



三次革命的经验,尤其是抗日战争的经验,给了我们和中国人民这样一种信心:没有中国共产党的努力,没有中国共产党人做中国人民的中流砥柱,中国的独立和解放是不可能的,中国的工业化和农业近代化也是不可能的。——毛泽东

笑傲商海不老翁

记湖北玉立砂带集团董事长黎珊玉

每天清晨,当第一缕阳光洒进办公室,我的同事胡某就开始了她一天的工作。她的工作看似常规,实则充满挑战,作为公司的成本会计,产品成本核算,这不仅是简单的数字加减,更是对企业生产经营的深度剖析。

2010年11月24日,湖北省环境监察总队副队长郭子峰到玉立集团考察排污治理工作,他给出了很高评价:“玉立集团的排污治理工作有明显的改观。我刚进公司大门就感觉环境亮丽整洁,耳目一新,与我2008年第一次来时大不一样。当时,玉立被列入省级挂牌督办企业,通过近几年的整改,让我改变了脑海中固有的认为玉立环境不好的看法。”

胡某最令人钦佩的,是她那双敏锐的“数据慧眼”。在日常工作中,她善于发现问题,总能从看似平常的数据波动中捕捉到异常。一次,在核算某批产品成本时,她发现单位成本较以往有明显上升。

劳动闪耀荣光 共燃发展激情

——玉立集团党委副书记、生产总监彭太文荣获 2025 年“湖北五一劳动奖章”并应邀参加咸宁市“庆五一·迎五四”暨建功绿色发展重要增长极展示活动



彭太文同志现场接受主持人采访

2025年湖北五一劳动奖和湖北省工人先锋号的决定,玉立集团党委副书记、生产总监彭太文被授予“湖北五一劳动奖章”,这一荣誉不仅是对彭太文个人努力的高度认可,也是湖北玉立集团的骄傲,彰显了公司在培养优秀技术人才方面的卓越成果。

在我们车间有这么一个人,他叫廖林,是车间的一名配料工,没有豪言壮语,没有丰功伟绩,他用实际行动告诉我们什么是爱岗敬业。他任劳任怨,不计得失,用岁月诠释了一份耕耘,一分收获的道理。

兢兢业业守初心

无纺布车间 吴丽霞

小灯带大作用

织布车间 李亚中

在我们车间,一场围绕品质与效率的革新行动正如如火如荼地展开。车间所使用的织布机在采购之初,仅在操作平台(织口)上方配备一条灯带,再加上车间的日光照明,当棉布的布点在织口处未被及时察觉,随着织布机运转,布点就会织入罗拉以下区域,由于缺乏足够光照,小布点极不易发现,这给我们砂带制造带来了不小的麻烦。

安全无小事,细节定成败。我们经常看到一些看似微不足道的小隐患导致重大安全事故的例子,对此扼腕叹息。因此,唯有在安全管理上坚持“小题大做”,对每一处细节精益求精,才能真正筑牢安全防线,确保公司稳健运行。

清晨的阳光如一位温柔的使者,轻盈地透过窗台,将丝丝缕缕的暖,洒落在堆叠的书本之上,晕染出一片柔和而又迷人的光。就在这不经意间,宛如一首静谧的诗,悄然地走进了我的生活。

安全须“小题大做”

磨料车间 易雄兵

安全是企业发展的生命线,任何疏忽都可能带来大风险。唯有从小处着眼、从细节入手,才能将隐患消除在萌芽状态,为公司安全运行提供坚实保障。

阅读与生命相遇

竹影

然而,越是在这样的时代,读书越显得珍贵。它不仅是获取知识的途径,更是一场滋养心灵的盛宴。一本好书,如同良师益友,在迷茫时,指引方向;在困惑时,给予力量;在孤独时,陪伴左右。

书香苑

尊崇贤商寻初心 学习标杆促发展

新任通城县县委副书记、经济开发区党工委副书记杨奇拜访湖北玉立砂带集团创始人、终身名誉董事长黎珊玉



黎珊玉老董事长(左)与县委副书记杨奇(右)等同志亲切交谈

【本报讯】5月27日,新任通城县县委副书记、经济开发区党工委副书记杨奇率通城县工商联主席刘正芳、咸宁市楚商联合会通城分会会长、湖北平安电工科技股份有限公司副董事长潘渡江一行,前往通城砂带厂旧址,拜访中国涂附磨具行业泰斗、湖北玉立砂带集团创始人、终身名誉董事长黎珊玉。

政协调研搭台 企业携手唱戏

——湖北省五峰土家族自治县政协领导调研湖北玉立砂带集团

【本报讯】5月14日,湖北省五峰土家族自治县政协党组成员、副主席陈厚权,副主席唐国望,市、县两级政协委员、湖北重泰磨磨具有限公司董事长陈国强等一行前往湖北玉立砂带集团开展调研活动,通城县政协秘书长姜宗维等领导陪同调研,共促两地企业携手共进,加深合作。

在调研过程中,五峰县政协领导一行参观了玉立博物馆。该馆生动展示了玉立集团的发展历程、企业文化和技术创新成果。从创业初期的筚路蓝缕到如今成为中国涂附磨具行业的标杆,玉立集团的奋斗故事和辉煌成就让前来调研的领导干部深受触动。

此次调研活动不仅是对历史的回溯,更是对未来的展望。相信在老一辈企业家精神的激励下,通城工业必将迎来更加美好的明天。

凝聚奋进力量 赋能发展新程

——玉立集团庆“五一”升旗仪式暨党员干部学习大会

【本报讯】4月30日,玉立集团在中国砂布小镇新厂区隆重举行“五一”升旗仪式暨党员干部学习大会,以党建引领思想铸魂,以红色教育凝聚奋进力量,为公司高质量发展注入强大精神动能。

上午八时八十分,升旗仪式准时开始。护旗方队以整齐的步伐护送着国旗,抵达升旗台。伴随着庄严的国歌声响起,鲜艳的五星红旗和玉立蓝司旗先后冉冉升起,近千名党员干部以饱满的精神面貌和昂扬的奋斗姿态,向国旗、司旗行注目礼致敬,表达对祖国的深深热爱,共同祝愿祖国的繁荣昌盛。

开启验厂评估 共促合作发展

——富士康科技集团验厂团队赴玉立集团开展验厂工作



总经理熊彬向富士康验厂团队介绍公司产品

道工序都严谨规范。总经理熊彬详细介绍了生产流程、工艺技术以及质量管控措施,展示了玉立集团在生产制造方面的专业性和精细化管理。富士康验厂团队不时驻足询问,对生产线上自动化程度、产品质量把控等方面表现出浓厚

在资料审查环节,富士康验厂团队对玉立集团的各种类厂资料进行了严格检查,涵盖了公司资质、质量管理体系、环境管理体系、社会责任等多个方面。集团公司各部门负责人积极配合,详细解答验厂团队提出的问题,并提供了详实准确的资料。验厂团队对玉立集团完善的管理体系和规范的资料整理给予了高度评价。验厂结束后,富士康验厂团队负责人表示,此次对玉立集团的实地考察和资料审查都十分顺利,玉立集团在生产制造、企业文化、管理体系等方面都展现出了较强的实力和良好的形象。不过,最终的验厂结果由富士康科技集团高层进行集中评审,评审结果确定后会及时告知玉立集团。集团公司总经理熊彬表示,将以此次验厂为契机,持续加强自身建设,不断提升企业的综合实力和影响力,期待与富士康科技集团达成合作,共同开创互利共赢的新局面。

【本报讯】5月23日,富士康科技集团验厂团队莅临湖北玉立砂带集团,开展了全面细致的验厂工作。此次验厂旨在评估玉立集团是否具备成为合格供应商的条件,为双方进一步合作奠定基础。在公司总经理熊彬、总经理助理蔡松松及相关管理部门负责人的陪同下,富士康验厂团队首先参观了玉立集团的生产线。在生产线上,智能化生产设备有序运转,工人们专注地操作着设备,每一



图片新闻(一) 4月21日,芬兰客户Puutilo Oy LTD公司采购经理Miro Malin先生和Tim Schachner先生赴玉立集团商务考察,玉立集团武汉出口部业务经理郭川、张华全程陪同。图为在公司行政楼大门口合影。



图片新闻(二) 5月22日,通城县财政局副科级干部李冬明、县商务局对外贸易管理股负责人张高贤一行赴玉立集团调研2025年进出口业务情况,并审核近两年的进出口业务工作。图为公司财务部副主任吴熊向调研领导汇报工作。



图片新闻(三) 5月14日,公司营销中心、生产部、工业品事业部、采购部、品管部及玉立第三板块业务部门的员工自发组织,在新塔篮球场举行了一场篮球对抗赛,由新进玉立的员工对战在玉立工作五年以上的员工,最终是新进玉立员工组球队获胜。

院士专家智慧 启迪创新思路

【本报讯】为促进超硬材料领域的技术交流与创新,推动玉立集团在相关领域的发展,5月16日,玉立集团举行“院士专家企业行”超硬材料技术讲座,特邀了武汉轻工大学工学博士、副教授、硕士生导师贺文教授担任主讲嘉宾。贺教授同时担任湖北省机械工程专业性工程学会理事和湖北省金工协会常务理事。在超硬材料领域造诣深厚。

贺教授详细讲解了超硬材料金刚石的合成与制造过程。从高温高压合成法到化学气相沉积法,他深入浅出地阐述了不同方法的原理、优缺点及应用场景。通过对金刚石合成与制造技术的介绍,为玉立集团在超硬材料产品的研发和生产提供了重要的技术参考。

针对玉立集团所涉及的陶瓷磨料,贺教授进行了深入分析。他介绍了陶瓷磨料的特性、制备工艺以及在不同情况下的应用效果。通过对比传统磨料,陶瓷磨料在硬度、耐磨性和自锐性等方面具有明显优势,能够有效提高加工效率和产品质量。这为玉立集团优化现有研磨产品、拓展市场提供了新的方向。

贺教授还分享了自己目前研究的重点问题,如新型超硬材料的设计与制备、超硬材料表面处理技术等。这些研究成果不仅反映了超硬材料领域的前沿动态,也为玉立集团未来的技术创新提供了新的思路。

此次“院士专家企业行”超硬材料技术讲座在玉立集团取得了圆满成功。通过贺文教授的精彩讲解,玉立集团参会人员对超硬材料领域的技术发展有了更全面、更深入的了解。未来,公司有望将讲座中的技术成果应用到实际生产中,推动玉立集团在超硬材料领域取得更大的发展。

【本报讯】为促进超硬材料领域的技术交流与创新,推动玉立集团在相关领域的发展,5月16日,玉立集团举行“院士专家企业行”超硬材料技术讲座,特邀了武汉轻工大学工学博士、副教授、硕士生导师贺文教授担任主讲嘉宾。贺教授同时担任湖北省机械工程专业性工程学会理事和湖北省金工协会常务理事。在超硬材料领域造诣深厚。



湿发入睡伤身 错误习惯伤发

有的人因为洗头时间晚,又懒得再用吹风机吹干,经常湿着头发入睡,这种习惯会给身体带来损伤。南京市中医院皮肤科副主任医师王敬卿表示,头是诸阳之会,对人体脏腑、经络、气血的平衡和调节起着主导作用。湿、湿是六气的一种,不正常的六气入体,就变成了六淫,“湿邪”即是六淫之一。湿邪入体,会侵袭头部的肌肤经络,诱发头痛。

首都医科大学附属北京中医院皮肤科副主任医师王慧婷表示,长期湿发入睡会加重头皮炎症,若本身有脂溢性皮炎、湿疹、头癣等,存在头皮发痒、局部皮肤屏障破坏的情况,湿发睡觉可能导致病菌繁殖,由破溃的皮肤入侵。这种情况下易诱发脱发。

另外,发质越来越差,头发油腻、脱发、干枯开叉等问题,很多都与错误的洗发护发习惯有关:

1. 不梳直接就洗。洗头时,直接冲洗发皮非常重要。如果直接冲洗发,头发上的灰尘和污垢就会附着在上面,无法得到彻底清洗。

2. 用指甲抓头皮。不少人觉得洗头时,用指甲抓头皮非常舒服。殊不知,指甲中藏匿着许多细菌,一旦头皮被抓破,就容易诱发感染、毛囊炎等皮肤病。

3. 头发没湿就用洗发水。头发刚一受湿就抹洗发水,这样会造成清洗不彻底或打结,让污垢、头皮屑等残留在头发上。

4. 洗发水直接抹头上。直接把洗发水抹在头发上,洗发水没有和水充分接触,不仅会刺激头皮,长期下来可能造成脱发脱发。

5. 护发素涂在头皮上。护发素是专门针对发丝的清洁用品,若将其涂抹在头皮上,其中的化学物质容易堵塞毛囊,引起脱发等问题。

6. 护发素停留时间过长。护发素涂抹时间太长容易令其残留,在头发中,不容易清洗。

7. 用过热的水冲洗。很多头皮屑较多、头发痒的人喜欢用温度较高的水洗头发,觉得这样去屑止痒的效果更好。其实,水遇高温容易带走过多头皮中的油脂,不仅会损伤发质,还会令头皮出油,产生头皮屑。

8. 冲洗不干净。有些人认为头发冲一下就行,残留的护发素要停留一段时间,才能起到护发作用。其实,残留的护发素很容易黏附灰尘等杂物,附着在头发甚至表皮表面,堵塞毛孔,引发炎症。

建议:洗头时一定要重视最后的冲洗工作,将头发洗干净、洗净。

汲取华为智慧 优化玉立流程

在聆听公司高层的华为《业务成长驱动的变革管理与流程优化》讲座内容分享后,我内心犹如掀起了一场风暴,新的理念和方法不断冲击着我固有的思维。作为玉立集团的一名车间主任,这次学习让我对车间管理工作有了全新的认识,也为我们车间乃至集团的发展找到了新的方向。

变革:生存与发展的必由之路。华为的崛起历程是一部波澜壮阔的变革史。在全球科技浪潮的汹涌冲击下,华为凭借着对市场的敏锐洞察和敢于变革的勇气,不断突破自我,从一家名不见经传的小公司成长为全球通信行业的巨头。这让我深刻认识到,变革是企业激烈市场竞争中生存和发展的必由之路。

流程优化:提升效率与质量的关键。领导分享时强调,流程优化是企业提高运营效率和产品质量的关键环节。华为通过对业务流程的持续优化,实现了资源的高效配置和生产效率的大幅提升。这让我意识到,车间在流程管理上还有改进空间。为了解决这些问题,我们需要对车间的生产流程进行全面梳理和优化。

首先,要建立一个高效的信息沟通平台,实现原材料供应、生产计划、质量控制等各个环节的信息共享和实时传递。这样可以避免

准备,连续奋战1小时恢复生产。这种“关键时站站出来”的行动,无形中凝聚了团队士气。同时,通过推行“责任田”机制,将质量、效率、成本指标细化到班组和个人,配合“日清日结”的跟踪习惯,让每个员工都成为车间的主人。对于表现突出的员工及时给予物质奖励和车间、班组宣传,并通过“师徒带”模式传承经验,逐步培养出一支“想干事、能干事、成事”的员工团队。

三、打造企业的“精神内核”。华为的以“奋斗者为本”文化之所以能穿越周期、历久弥坚,源于其“以客户为中心”、“长期艰苦奋斗”等核心价值观的持续践行。在玉立,我们也有自己独特的企业文化,《玉立员工准则》中的第一条,坚持一个宗旨:“一切以顾客满意。第二条,不忘两个根本:企业的根本利益、员工的根本利益。让员工在共同的价值观中凝聚力量。通过“玉立星光故事”挖掘一线员工的奋斗事迹,个人闪光点,在车间设立“管理看板”展示技术改进案例,让“团结奋斗、实干进取”的玉立精神深入人心。

作为玉立人,我们既要学习华为的“水”,更要领悟其“道”。通过修炼内功,促进提升,将管理智慧转化为推动高质量发展的实际成效。这些学习到的思想和方法,将为玉立的发展提供强大的动力。

第一位,就像老话说的“顾客就是上帝”,帮客户实现价值。客户自然会给企业应得的回报。比如我们车间的潜酸桶使用了一年多,基本上底部阀门都堵死了,清洗时要把桶倒过来排污水,工作量很大。虽然我们每只桶都清洗了,也超过了,但有的桶中还是有少量的杂质。以为生产车间在使用时还要考虑,觉得不要紧,就没有严格把关。这些细节没有做好,也是服务质量不到位。没有真心为客户着想的表现。通过学习后,我们每只桶坚持清洗,对于不能清洗干净的桶采用以旧换新的办法。争取每桶都干干净净到车间员工手里。

我们既要踏实服务好眼前客户,也要看得长远,就像我们既要完成每天的生产,也要坚持学习和积累知识。相信“以客户为中心”的理念,与我们“一切以顾客满意”的经营理念相得益彰,双轮驱动,一定能让玉立脚踏实地走得更高。

服务需要真心相待。任正非说“顾客是衣食父母”,企业要成功,就要始终把客户放在

苦练内功 促提升

智能布处理车间 胡广

在当今全球化竞争与行业变革交织的浪潮中,华为以坚韧不拔的创新精神与科学管理体系,成为中国企业突破重围的典范。作为玉立集团的基层管理者,学习华为的管理智慧不仅是提升自我的契机,更是推动公司高质量发展的关键路径。

一、从头痛医头到端到端的闭环管理。华为“以客户为中心”的核心价值观,绝非一句空洞的口号,而是贯穿研发、生产、销售全链条的行动准则。在客户关系管理上,华为建立了“铁三角”模式,通过客户经理、解决方案专家、交付专家组成的团队,深度理解客户需求并快速响应。作为基础处理车间,我们为三个砂带车间提供关键基体和外购物的销售,必须将“客户至上”理念内化于心、外化于行。首先,要建立常态化沟通机制,通过日跟踪、定期复盘等形式,实时掌握各砂带车间生产时存在的不足及需要调整改进的地方和现场反映的问题,针对问题和现象及时调整。例如,针对砂带一车间反馈的“LE产品平整度不好”的问题,我们迅速进行攻关,车间多次

召集关键岗位人员、民主管理小组人员、车间技术骨干开会,从原版的投入、各岗位的工艺参数优化到设备精度调试全方位改进,逐步解决并长期稳定。其次,要构建“需求-改进-验证-反馈”的闭环管理思想,将各车间的反馈纳入班组和岗位人员绩效考核,形成持续改进的良性循环。正如华为所言:“客户的痛点就是我们的机会”,唯有将客户价值置于首位,才能在激烈的市场竞争中筑牢根基。

二、锻造“能打胜仗”的基层团队。华为的“狼性文化”背后,是科学的管理机制与文化认同的深度融合。华为强调“干部要身先士卒、冲锋在前”,这种“头狼效应”对基层管理极具借鉴意义。作为中层管理者,必须摒弃“发号施令”的官僚作风,以“躬身入局”的姿态引领团队。既要当好“指挥官”,更要成为“战斗员”。在车间管理中,我深刻体会到“身教重于言教”的力量。例如去年7月天气高温时,新线刨浆房突发故障,导致不能生产,我第一时间和岗位员工顶着50℃高温抢修设

备,连续奋战1小时恢复生产。这种“关键时站出来”的行动,无形中凝聚了团队士气。同时,通过推行“责任田”机制,将质量、效率、成本指标细化到班组和个人,配合“日清日结”的跟踪习惯,让每个员工都成为车间的主人。对于表现突出的员工及时给予物质奖励和车间、班组宣传,并通过“师徒带”模式传承经验,逐步培养出一支“想干事、能干事、成事”的员工团队。

三、打造企业的“精神内核”。华为的以“奋斗者为本”文化之所以能穿越周期、历久弥坚,源于其“以客户为中心”、“长期艰苦奋斗”等核心价值观的持续践行。在玉立,我们也有自己独特的企业文化,《玉立员工准则》中的第一条,坚持一个宗旨:“一切以顾客满意。第二条,不忘两个根本:企业的根本利益、员工的根本利益。让员工在共同的价值观中凝聚力量。通过“玉立星光故事”挖掘一线员工的奋斗事迹,个人闪光点,在车间设立“管理看板”展示技术改进案例,让“团结奋斗、实干进取”的玉立精神深入人心。

作为玉立人,我们既要学习华为的“水”,更要领悟其“道”。通过修炼内功,促进提升,将管理智慧转化为推动高质量发展的实际成效。这些学习到的思想和方法,将为玉立的发展提供强大的动力。

第一位,就像老话说的“顾客就是上帝”,帮客户实现价值。客户自然会给企业应得的回报。比如我们车间的潜酸桶使用了一年多,基本上底部阀门都堵死了,清洗时要把桶倒过来排污水,工作量很大。虽然我们每只桶都清洗了,也超过了,但有的桶中还是有少量的杂质。以为生产车间在使用时还要考虑,觉得不要紧,就没有严格把关。这些细节没有做好,也是服务质量不到位。没有真心为客户着想的表现。通过学习后,我们每只桶坚持清洗,对于不能清洗干净的桶采用以旧换新的办法。争取每桶都干干净净到车间员工手里。

我们既要踏实服务好眼前客户,也要看得长远,就像我们既要完成每天的生产,也要坚持学习和积累知识。相信“以客户为中心”的理念,与我们“一切以顾客满意”的经营理念相得益彰,双轮驱动,一定能让玉立脚踏实地走得更高。

服务需要真心相待。任正非说“顾客是衣食父母”,企业要成功,就要始终把客户放在

第一位,就像老话说的“顾客就是上帝”,帮客户实现价值。客户自然会给企业应得的回报。比如我们车间的潜酸桶使用了一年多,基本上底部阀门都堵死了,清洗时要把桶倒过来排污水,工作量很大。虽然我们每只桶都清洗了,也超过了,但有的桶中还是有少量的杂质。以为生产车间在使用时还要考虑,觉得不要紧,就没有严格把关。这些细节没有做好,也是服务质量不到位。没有真心为客户着想的表现。通过学习后,我们每只桶坚持清洗,对于不能清洗干净的桶采用以旧换新的办法。争取每桶都干干净净到车间员工手里。

引领变革 不断创新

营销中心 冷四妹

危险不是动荡本身,而是仍然用过去的逻辑做事”。强调管理人员必须引领变革,不断创新。营销中心跟组员两年来定制产品、制单与开单发货是由专人负责操作,2022年开始,为了更好地服务客户,变革实行“订单个人负责制”,从产品制单到开单发货皆由一人完成,解决之前制单与开单发货责任的脱节情况。然而在实行“订单个人负责制”初期,跟组员是非常害怕的,因为他们已经习惯了以前的操作模式,通过一段时间的反复练习、磨合,责任反馈“订单个人负责制”使工作更高效、责任更明确,但也得到客户的一致好评,而且跟组员也深切感受到与客户沟通更顺畅。

三、加强市场调研,把握市场变化。变革前需要加强市场调研,以客户为中心,把握市场变化,市场是企业发展的关键要素,只有深入了解市场的动向,才能及时调整企业的经营策略,抓住市场的机遇,化解市场的风险,实现公司持续稳健发展。

四、变革创新需不断完善、优化流程。所有的工作都必须遵循流程。流程是一个团队做事的顺序与规则,旨在规范组织内成员的行为,确保流程的正常运作和目标的顺利实现,流程具有权威性、指导性和约束性,是组织管理的基石。

有效的 workflows 可以帮助团队合理安排时间和资源,提高工作效率,实现更好的成果。但这个 workflows 是否能落地,是否是摆设,我们需要长期思考并去实践。通过合理的分工、协作,工作流程能够发挥每个个体的力量,有机地组织起来,实现整体效益的最大化。

因此,在今后的工作中,我们不妨多思考 workflows 的设计和不断优化,相信通过不懈的努力,流程出更加先进高效的 workflow,为团队的成功奠定坚实基础。

注市场,持续改进,才能增强组织的竞争力和创新能力。

三、流程管理需要借助信息技术。流程管理需要借助信息技术来实现流程的自动化和智能化。公司今年成立了信息部,也是在逐步想通过信息技术分析和解剖,获取生产中的合理数据及变化,实现流程的自动化和智能化,用以提高工作管理的效率和数量。

流程管理是一种重要的管理方法,能够帮助组织提高效率和质量,增强竞争力和创新能力。在应用流程管理的过程中,需要全员参与,持续改进,借助信息技术,只有这样,才能实现流程管理的真正价值。

一、流程管理需要全员参与。流程管理不是独立存在的,它不是一个人或一个部门的事情,而是需要全员参与,每个人都需要了解流程管理的重要性和作用,积极参与到流程管理中来,以确保流程的顺利执行和优化。

二、流程管理需要持续改进。流程管理不是一次性的活动,而是一个持续改进的过程。随着外部环境的变化和内部需求的不断变化而改进。同时,流程管理需要关注企业的发展方向,以需求为导向,关

遇到问题时,如果能够从流程的

角度去分析和解决,往往会事半功倍。同时,流程管理并不是一成不变的,随着公司的发展和市场的变化,我们需要不断地对流程进行优化和改进。只有这样,我们才能确保企业的竞争力和可持续发展。

一、流程管理需要全员参与。流程管理不是独立存在的,它不是一个人或一个部门的事情,而是需要全员参与,每个人都需要了解流程管理的重要性和作用,积极参与到流程管理中来,以确保流程的顺利执行和优化。

二、流程管理需要持续改进。流程管理不是一次性的活动,而是一个持续改进的过程。随着外部环境的变化和内部需求的不断变化而改进。同时,流程管理需要关注企业的发展方向,以需求为导向,关