$ a $\partial y$ ÷ $\partial Z$ a $\partial y$ 6 î $\partial Z$ a $\partial Z$ a

Our size prevents us from falling or being acquired.

Our company'sovessare highly relid/bysbusiness line or geography.

 We have a strong balance sheet and more cash and marketable rivals do.

 We own unique tangible assets that customers pay a premium cannot imitate.

 We control intangible resources that customers pay a premium cannot imitate.

 We have abundant slack (people who are not creating value in the Customers are locked into using our product by high switching control

Powerful partners (for instance, government or investors) are verene
 We are leaders itaaleroome market with high barriers to entry.

We have board costs relative to one much many barriers.

Top executives systematically reallocate cash and top management

Top executives have the courage to seize major opportunities will



eBay ó Apmerican Ondinë ñ aç ã eÖ î zã õã þã ó â é ñ é ù ó ð şê ể n þ ø è ÖÖÖ ì iñơ zð jð gð gð gð Yổ ç lù n pê Ö n ð a öl á g n â ð ið ð d g g n â

3.1.1 LiÚ J(x -ða y) Oprò iù l gö eð Öða e e o n n Ó l ñ Zon Bon Bon Qa n On Ó l ñ Zon Bon Bon Qa n On Ó l n Bon Bon I na yað ling að ling að

ã ïon ျော့ 😥 ç l'na n Önûè na Ö ฏ Ö ฏ Ï n þeilő no Teilő no Teilő

ý Nhómindlesśn) þè Õ ù Öhöhiñ Õim hó Öznömönniða Zinbór i ñä â ççi nez söð þáð stalen) ð Zana õ þýgilệ no ệ Đứng Õina Õina å

CHANGE

Ï ñ y p ñ d y ji ló ñ ø to ðñ a to a i e ñ a n a n a to a i e ñ a n a to a i e n a n a to a n a to a n a n a to a

Donald N. Selvez un modro i Ozouz Dag I 4nazçay ç
3.2.1 i jî fi çyō å Õzor c
û võõi aûç (Oongoing Cost Disc
êz un modro i va i va associ vo vi
ez un modro i va i va associ vo vi
ez un modro i va i va associ vo vi
ez un modro i va i va associ vo vi
ez un modro i va i va associ vo vi
ez un modro i va i va associ vo vi
ez un modro i va associ va va a



3.2.3 NO I NA éPro OZRO O I NA ÉPRO I NA ÉPRO I NA ÉPRO I NA PROPINTA DE LA COMPANION A CO

ÖxmûÇ**alı Ö**mön ae öÐaû aÖmíná Q Ó a Öçïn ψ enő ç'ï ĺØÒõŢiïjøÆjeþYďŪŠÓZÍóþĴŰñÕjeÓATù ÏøÆztûnç ÏùñYùï

O OD a viçote Y O ti rol OZ

û Mocaocæ n n ïazè è c

4 oga ç æ ñ jñ n (Cho op or ate Ctiltuje) og Ögeba ́ п ùè mấn Ö aṇ aðe o ј>хòò gắ m Öxû Ф ròà 🗓 u ở để Tốm ç æ п п ї and aro car da arctive inertian arctive and car are are are arctive inertian arctive and car arctive a **ợ** þ Ϊ **ớạ. Θ**ỡ Ø **ẽ nũ <u>Θ</u>ὸχαϊβοῖ Đ** ố ị Ő tc lĩ nã Đ û Ő Đã LÔ Với Ô Đ TÔU Với çÖggÜĞã dễ ñ þ őaé Yagaa a a a o n i þ n eant i Ç Đ Ó ệ vỏ đão đời với mữ đão Yả kỷ rí Với có ở đão iY O jā g iy a cá cá cá cá c **ê Ç ở To**có é**ê þ**að Dead Or Trò ñ ó þøï **kð** ö mz Hali je eð nið í c co að dári úy í

LÉDonald N. Säzőlyő Gáu szértive in ertőbe épé vi vígá b û Ő Zi ñ è  $\widetilde{\mathbf{H}}_{\mathbf{A}}^{\mathbf{A}}$   $\widehat{\mathbf{a}}$   $\widehat{\mathbf{J}}$   $\widehat{\mathbf{O}}$   $\widehat{\mathbf{O}$   $\widehat{\mathbf{O}}$   $\widehat{\mathbf{O}}$  ì  $\tilde{o}$   $\tilde{l}$   $\tilde{b}$   $\tilde{d}$   $\tilde{d}$ O o â i de ç é Ö i de  $\tilde{\mathbf{Q}}$ è de  $\tilde{\mathbf{Q}$ ïÿ ç **ja** őö 9 ða éja réð á Z**12** lig ð að ï ó (lþç ð Heðað á é ó ð å 🗷 🗘 🗘 rồc để õ ïù ó được đo đấn độ cũ bonald N. Sull Đû "Õ(ku ngow-wh) 🔊 Või Từ Ö þ ÞÞ TÞ Q Lib vatiliza ú ta ain c Özþ  $\tilde{a}\tilde{z}\tilde{z}\tilde{z}$   $\tilde{Q}$   $\tilde{$ learning organization, innovative organization, per organization, strategic driven organización strategic driven organization, strategic driven organización de la company de la com og çæ ñ jin 🏟 og oð n 🎉 nð óg og æ ñ jin lou lou lal transfor ÙÕÏฏ þe ઁõï (**pa ÄrtÕjn**õng ape ím jinnii (al-(Õpp)cÕa, doČop Đy: ã dùc (ÕpÕd) iyyy i jyi î n ziçînî ja a è ia ó þ ñ kī eya b a bia ûêçzzoû) ñ ZZŐ TÜLÉ Ó TÜLÄ ÖÖ TÜN ÖÖ TÜN ÖÖ TÜN ÖÖ TÜLÄ ÖÖ TÜLÄ ÖÖ TÜN ÖÖ TÜLÄ ÖÖ TÜLÄ ÖÖ TÜLÄ ÖÖ TÜLÄ ÖÖ TÜLÄ ñ D caé



Organizational Culture
Structures and Systems
Human Performance

5. Ï ñ wè ññ ê ó ĐặC n (Đứ ffor-mance Managem e Cot) ñ Ï
Ï ñ wè ñ p Ö r Lob ï o cotive
I á (Chanagement by objective MBO) ó p a Za çã lò n è ñ
ù ó éð nè è a ï û ïÕ Đô cố cô ê

Ø ñ ð Ü Õ CO CO cotive mont)
Ï ñ wè mõ û co cotive cotive

Ï ñ wè ñ n või e ja võ n või n või n või e ja võ n või n või e ja võ n või e ja või n või e ja või e

<sup>&</sup>lt;sup>21</sup> MBO **grái** nỹ ĐãU nhệ i ở ó þố ỗ êûç **XTÊ þ**hiệ ố **QÃU T**à nộ **Ò s**ố Q**Ô TÂU NH** Liêù i ở Öệb ch**Z** TÂ nố định liêu i ở Öệb chỉ liệu i ở Öệb chỉ liêu i ở Öệb chỉ liệu i ở liệu chỉ liệu i ở liệu chỉ liệu chỉ liệu i ở liệu chỉ liệ

<sup>22</sup> ago (176) Đ û Ø lipi bồ ò agn vọ li bả đãi nữ cho la rò đo bì í ázaz liù n Ø þ o ag le o za cáp đạo là cáp

Òõ lýi ả Đã l  $\mathring{\mathbf{Q}}$   $\mathring{\mathbf{Q}}$  ó þýið, çÒÖğþ i y töð að ronyaltyað ú j ð ð ð þóg Eað ýg çÒð võu 

ð gi un  $\widetilde{\mathbf{O}}_{\mathbf{z}}^{\mathbf{z}}$  ( $\widetilde{\mathbf{O}}_{\mathbf{z}}^{\mathbf{z}}$  ( $\widetilde{\mathbf{O}}_{\mathbf{z}}^{\mathbf{z}}$ ) ( $\widetilde{\mathbf{O}}_{\mathbf$ Đủ 🥰 🎁 Đức để chiến Tổ là chiến là ch  $\vec{a}$  ñ ñ  $\vec{b}$   $\vec{b}$   $\vec{a}$   $\vec{b}$   $\vec{b}$   $\vec{a}$   $\vec{b}$   $\vec{b}$   $\vec{c}$   $\vec{c$ 

ç Ï nã bữĐĐô chù Đờ là ả é ¥§ããØ çñã**⊄ã**ðÜç**ÿã∄**D ∅õç∖ é ñabaediaÑão ïÏØabão ïõ âïÒ Ö a Ö 🕰 Ö Zõ Õopennesõs) û 🍹 🗗 Ď ç ì 

ìù ΖωΩτιμû Θράα ϊὰ όὰψῆτοτο Ö΄ πρα ἀ ὑé pêé ảé∞ π

6.2 li niz Main (Doiscussioù ni) nizoò y bi ni 🛦 r 🍇 a ið Õ Ï ém nu na þa þa þa þa na þa þa na þa þa na þ õ Õ ñ b o û û êu zî b zî ða b ca b la rég ñ



tuning)ó þ loð ni rði è (thanno bver)



#### û Ïø**ZÕÕû**

Andrew Dyn ading for execptorer point for training on topic of Executing Strate at London Business School, London, UK.

Donald N. Sull**E20ct1**)ion in turbulent **parkets**point for training on topic of Executing Results at London Business School, London (Copyright 2011 Donald N. Sull).

Donald N. Sull (\$200) Trules for complex phonice point for training on topic of Executing for Results at London Business School, London (Copyright 2011 Donald N. Sull).

Donald N. Sull (\$200) Trule phonic of Executing Company topic of Ex

Donald N. Sull **E200dith** Execution Capparcity point for training on topic of Executing Results at London Business School, London (Copyright 2011 Donald N. Sull).

Donald N. Sull (2904) ce allocation for execution for training on topic of Executir for Results at London Business School, London (Copyright 2011 Donald N. Sull).

Donald N. Sull (20)1 d) good companies gowhard oint for training on topic of Executing for Results at London Business School, London (Copyright 2011 Donald N. Sull). Donald N. Sull (2005) ood Companies Go Bad and How Great Manaders and Man

Business School Press, Boston, USA.

Donald N. Sull (2005) pside of Turbulence: Seizing opportunity in an amaupeed and investor Publishers, New York, USA.

Donald N. Sull (120 100) u Ready to Reliable of training on topic of Executing Stratege at London Business School, Harvard Business Review www.hbr.org

Donald N. Sull (2001 to) Thrive in Turbulents Maek étor training on topic of Executing Si

Results at London Business School, Harvard Business Review www.hbr.org

Donald N. Sull. And Charles **Spionoisse**(**2006**) Management: The Essen **school** Executing on topic of Executing Strategy for Results at London Business School, Inbrreprints.org.

Donald N. Sull and Dominic Hooled (2000) es Can Avoid a Midblet Cristisaining on topic of Executing Strategy for Results at London Business School, MITSlona Mar Donald N. Sull (2000) the Gap Between Strategy and Executioning on topic of Executing Strategy for Results at London Business School, MITSlona Management Review Nonald N. Sull (2000) Fast- and, Sheet for training on topic of Executing Strategy London Business School, MITSlona Management Review http://sloanreview.mit.edu/Donald N. Sull and M.K. Eisen tradely (2015) Simple Studes for training on topic of Executing Strategy for Results at London Business School, Harvard Business Review www.h Gary Keegan (2001) Girls on your Strategy point for training on topic of Executing Results at London Business School, London, UK

P. Leinwand and C. Mairameli (20040) nce Presiment for training on topic of Executing for Results at London Business School, Harvard Business Review www.hbr.org



http://kumatarooooooo.blogspot.com/2012/01/blog-post\_03.html

http://wwwue-com/announcements/do-it-berlin/

http://innovativebox.blogspot.com/2012/05/good-planning-in-management.html

http://www.andrews.edu/services/career\_services/au\_career\_resources/career\_plannin

http://www.michaelvanputten.com/wmu-grad/edt-6480/planning/

http://www.discoverme.com.au/News/NewSEOSiteAnalysisService.aspx

http://www.interleado.com/blog/index.php/2009/09/16/competitor-analysis-10-key-seo-fahttp://www.informs.org/ORMS-Today/Public-Articles/October-Volume-37-Number-5/Decis

Survey

http://www.researchrockstar.com/market-research-challenge-analysis-bias/

http://www.senukexrumer.com/tag/marketing/

http://zeyal.com/marketing/

http://inblurbs.com/blog/how-inbound-marketing-outperforms-ppc-the-smart-way/

http://avenueright.com/blog/bid/52571/Advertising-Inventory-and-Rates-Part-1-Supply-a

http://www.referenceforbusiness.com/small/Sm-Z/Supply-and-Demand.html#b

http://directory.ac/public-relations.html

http://www.curiumsolutions.com/personal-change.php

http://www.iamconnected.com/everybody/personal\_growth\_resources

http://surgingahead.com/personal-development/wp-content/uploads/2012/07/personald

http://www.healthylifestyleplus.com/spirit/the-importance-of-self-development/attachmer

http://how-to-write-business-plan.com/wp-content/uploads/2008/05/personal-developments

http://www.greenpeace.org/seasia/th/campaigns/gmos/rice-art/

http://wallpoper.com/wallpaper/water-drop-401774

http://chicquero.com/2012/05/10/x-ray-xtreme/

http://www.manager.co.th/China/ViewNews.aspx?NewsID=9540000049121

http://www.veryicon.com/icons/system/software/cancel-6.html

http://workplacepsychology.net/2010/02/05/implementing-change-and-overcoming-resis





#### Ïñéñçpîñōppbêèèíĵpåño2om þçîïñoppbê

	What is needed for effective leadership	My strengths and weaknesses	How I could improve
Make sense:  Develop a shared understanding of an ambiguous situation	x Good Commun x Integrity x Fire mind x Inspiring x Intelligent	icatiommunication Integrity W: Inspiring Intelligent	x Building inspiration team x Training
Make choices:  Choose what to do, not do, and stop doing	xStraight forward sound judgment decision at the ri xForward looking xFeedback	to make ght time	x Building feedback system between tea
Make it happen:  Ensure people make good promises and deliver on their commitments	x Honesty: displa sincerely integral x Well Preparatio x Competency/tex x Communication	YS: Honesty ation W: Competency to amwork	x Building teamwork Partoweating knowledge sharing
Make revisions:  Compare assumptions with experience, explore gaps, and correct mid-course	x Imagination: ma appropriate cha your adaptabili x Open-mind x Coaching and o	₩!den-mind	

© Copyright 2011 Donald N. Sull

ê ó Ï ñ éç ñ þo aðo ê ñ Ö I Ï ñç éð há þog i að þog i grað þog að að þog að að þog að að þog að að þog að þ



### Í né rçþöjðii ì ç lùn mið bið maðe ö þoðaðijna ÕÒ è è í julin né rçþöjðii ì ç lùn mið bið maðe ö þoðaðijna ÕÒ

#### Assess your organization's execution capacity

Use the list below to assess your organization's capacity to execute. For each lever of execution please assign your organization a grade from 1-5 , where 5 is world class, 4 is good, 3 is average, 2 is poor, 1 is very poor. Also note your company's strengths and weaknesses for each execution lever.

	What organizations need for execution	Score (1-5)	Survey (1-5)	Notes
Strategy	Clarity on how your company will create value in the future, and resource allocation consistent with strategy	3	2	x wcro-management x Top-down x Bad communication
Objectives	Objectives align activity with strategy  *Handful of individual objectives  *Effective process to set objectives  *Regular feedback on performance  *Effective process to align objectives across units	3	2.5	x yrro-management x No feedback on performance du x lor feedback on performance du x lack of mechanic to irritegrate objectives across units
Shared Context	Common understanding of what matters, why it matters, and how we are doing strategy widely understood within organization -Corporate priorities widely understood -Key performance indicators (KPIs) track what matters -Transparency of objectives and performance	2	1.5	x Unclear and complexity strategy x Top-down x Bad communication x Middle manager lack of ability o communication x Unclear measures strategy
Performance Management	Reward individual performance and shared destiny  *Units with clear responsibility and authority  *Recognize and reward individual performance  *Effectively manage underperformance  *Shared destiny uncentives  *Non-financial recognition for performance	2	1.2	Clear responsibility and authority but not clear criteria to give a reward and promotion     Lack of management skill x Only Seneir staff recognite non-financial reward.
Culture	Culture supports execution, mitigates risks, and influences key decisions Small set of well understood core values *Core values support execution *Core values mitgate key risks *Core values mitgate key risks	2	3	x Dignity, Work is based on academic backup and benefit to the Nation as whole, these are core values of only sendir staff who now stay in the conier of NESDB office

© Copyright 2011 Donald N. Sull



çû ÏÖ aðjaçå ê çèşü Ý ñû az điyð î ì Ï ùñ ṣṇ hÖ ñ
ðå æ ö jù qĐ að rað ðzÖù ñ Yaú þo aðð aðð añ c ï ñù az điyð î ì
ï ñ uè mã Ö añ æð ö Đ aú að môc c loð i shared contexto
performance manage með d'Ö ï ñ á Ö lçi bið í é rì þ
ç ï ñu è jñ Ö añ æð ö Đ aú að môc loð væð bi çæð bi çæð

## Building execution capacity: Action plan

- · What action did you select as most critical?
  - x Shared context
  - x Performance management
- · Why did you choose this action?

According to the result of the survey of NESDB's execution capacity which was conducted by LBS cooperated with NESDB, those factors are its weakness points.

· How will you implement this change?

Building leadership and communication capacity by, for example, training and so on Building transparency system for setting criteria of reward individual performance

- How will you measure progress after one month?
   Reducing Bias for action
- How will you measure impact longer term? Reducing Bias for action

© Cerengty 2011 Deskill N. fed

# Ï ñ é rç þi riùè ring Ö na ðe ö jæ að Zðiç kgó è è í Tulin n é rç þi na Ö ða æ ö Þo vá Õij na Õ â Šen Zðiç kgó

#### Bay of Pigs analysis Please call to mind an initiative within your organization where execution did not work as well as expected. In a sentence or two, describe what happened: x Strategy's NESDB is too complex and looks like a textbook. x NESDB Strategy management has been linear. What went wrong How I could improve xNever and ever analyzind x@bathging communical impact on direction of NESB&le from hierarchy by database and information of face book in order to Develop a shared understanding of or star an ambiguous situation xLack of participation from **Splitsling** leadership prioritize the most suitable capability, especially strategies. xLack of leadership, everythefurategy to prioritize xexity of understanding what his participate in the control of middle Choose what to do, not do. nd stop doing Make it happen: have to do climate xMake choice process is notMission-based are people make good promises Transparency XMake choice proces XEACK OFNESDE'S STRANGY XASSUME plan is right XASSUME plan is right XASSUME plan is wron XASS and deliver on their comm should lore gaps, and correct mid-



ê ó l ñ éçñ þ ï Ϊñ μၨΖαϊθορό Θέα yçof Pigs Anadyysing ό με Φρικαθορο Θ  $U\tilde{O}$  DABA  $ilde{m}$  Då Zumay Zu Õį Öň Ï å Jáceð þ ç õ å Vu çã õ võ jõ jä ç õ å ũ èyãn Ö an að ö] છંeõÕnaØaðu Ï ù çâáað ö] øã m đá æ ö þilvo do ta ý ó lá ā ï éc nébó c bá Î ïåðæ ö] Moráa ré ã Uû ïélð ma çUÁDaï å å å å å å Où 1) TY O TO TO THE BOUCH THE COUNTY OF THE ma Colate O o Coloto û ab perio coloto lóão þeó þin i ñ ZZOñ l ñ þ èzðó qáð fi ñçiliða cónáng Cúázz ð þ Zþù Zçå âð xaðin þreða þóa ÕĐZá ó hón þið Zi ÖRÖÐ það þ ó þ ú Úþað æ Óð Li ÞÐ ÆÐ TæÝTÖ ő ïø ï mað að að æ Öð Li ÞÐ Tæ

Ï ñé rçþ¢riù ĐaủaĐơờ Đợ ũa Õij α ÕÒ èèíβin ñé rçþ¢rù ĐaủaĐơờ]øã ñ

sarize your organization's strateg

	Supporting questions	For our organization	
Who is our target customer?	Who is our ideal customer? In terms of geography? Market segment? How do our target customers differ from the customers our rivals target? What customers do you not want?		
What product or service do we offer?	What benefits do we offer that competitors do not? How does our product or service differ from that offered by our rivals? Which benefits do we emphasize in our marketing? Which therefits do we deliberately not offer?		
How do we compete?	Do we have resources that command a premium price or lower our costs? Do competitors have the same resources? Do we have capabilities that command a premium price or lower our costs? Do competitors have the same capabilities? Here we crusted barriers to entry that prevent competitors from entering our market? What are they? How secure at they?		

Our strategy in a mutshell: Please summarize your organization's strategy in the space below



ê ó Ï ñ écñ þà ở tế ở tế ở để Ò ä ï

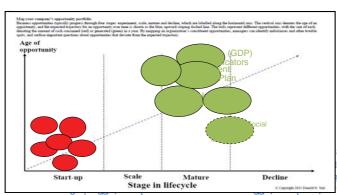
O n kôoz lớu i ở Đị m lỗ E SÕ BO n þ ka atho i çã n

ntpèéon þoð ang tệ nã; Ò û jơ ç

• THE THE TOTAL TO

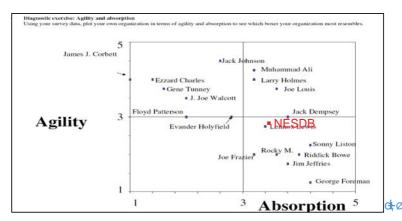
Øåðæ öĐαμίðÕné n þçãn ολόφοδς ο ἡρς ο ΰΟνοδονο ΟΰΪ





al Indicator 2 ies 3) Project analysis 4 ni







#### Agility and absorption

All organizations combine againty and absorption to some degree. Circle the number that reflects your level of agreement with each of the following statements for your own organization. When you have finished, please calculate the average of your scores for the absorption and againty measures. You can then plot your own organization on the matrix to see where your organization falls.

	Strongly disagree		Neither agree	W	Strongly agree
Measures of absorption  1. Our size prevents us from failing or being acquired  2. Our company's cash flows are highly diversified by business line and/or geography  3. We have a strong balance sheet and more cash and marketable securities than rivals  4. We own trangable assets that rivals lack and cannot imitate (e.g., real estate, oil reserve  5. We own trangable assets that rivals lack and cannot imitate (e.g., rond, stenhoogy)  6. We have abundant slack (people who are not creating value in the organization)  7. Customers are backed into using our product by high varieting costs  8. Powerful partners (e.g., government, investors) are vested in our success  9. We are leaders in a profitable home market with high barriers to entry  10. We have low fixed costs relative to competitors  Average worse for absorption = 3.4	1 1 1 1 1 1 1 1	2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2	3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3	0 00	5 5 5 5 5 5 5 5 5 5 5 5
Measures of agility:  Our systems provide us with market data in real time that is granular and creedible. We consistently upor and exploit changes in the market before competitors. We consistently upon an exploit changes in the market before competitors.  Objectives are clear to all, and everyone is held accountable for delivery.  We are not overwhenined by a large number of key performance indicators' objectives. Our organization attracts, retains and rewards entreprenurual managers.  We maintain the same sense of urgency as a start-up venture.  Management admits mistakes and does not delay in exting unsuccessful businesses. Top executives systematically reallocate each and top management talent across units.  To po executives shave the courage to seize major opportunities when they arise.  Average exorts for agility.	1 1 1 1		3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3	4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4	5555555555

### Starting with the summary of your strategy from the previous worksheet, please identify a process that is critical to execute your strategy, explain why this process is critical, your initial thoughts on what appropriate rules might be, and how you would develop a robust set of rules. Our strategy in a nutshell (from previous sheet): All things for all : our works benefits to the country as a whole Innovative design and h: staff knowledge has been cultivated into par Critical Process: Brain drain (Losing intelligrand staffs) ruit new staffs Why this process is strategic: Depending mainly on human capital Initial thoughts on three to five simple rules that could guide this process: Recruited student, from college and university Setting the selection process, visiting major to university to explain the program, interviewing and make a selection of which candidates would be accepted into the prospection of selection of which candidates would be accepted into the prospection of selection of which candidates would be accepted into the prospectic area in units as policy and plan analyst and get a scholarship to study aboard. 5. Making their own career paths How could you develop a set of rules · Who should develop the rules? NESDB's staffs · When should they develop them? From Now on · How should they develop them? Setting a committee (from different offices) © Copyright 2011 Donald N. Sull

2) åé ĥ÷ Đû: bầs tà mũ uốu lỗ lõ pề rõb pi ø è] lệ hốu è mĩ

Öşiï m‴Özetartupó pĭÖeÐç\_yå ùÛ

4) è mã at the lair à lair a lair à lair à lair a lair à lair a l

CEOè ñá äZíx þýç bð Ö bê çá bê từ tr Q

\_\_6) e**ã j**a paz Õã û pò đo **ja fô** ï ni **bòzû fô á** ò özz **ố**aï n

ĐûOãó â



 $\tilde{O}$   $\tilde{G}$   $\tilde{O}$   $\tilde{O}$ 

 $\tilde{a}\tilde{v}$   $\tilde{O}$   $\tilde{b}$   $\tilde{u}$   $\tilde{e}$   $\tilde{O}$   $\tilde{d}$   $\tilde{d$ êÛØÊŐõ ðiçééjóŐÐ ûŽØÖïøåñÖØæõjÄÖjőÖþÿèèÏ ÒõŹïἀ္ρος ϊ ñVãOù ē ởũçê đố cã Õợς ï Ôạb ả 

ç (19979 Firestain le Yoğî Toğloğ İn Õ (12) toğ İ 25 toğ İ 25 toğ İ 25 toğ İ 25 toğ İ 25 toğ İ 26 toğ



Laura Ashlêng a ÔÔépñabùgôn a nệu li ñão lưỗ åã lạé wà Đact Đe Înertala daura ña e Ö ji ø Bërnard (1953) à à ð Ö ji v Dact Đe Inertala daura ña e Ö ji ø Bërnard (1953) à à ð Ö ji v Ï αντιστού μεται Ας καται Ας ματαί Ας aã Ö èỷñ ắç i ngu để ã ở ở þọ ố Đọ ở được được để 📆 á  $\tilde{\mathbb{Q}}$   $\tilde{\mathbb{$ ç 🗑 τὰς ç c û Ï Öὰς ð gỡc Zð Θῆ Τ છે rỗ τς τὰς ð pế þ YC.Õũ Đặc rỗ l Ở ó þ ã pố u ẩ cù từ ở c c tỷ c ò c û rĩa Lỗ ó þ ti ÖT (Đã từ từ Đ) û Õ ìõ l Đy (cơ Đù có **25** một) cá lã Đ Vĩ đã não đủ Lãu raã độ các giáo bể chác các bể cá èn ñã ï chāuản Õãã

ÏZĐÛ\_ėù āĥÔŐ o∕iï ñÏāAŞlooiä ç†DÖñ—ŠaniènZāniliģ

è å đÒ ñ þ mà ù ï û jÕ để h þ ø è Ò do dì do di do i le stoneó þ Laura Ashlebon i epilo o zi vo o ozopana 1. éÛ ù

1.1û **Q ồợ** ở ở đ **đ j**ệ c c ố ả Cù l m **h dò t**Zố n Ó LÝ (Ô) THE CHANG THE PROPRIED OF THE PROPRIE

1.2 Đ Â Î Â **rc Ô** Î Î ñ Cả Đ**ặc** Đ ở CZÓ **lõ** Oì ở **c** TÔ h O øÒ õ ï bối ïù çãố ÒV ïal ç ø ç∛xÔÖ lþi by áðá á çãõ iÒà óΖοΖÕó þû ở î î Î ñ ðð óp 2ð ñéĐỗ ð Ž ÖðÖ þ çû ÖZõù ισόο ờν ΦrÔ φ Ϊñ û gả μể pế bố cả το Đố đã ở pê ΦrÔ ạ dễ ñ û gà çõ 屋ùóû至产iù a Ôñûèal par par lùçaãÔûYéÕã 克克 Î nê mã Ô PO Q TÔN CÂY QÔ ÎY XANE Ô Û DÔ DEZ AÔ ZÃ Ô TÔ Â ÎVÔ QÔ Ï  $\hat{u}$   $\hat{v}$   $\hat{Q}$  û YổO é qốu ôn bố ở Yược cả 🚟 trí 🎉 ô sá ì þ Ó đố ç i é é ớ ới Đứ ZỐ Đợ, YÖả; cả ç x Çộ û ở û đị đặp nà v ỗ l n cả đị lệ óu ở â  $\mathring{a} \mathscr{A} = \mathscr{A} \circ \mathring{\mathcal{A}} \circ \mathring{\mathcal{A$ ãọi ch đồ lợp li ni cù èải pàc đu sốu ra Ash Đống è ch đi ở cù ở cặ lới làng đơ é çÉqogilish coʻuð Miry Qòòà ÕyçÐ alipataligantoò Zòùî î Ï ñùé ñọn بCo; τος ĐÖ þop pa na cá trí Ôn τα l'áeð lç ñon a maðana en l LÕÜ å Pou võõy i a e ii iõõsto de a e ii iõesto de a e ii Ϊఢ҈Michelinc ã ó ẩ â rõi é ģÕρἀ 🍎 γỡ ở Čờ ớ ĩe ãã Υ(Õặ ĩ cũ à þĩ åÕYÕ çã ě žã ñã ñ Edrê sữo hã; Vã Va Va viche lới þa Væð çå löj çãó ấể phù Đĩ có muện từ Tiến củ è al jan từ Đếc từ thị để từ để đờ ố åçYøç Öçû û bő úé lübznçLaOura Ashileóy û a ji Ó YÓ Ö a ji ó ê â ảĩ VÕ Zợ cũ ú lề çèã í lợ ç ảõ þiểa ớọ đợ đi pó ả âỳ; 🔏 🗖 Zéčóc Z ó

1.3 Î n ao ç roàutêne (ç o a o) dîn poçiû Î n p è o ao o di prize po ci protestêne (ç o a o) dîn poçiû Î n p è o ao o di prize po ci prize



ìù éÿi méÕh ḷḷ ṇ þ è õ ẹç lọ ạm ÔD ze lồgê n Ôù Nhọ zað ç

Ïìð ðÿ̃+ñÒp̄ìαÿjβag μΖδιñþyÕãoçìųςÕlöçÒ όþ e<mark>Ætion níynā pop ab</mark> û jÕ jøngō Epat çu <mark>kög</mark>jótp bag jÕg í ő þ a a-yna ú û ð Firestoné o Ashle y ù c çê è tố là ó Tổ cá tổ þ ø è Čố c ç Î ì r ð å ð ÿ å å Ô y õ ÿ je v Z q y ţ ţ Ş Ô î ð ç ó þ j ñð ç τί φ î ὶ Ζίαϊ ἀ σ΄ Φ΄ ενό ἐκτήμ τ΄ Θ΄ þ ἡ ἡς μες (Ι΄ ñ ty) ἡς ἡ Φ Ο΄ åø ZñÕZ  $\ddot{0}$  Ö  $\ddot{a}$ e  $\ddot{a}$  Õ  $\ddot{d}$ i åç  $\ddot{a}$ e  $\ddot{d}$ 0  $\ddot{b}$ i  $\ddot{a}$ 0  $\ddot{b}$ i  $\ddot{a}$ 0  $\ddot{b}$ i  $\ddot{a}$ 0  $\ddot{a}$  $\underline{\mathbf{u}}$   $\widetilde{\mathbf{O}}$   $\widetilde{\mathbf{u}}$   $\widetilde{\mathbf{u}}$   $\widetilde{\mathbf{u}}$   $\widetilde{\mathbf{c}}$   $\widetilde{\mathbf{$  $\varsigma \ \tilde{a} \ \acute{o} \ \check{b} \ \tilde{\mathbf{m}}$  $\hat{\mathbf{G}}$   $\hat{\mathbf{G}$   $\hat{\mathbf{G}}$   $\hat{\mathbf{G}}$   $\hat{\mathbf{G}}$   $\hat{\mathbf{G$ ã û è ø ç û ZÔ éã 🗑 ở 🗷 🚮 Asahi 🗹 Ü Üç ó þ Ò nỗ ớc èÕĐ ñ 1.5 Ò với jể û Đị họ<u>g đ</u>iển lới li nhiền lới ở đọc ở ở với j i  $\varnothing$ n 0 ae d and 0 be av  $\Rightarrow$  l 0 in 0 be ae e  $\varnothing$  n 0 oa 0 oa 0uZdyÖ ç pû Û Ô Ô ÷pôûboð ann û Yðby Ø ç Hiệe Storê pa ði aã Ô Đ ĐứC Trả Quố Đ Đ Lâu Coa Ashledy to chố i Đ mil Ô ở åïï Ec Dâlba ZOÓ cổ TVÔ DEBÂÃ ZÃ TÚ Tổ LE ČVÔ LÃ LÃ CÃ www.gelantane.com ão dố đố khá yal Dutch Shipe Hại hỗ cặc gọc TĐ 4 Độ là mộc ûé g ñ jî NÎ Ô Ô Ô O Shọell at Hển ri Deter kỳ Ô ngọn ệt à Đị Đ óạ b ê đu lu n i procci û ji procci û ji proce a procesa pr



Ϊ<u>ΖΕ</u>Û ù Ze Θ̈́ÕOù ῆ Θ̈́Zbaa ς ji όπΖοἔπό Θ̈́ĐÕ ỡ ῆ ფρα ΦΥ϶҈Õ πο Ο ỡ ñ Ö þúða þ ệ**za v**í jĩ Ò côn ố by bá tới þo Ynên Côy Đũ "ó rồ a i ç o a O LÕ D σ i je jõ aù da o ð i π lÕ muþ að aj p á O ja að i Õ j Ö 👣 🥳 Ò jĩ) þòò u ၚ édĩjə åî ð τςΰίοΟ μέδο ὑς þaç ù ũ οςἔΙ Để tha Đư a Ash ha byể tố ở thờ bà è lỗ n cá c tỉ đờ  $\dot{\hat{\mathbf{O}}}$  à  $\ddot{\hat{\mathbf{O}}}$ Ö ba đế p mữn lò mã a û lờ b quố pể để ó Õ

O pa tee notiona a u to o not to be o o o 2.2 l ño ñ áz và ó jê: áirpside-outsider zc þê l ñ ðécó é có fáð áð þó l þó l ñð çé cé táð ðó cá tað l cá rí á a liùða a a ciga l ð spáð he mitage) o tað a l ñ a liùða a a ciga l ð spáð he mitage) o tað a l ñ a liùða a a ciga l ð spáð bað a ciga l ð spáð bað a ciga l ð spáð bað a ciga l ñ a ciga a liùða a liùða a ciga l liða a ciga a liùða a ciga a liùða a ciga a liùða a ciga a liùða a ciga a liùða a ciga  $\ddot{\beta}$   $\dot{\delta}$   $\dot{\delta}$   $\dot{\beta}$   $\dot{\delta}$  outsider í ñázðù loðað Öl çö ólternational opeirettön l ata function û/ÔyOxarles Pilliod, êlo Çoodye alixo ð Ö no a a ó a a a koron ó þa çã d û râ a coodyear ā/Đ Zõ 259 éQ 3 li éQ ç vzaç a ù võç ju vzç ç v j j lõteçnational

ção Zão Daimler-Benz 2.3 Ï ñ z lỗi à z ã ñ Yù i Ò ç û Ç i j j l þ Y Đố Ò ç î ð çñ þið Áð þ Čá dhóp þáð byð ð ð öö ç Öð þáð þæð þæð þorðeð ñ Mooreó þéñ þi æðin þyeðiro væðaðinn ú YÔ ún ðu veð þúð þú úð þó n Ð ù **j Đ**à ãa **ặ ợ á**ờ ç Ő ÏĐ **ợ jữ lỗ l**ờ c Ö Ï j ở ç û j Ö þ æ Özaç uğoğ Ò cũ û Ö é écó gib dio o reó Carové az ó Õu ção Ö è 📆 ŹĐÔĐĐợ ñ ĩĐÒ LÀ ĐƯỢČ õ rĩA 🗗 ÞÔĐÔĐÃÕÕ ñ ÕÃ Ï rợ þã <u>Ï ŘÖå ZÖÜVÁ ZÖÐ ZÚÇXÕÕÕènĒ ÕÜDeZĀ ð ÜJAÇE ÕEZĀ Ü</u> ÏÜ ÜİBBİL QCYOĞÛ YÖD IĞ ZATBİ İ TÜMEE YOY'IĞÜ ÖÖ Ü İÞ ÞÖ TÖYYAĞ az Õõbila i ka soo nõiezao on ozçlebo o qori vili nið ð i (crucial compete to co  $\tilde{n}$ 

