

××公司基本经营方针

××公司是机械制造业中的电子进出口厂商，年营业额约 50 亿，资本额 3.5 亿，从业人员 186 名，有制定长期计划的习惯。

××公司年度经营方针

去年销售额达成率为 104%，利益计划达成率为 107%，增加的收益是相当精彩的实绩确保，对各位员工专心一意的创意功夫及勇于向目标挑战的毅力深感谢意。

这个辉煌的实绩是全体员工努力的成果，今年度，有下列 5 大方针，请全体员工持传统的精神努力完成。

第一方针：每人每月人事费提高 10%以上。

第二方针：耗用成本占销售额比重在 40%以下。

第三方针：分别独立各商品及部门的收益及费用。

第四方针：附加价值提高至 15%以上。

第五方针：流动比率提高 5%，自有资本率提高 3%。

☐ 公司经营方针

1. 继续加强开发活动，蓄积经验。
2. 有效运用行销情报，提高销售预测能力。
3. 重整生产管理活动，确保交货期以维护信誉。
4. 预防不良发生，落实 TQC 活动。
5. 有效调整采购机能，确实掌握有利料源。
6. 加速人力资源规划，做好人才培育与发展。
7. 推动幕僚职责明朗化，贯彻人人有“产品与顾客”的观念。
8. 唤起危机意识，以“使命感与一体感”重建××人之信心与荣耀。
9. 发扬劳资融洽的优良传统，共同塑造敬业和谐的环境。

☐ 重电事业经营方针

1. 积极提高生产技术，定期检查及改善生产设备，追求省力化、省人化、合理化，以获得永续的竞争力。
2. 强化产销应变弹性体制，确实发挥生产管理机制，以满足市场需要之三要素——质量、交货期、成本。
3. 深入掌握市场需求变化，提高销售预测精确度，以供正确决策。
4. 落实 QC 活动，并建立“下道工序是顾客”的正确观念。
5. 建立灵活的采购体系，提高外包管理能力，适时供应适质、适量、适价的资材，支援生产。
6. 唤起危机感、使命感，并排除本位意识，做好纵横的沟通与协调工作，建立全员的一体感。

☐ 家电事业经营方针

1. 发挥家电事业组织机能整合效果，灵活适应市场变化及顾客需求。
2. 运用行销策略规划及区域战略，强化销售渠道，以提高市场占有率。
3. 建立市场情报及客户资料体系，掌握市场动态，以提高销售预测能力。
4. 积极与市场顾客结合，提高品牌形象。
5. 提高服务层次及扩大服务网，追求“彻底服务”的目标。
6. 落实开发管理制度，强化开发能力及质量，以培养自主开发能力。
7. 重整质量管理活动，贯彻人人有“产品与顾客”的观念。
8. 加强料源开发及采购机能，提高成本竞争力。
9. 做好纵向沟通、横向协调工作，建立全员的一体感。

☐ 资讯事业经营方针

1. 充实行销规划能力，健全行销组织。
2. 加速人力资源规划，做好人才培育与发展。

3. 强化国外采购机能，掌握关键料源。
4. 贯彻开发管理，发挥产品小组机能，把握新产品上市契机。
5. 积极建立国内外“销售及服务”据点，维系顾客良好关系。
6. 力行产品保证，以提高信赖度。
7. 推动幕僚职责明朗化，贯彻人人有“产品与顾客”的观念。
8. 做好沟通与协调工作，促进全员团结与和谐。