

# 论精益管理与企业高质量发展

赵 补

天津海晶汇利实业有限公司 天津 300457

**摘 要：**在当今全球经济快速变化和市场竞争日益激烈的背景下，企业如何实现高质量发展已成为普遍关注的焦点。精益管理作为一种先进的管理理念和方法，为企业提升效率、降低成本、增强竞争力提供了有效路径。精益管理强调以客户为中心，通过消除浪费、优化流程、持续改进，实现价值最大化。基于此，本文将深入探讨精益管理如何助力企业高质量发展，从研发设计、采购供应、生产制造到销售服务，全面剖析精益管理在企业各环节的应用策略与实践案例。同时，本文还将分析企业在实施精益管理过程中的应对策略，为企业实施精益管理提供参考和借鉴。

**关键词：**精益管理；企业高质量发展；研究

引言：面对竞争激烈的市场环境，企业要想保持持续的竞争优势，就必须不断探索和实践高效的管理模式。精益管理作为一种以客户需求为导向，追求流程优化和持续改进的管理理念，正逐渐成为众多企业转型升级的重要选择。通过实施精益管理，企业能够有效减少浪费、提升效率、增强市场竞争力。然而，精益管理的成功应用并非一蹴而就，需要企业从文化构建、组织架构优化、工具选择运用以及数据驱动决策等多个维度进行全面布局和深入实践。

## 1 精益管理的概述

精益管理是一种源于20世纪50年代日本丰田汽车公司的管理方法，由丰田生产方式（Toyota Production System, TPS）发展而来。精益管理旨在通过消除浪费、优化价值流程和提高质量来提高效率和效益。

精益管理的核心理念是消除生产过程中的一切浪费，实现生产过程的优化。这种管理方法强调客户需求为拉动，以消灭浪费和不断改善为核心，使企业以最少的投入获取成本和运作效益的显著改善。它不仅局限于制造业，随着时间的推移，精益管理的理念已被广泛应用于制造业以外的其他行业，如服务业和医疗行业等。

在实际应用中，精益管理需要遵循一系列清晰的步骤<sup>[1]</sup>。首先，需要明确目标和价值观，识别并绘制当前价值流程图，分析价值流中的浪费环节，并确定需要改善的关键环节和潜在价值。然后，基于价值流分析的结果，制定具体的改善计划，引入新的精益工具和技术，如5S管理、单件流、拉动式生产等。与此同时，鼓励员工参与改善活动，利用培训和激励的方法致力于提高员工的精益意识和技能。最后，监控改善效果，收集和分析数据，评估改善措施的有效性，并持续进行改善活动。

精益管理强调发挥人的主观能动性，注重协同工

作，激发员工对工作的兴趣和创新精神。它还追求零浪费目标，要求撤掉不直接为产品增值的环节和工作岗位。更重要的是，精益管理还强调全过程的高质量，采用零缺陷质量控制方法，避免生产出有缺陷的产品。

## 2 企业高质量发展的必要性

首先，高质量发展是企业提升核心竞争力的关键。在市场竞争中，企业要想立于不败之地，就必须拥有独特且难以被模仿的核心竞争力。这种竞争力往往来源于企业的技术创新、管理创新、品牌塑造以及服务优化等方面。高质量发展要求企业在研发、生产、销售和服务等各个环节都追求卓越，不断提升产品和服务的质量与附加值，从而赢得消费者的信任和忠诚。通过持续的创新和改进，企业能够不断巩固和扩大自己的市场份额，提高盈利能力。

其次，高质量发展有助于企业实现可持续发展。随着全球对环境保护和社会责任的关注度不断提升，企业不仅要追求经济效益，还要关注其经营行为对环境和社会的影响。高质量发展要求企业在追求经济效益的同时，注重节能减排、资源循环利用和环境保护，实现经济效益、社会效益和环境效益的和谐统一。这样的企业不仅能够获得社会的认可和尊重，还能在长远发展中占据有利地位。

再者，高质量发展是提升企业国际竞争力的重要途径。在全球化的今天，企业不单单要面对国内市场的竞争，还要面对来自世界各地的竞争对手。高质量发展要求企业具备全球化的视野和战略，积极参与国际竞争与合作，不断提升自身的国际化水平。引进国际先进技术和管理经验，加强与国际市场的联系与合作，企业能够不断提升自身的国际竞争力，进一步拓展海外市场，实现全球化发展。

此外,高质量发展还有助于推动产业升级和转型升级。在经济发展的不同阶段,产业结构会不断调整和升级。高质量发展要求企业紧跟时代步伐,把握产业发展趋势,积极推动技术创新和产业升级。引进新技术、新工艺和新设备,优化产品结构,提升产品附加值,企业能够实现从低端向高端的转型升级,进而提高整个产业链的竞争力。

最后,高质量发展也是企业履行社会责任的体现。企业在追求经济效益的同时,还要特别关注员工的成长与发展、社会的和谐与进步以及消费者的权益保护。高质量发展要求企业建立健全的劳动关系,提高员工福利待遇,加强员工培训与教育,尽可能提升员工满意度和忠诚度。并且,企业还要积极参与社会公益事业,回馈社会,树立良好的企业形象。

### 3 精益管理在企业中的应用

#### 3.1 研发设计环节

##### 3.1.1 客户需求精准把握

市场调研、客户反馈等渠道的应用,能够深入了解客户的实际需求和潜在期望,确保研发的产品具有市场竞争力。如,采用焦点小组访谈、用户体验测试等方法,让客户直接参与产品概念设计,使产品功能与特性紧密贴合客户使用场景。

##### 3.1.2 模块化设计

将产品分解为多个具有独立功能的模块,在满足不同客户个性化需求的同时,可高度实现零部件的标准化和通用化。这不仅缩短了研发周期,降低了研发成本,还便于后续的生产制造、维护升级。如电子产品行业广泛采用的模块化设计,用户可根据自身需求选择不同配置的模块组合。

##### 3.1.3 并行工程

打破传统的串行研发模式,组织跨部门团队,让研发、工艺、生产、采购等部门同步开展工作,实时沟通协作<sup>[2]</sup>。在产品初期就充分考虑生产可行性、采购成本、质量控制等因素,避免后期设计变更带来的浪费。以汽车制造为例,在新车研发阶段,工程技术人员、供应商代表与生产一线员工共同商讨设计方案,能够提前解决潜在问题。

#### 3.2 采购供应环节

##### 3.2.1 供应商优化管理

与少数优质供应商建立长期稳定的合作关系,而非单纯追求低价采购。在对供应商的质量、交货期、价格、技术能力等多方面进行综合评估后,选择战略合作伙伴。并且,帮助供应商提升管理水平,如导入精益生

产理念,确保原材料的稳定供应和质量可靠。比如,某大型家电企业定期对供应商进行培训,分享精益采购、质量管理经验,共同优化供应链成本。

##### 3.2.2 准时采购

根据生产计划和实际需求,制定精确的采购计划,要求供应商在需要的时间、按需要的数量提供原材料。这减少了库存积压,大幅度降低了库存持有成本,也成功避免了因原材料短缺导致的生产停滞。借助信息化系统,实现与供应商的信息实时共享,供应商能够实时了解企业的生产进度和库存状况,精准安排送货。

##### 3.2.3 采购成本控制

通过价值分析、谈判技巧优化、集中采购等方式降低采购成本。价值分析旨在寻找既能满足产品性能要求又成本低廉的替代材料或零部件;而优化谈判技巧可争取更有利的采购价格、付款条件等;集中采购则利用规模优势降低采购单价。如建筑企业对常用建筑材料进行集中招标采购,大幅降低采购成本。

#### 3.3 生产制造环节

##### 3.3.1 生产线布局优化

采用单元化生产、柔性生产线等布局方式,取代传统的大规模流水线生产。单元化生产不同工序的设备和人员组合成相对独立的生产单元,可快速响应小批量、多品种的生产需求;柔性生产线则具备快速切换产品型号、工艺参数的能力,提高生产系统的适应性。

##### 3.3.2 拉动式生产

以客户订单为驱动,由后工序向前工序提出需求,前工序只在收到后工序需求信号时才进行生产,实现生产过程的准时化。这种生产方式有效控制了在制品库存,有效避免了过量生产。通过看板管理工具,直观地传递生产信息,如某工序所需零部件的数量、品种、配送时间等,确保生产流程顺畅。

##### 3.3.3 设备维护管理

推行预防性维护,运用设备监测技术实时采集设备运行数据,预测设备故障,提前安排维护保养,减少设备突发故障对生产的影响。并且,培养员工自主维护设备的能力,使设备始终处于良好运行状态。

#### 3.4 销售服务环节

##### 3.4.1 精准营销

利用大数据、市场细分等手段,精准定位目标客户群体,制定个性化的营销策略。根据客户的消费行为、偏好、地域等特征,推送针对性的产品信息和促销活动,提高营销效果。如电商平台通过分析用户浏览历史、购买记录,为用户精准推荐商品,提升转化率。

### 3.4.2 服务流程优化

简化销售流程、售后服务流程，减少客户等待时间和办理手续的繁琐程度<sup>[3]</sup>。例如，金融机构通过线上化服务，让客户足不出户即可办理开户、贷款申请等业务；家电企业建立快速响应的售后服务网络，缩短维修服务周期，提高客户满意度。

### 3.4.3 客户反馈管理

重视客户反馈，建立快速收集、处理、反馈客户意见的机制。将客户反馈作为持续改进的重要依据，及时优化产品和服务。如餐饮企业通过线上评价系统收集客户意见，针对菜品口味、服务质量等问题迅速整改，赢得客户口碑。

## 4 精益管理在企业中应用的策略

### 4.1 构建精益文化体系

#### 4.1.1 领导率先垂范

企业高层领导需成为精益理念的坚定拥护者与践行者。带头参加精益培训，深入生产、运营一线指导精益项目，将精益思维融入企业战略决策，让员工切实感受到领导对精益管理的重视，自上而下推动精益文化生根发芽。

#### 4.1.2 全员培训与宣贯

针对不同层级、岗位员工制定个性化的精益培训课程，涵盖精益理论、工具方法以及实际案例分析<sup>[4]</sup>。利用内部宣传栏、企业微信公众号、定期精益分享会等多种渠道，广泛宣传精益理念与成功实践案例，营造浓厚的精益氛围，使员工逐步认同并主动参与精益改善活动。

#### 4.1.3 激励机制配套

设立精益项目专项奖励基金，对在精益管理实施过程中提出合理化建议、取得显著成效的团队和个人给予物质与精神奖励。将员工的精益绩效与薪酬晋升挂钩，激发员工持续推进精益改善的内在动力。

### 4.2 优化组织架构与流程

#### 4.2.1 打破部门壁垒

依据精益管理需求，调整组织架构，成立跨部门的精益项目团队或工作小组，负责关键流程的优化与持续改进。赋予团队自主决策权，使其能够快速响应问题、协调资源，避免部门间推诿扯皮，确保精益项目顺利推进。

#### 4.2.2 流程再造

运用价值流图等工具全面梳理企业核心业务流程，找出流程中的非增值环节并予以消除或简化<sup>[5]</sup>。以客户需

求为导向，重新设计流程顺序与衔接方式，可实现流程的无缝对接与高效运转。例如，将传统的串行审批流程改为并行审批，大幅缩短业务办理周期。

### 4.3 精准选择与运用精益工具

#### 4.3.1 结合企业特点适配工具

不同行业、企业规模与业务场景对精益工具的需求各异。制造业企业可重点应用精益生产工具，如单元化生产、设备快速换模技术等，提升生产效率与灵活性；服务业企业则侧重于运用服务蓝图优化服务流程、排队论管理客户等待时间等。深入分析企业自身痛点，能够精准选择适配的精益工具，才能事半功倍。

#### 4.3.2 工具集成与创新

避免孤立使用精益工具，注重将多种工具进行有机整合。例如，将5S管理作为基础，与可视化管理、看板管理相结合，打造整洁、有序、高效的工作环境，同时利用看板实时传递生产信息，实现生产过程精准控制。鼓励员工在实践中对现有工具进行创新应用，以更好地解决企业实际问题。

结语：综上所述，精益管理作为一种先进的管理理念和方法，对于推动企业高质量发展具有不可替代的作用。从研发设计到销售服务，精益管理贯穿于企业生产经营的各个环节，通过消除浪费、优化流程、持续改进，不断提升企业的效率、质量和竞争力。未来，随着市场竞争的日益激烈和消费者需求的不断变化，企业需要不断深化精益管理的实践，不断创新和改进精益管理工具和方法，以适应市场的新变化和客户需求的新需求。只有这样，企业才能在激烈的市场竞争中立于不败之地，实现持续、稳定、高质量的发展。

### 参考文献

- [1]马丹,郁霞.数据资产:概念演化与测度方法[J].统计学报,2020,1(2):15-24.
- [2]李雨霏,刘海燕,闫树.面向价值实现的数据资产管理 体系构建[J].大数据,2020,6(03):1-15.
- [3]李立明,姜锡明.构建我国企业高质量发展新动能的 路径思考[J].国际商务财会,2020(11):34-38.
- [4]张建军.以精益化党建引领企业高质量发展[J].支部 建设,2020(17):49-50.
- [5]赵建泽.以精益化管理推动高质量发展[N].山西日 报,2020-01-20(009).