# [港口企业公司年终工作总结]物流企业公司的年终工作总结

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-01-10

*工作总结(JobSummary/WorkSummary)，以年终总结、半年总结和季度总结最为常见和多用。就其内容而言，工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，并分析成绩的不足，从而得出引以为戒的经...*

　　工作总结(JobSummary/WorkSummary)，以年终总结、半年总结和季度总结最为常见和多用。就其内容而言，工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，并分析成绩的不足，从而得出引以为戒的经验。今天为大家精心准备了物流企业公司的年终工作总结，希望对大家有所帮助!

**物流企业公司的年终工作总结1**

　　回顾去年一年的我的工作，有和同事合作攻关的困难，也有遇到困难和挫折时的忧郁，当然也有结果丰富的喜悦……新年是公司推进行业改革，扩大市场，可以说是持续发展的重要年份。现就本年度重要工作情况总结如下，希望能给日后的工作带来帮助：

>　　一、树立全局观念，做好本职工作。

　　无论从事什么工作，建立安全服务意识是首要问题，现场技术服务也不例外。服务工作的全局是确立企业形象，使顾客对公司产品的满意度和忠诚度。限度客户的利益是提高我们公司产品核心竞争力的重要组成部分。做好服务工作，也是对公司的宣传。

>　　二、善于沟通交流，强于协助协调。

　　现场服务人员不仅要有很强的专业技术知识，还要有良好的沟通能力，此时要与客户沟通，规范操作，避免对产品的不信任和企业形象的损害。在日常工作中与客户沟通，满足客户是公司品牌形象的有力宣传。

>　　三、精于专业技能，勤于现场观察。

　　随着物流行业的不断发展，竞争不断加强，如何做好客户服务，也是加强公司品牌竞争的强大底牌。作为一名服务人员，在现场要勤于观察，独立思考，多与同事沟通，努力不断提高自己的业务水平。每次优秀的服务，代表了客户对本公司产品进一步的信任。

>　　四，实际操作熟练。

　　在过去的工作中得到了一些体会，在工作中心态很重要，工作要有激情，保。

　　阳光的微笑，可以拉近人与人之间的距离，便于与客户的沟通。尤其是对服务的工作，积极的思想和平和的心态才能促进工作进步和工作的顺利，在服务工作中要有好的方法与判断力才能使工作顺利。

　　在一年里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

**物流企业公司的年终工作总结2**

　　20\_年，XX物流营运中心在公司领导的高度重视和全力支持下，认真执行公司整合施行的方案，精细化管理全局，不断提升驾驶员、管理人员的职业素质和服务水品，紧密关注市场动态；积极扩大业务规模；精心寻求新产业突破；有效执行项目绩效奖励制度；切实改善员工工作环境。全体员工同心同德、群策群力，确保了公司主营业务稳步发展，产业多元化探索有所收获，超额完成了上班年度的目标任务。现将20\_年度工作总结以及工作打算报告如下：

>　　一、主要业绩指标完成情况

　　一年来，物流营运中心秉承“集思广益，多劳多得”的工作作风，克服了众多困难，广开营销渠道，严控内外成本，确保利润化，实现收入1214535、28元，同比增长50、99%，完成总进度的51、68%，实现利润2、1万元，完成利润目标的52、5%；圆满完成了XX公司下达的收入利润指标，实现“时间过半，收入过半，利润过半”的目标。

>　　二、主要工作开展情况

　　1、稳步发展现营业务

　　XX项目完成收入432076、9元，占总收入的35、58%。目前该项业务收入占比较大，在确保该业务稳步发展的同时积极拓展相应市场，目前分公司已和昭通市XX公司XX物流中心就XX至XXXX配送项目达成初步意向性协议。目前已完成线路勘测，XX零售点布局，配送线路设计等前期工作。

　　2、改变营销策略

　　XX收入777837、38元，占总收入的64、04%；XX营业部收入2896元；XX营业部收入1725元。度，物流营运中心认真执行公司领导的指导方针，即：由公司领导带领部门班子开发大客户市场，让驾驶员在运输配送过程中寻找客户；动员公司内部员工利用自己的信息源开发客户，“三管齐下”的营销策略。目前，由公司领导带领并成功攻克的有XX、XX、XX、XX、XX等大客户。由公司内部员工发展的有XX、XX等客户。认真执行公司领导下达的奖励政策，动员广大员工的积极性，使公司的发展更上一个新的台阶。

　　3、积极发展新型物流业务

　　公司领导带领相关部门职员奔赴市场，亲力亲为，积极发展供应链金融业务，涉及钢材市场、矿产品市场、烟酒类市场等，目前已和XX钢材市场积极联系，客户有明确贷款意向，希望得到XX公司在业务上指导。

　　4、国际物流业务发展

　　公司领导经过多方努力在XX地区寻找发展到国外的的客户。目前公司领导正研讨，通过XX地理优势（接壤X，X，X），发展省外国外的双向运输中转专线，已发展的目标客户目前仅XX对外贸易。

>　　三、下一步工作打算

　　认真贯彻XX公司“转型增效”的总体路线，明确发展思路，从传统物流向现代物流发展，精细化管理人员和设备，节约成本，积极营销。

　　针对这一发展思路，物流营运中心对今后发展有以下几点思考：

　　1、结合物流信息综合管理平台，精细化管理，节约成本扩大效益。

　　2、维护目前合作客户，提升部门各员工职业素质和职业道德，提倡“服务优质化、严惩不良化”。

　　3、继续从传统物流向现代物流的转变发展，开发相应现代物流项目，发展目标客户。

　　4、继续贯彻施行公司领导提出的“三管齐下”的营销策略，开拓市场、勇闯高峰。

**物流企业公司的年终工作总结3**

　　物流部在公司章程的指导下，在公司领导班子的带领下，紧紧围绕物流年度工作思路开展工作，落实目标管理责任，较好的完成了全年各项工作任务，我物流部根据仓储的库存容量、仓储成本、运输成本等，在考虑需求数量、采购时间、供应商的供货期、到货率等因素的情况下，做好物流工作，确定运输方式、运输批次以及提货时间，以保证原材料的及时供应和生产能够连续进行以及销售交货的及时和完好率。

>　　一、运输主要工作如下：

　　1、运输战略：建立完善的物流配送体系，保证按客户的需要及时准确的配送货物，也使原材料及时送达以保证生产的正常运行，在第八年公司物流部的努力下，通过衡量成本费用和服务水平，确定了以下几种配送方式：

　　（1）与四通物流公司建立了深厚的关系，保证货物准时装车发出，以铁路为核心建立夸克公司的物流配送体系。良好的合作关系是我们接下来所进行的各项工作都带了很大的便利。

　　（2）针对原材料的运输，我们选择铁路运输，因为第一，单位价格比较便宜；第二，虽然运输时间比公路运输要多用一天，但我们是电子科技企业，并不存在货物保鲜问题；综合两个原因，我们选用铁路运输原材料。并且，进行一年期的运输合同签订，这样以大批量获得折扣，从而节省支出。

　　（3）针对产成品，若是本地客户，因为只有本地运输，因此只能选用公路运输；若是国内客户，则选用单位成本较低的铁路运输。

　　（4）针对生产设备，我们只有通过谈判，获得折扣，节省支出。

　　2、仓储战略：建立合理的仓库储存计划，保证客户需求的同时，节省仓储费用。

　　（1）针对原材料和产成品，我们选用自用仓库，当储存量大于仓库可容纳量时，建议立即发货运往客户，这样就可以腾出仓库空间，不必租用第三方仓库。

　　（2）针对半成品，我们则选择外包给第三方物流公司操作，这样可以节省成本。

　　3、付款方式：尽量采取即期付款方式，从而获得现金折扣。因为这部分支出通过上面的努力后，已经缩减了很多，费用支出不算大，因此完全可以取得现金折扣。

>　　二、运输方案分析总结

　　在第八年年初所做的运输费用预测与实际发生的费用相比，实际发生的费用会相对少一些，运输成本差异表现为节约差，而造成成本差异的主要原因是由于我们公司物流部与第三方物流公司充分沟通，不断优化运输线路，运输方式，尤其是把运输批次和运输数量时间优化调配，使得运输形成整车运输，充分利用资源，不浪费丝毫运输空间，所以没有出现零担运输情况，减低了运输费用，第二是与第三方物流公司深入协商，减少运输批次，而提高运输规模，获得更多运输的折扣，以此来降低运输成本。总的来说，第八年的运输工作做得还是比较成功，而且我们利用运输成本较低的优势，在与客户签订购销合同的时候主动承担运输费用，因而提高了我们公司的品牌形象，也使得产品单位售价有所提高，增加了我们在取得更多客户订单的砝码。

>　　三、仓储方案：

　　1、针对原材料，我们与供应商建立合作伙伴关系，采取大批量购买的方式，不仅节约采购成本，而且，我们的库存是暂存于供应商中，什么时候需要，就直接去取货，这样就可以节省仓库空间，节省仓储费用。

　　2、针对产成品，我们选用自用仓库。同时与客户保持紧密的关系，当储存量大于仓库可容纳量时，建议立即发货运往客户，这样就可以腾出仓库空间，不必租用第三方仓库，从而节省仓储费用。

　　3、针对半成品，因为本公司没有半成品仓，所以我们选择外包给第三方物流公司操作，既可以节省管理费用，又可以保证及时供应，这样就可大大节省成本。

>　　四、仓储方案分析总结

　　1、原材料仓储方面，实际支出与计划支出是相等的，原因在于，我们保证原材料的储存量在我们自有仓库的可容纳量的范围内，只要保证了这一点，就不必租用仓库，也不必使用第三方物流外包策略。为了保证这一点，我们与供应商建立了良好的合作关系，保证到货率以及及格率高达99%甚至100%，而且，与第三方物流公司签署合同，保证每月运输，使运回来的原材料能尽快的投入生产，不必占用库存，也不会造成多余的库存，从而占用资金，加大费用支出。

　　2、在产成品方面，实际支出与计划支出也是相等的，原因在于，我们保证产成品的储存量在我们自有产成品仓库的可容纳量的范围内，只要保证了这一点，就不必租用仓库，也不必使用第三方物流外包策略。为了保证这一点，首先，我们物流部与生产部以及市场部进行了深入的探讨，为了减少库存费用，决定根据生产量，及时地将货物运出，一方面可以保证库存占用减少，另一方面，可以通过提高到货速度从而提高客户满意度，其次，就是与客户签订合同，与客户结成良好关系，保证供货及时。

　　3、在半成品方面，实际支出是比计划支出少了343元，减少幅度有2%，虽然表面看起来不会很多，但实际是减少了一部分支出，对公司就会有很大的贡献了。费用支出减少的原因有，首先，我们与第三方物流公司结成良好的合作关系，以保证价格最低，质量；其次，我们的存储量比较大，一次性签署一年的合同，以获得批量折扣；再次，尽量采取即期付款方式，从而获得现金折扣。因为这部分支出通过上面的努力后，已经缩减了很多，费用支出不算大，因此完全可以取得现金折扣。

　　总结第十年的工作，我们也有许多不足之处：在日常的工作中我们还有许多做的不足的地方，对税金计算，商业折扣的相关规定，现金折扣是否计入增值税的应税范围的知识都不是很清晰，在这些都需要在今后的工作中加强个人专业知识学习和向公司技术部、客户部同事学习相关产品来不断提高部门整体水平。配合公司其它部门资金回拢，使资金周转加快。其中产品缺货问题时有发生，物流公司货物中途遗失等问题仍不时阻碍公司的飞速发展，工程分包还在起步阶段，外部物流公司只有1家，处于垄断地位，有些价格高，却无法议价。

　　配合支持公司所有部门，积极主动的完善企业的运输仓储方案，是我们物流部门的本职工作，优质的服务、学习专业知识、提高工作效率、全身心的投入到日常的工作中去。为夸克的客户提供更完善的服务。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！