# 公司年终重点工作总结报告

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2024-01-05

*公司年终重点工作总结报告7篇公司年终重点工作总结报告你是如何写的呢？在这一年中，我们的工作能力、经验都有所成长，你的年终总结写好了吗？以下是小编精心收集整理的公司年终重点工作总结报告，下面小编就和大家分享，来欣赏一下吧。公司年终重点工作总结...*

公司年终重点工作总结报告7篇

公司年终重点工作总结报告你是如何写的呢？在这一年中，我们的工作能力、经验都有所成长，你的年终总结写好了吗？以下是小编精心收集整理的公司年终重点工作总结报告，下面小编就和大家分享，来欣赏一下吧。

**公司年终重点工作总结报告（精选篇1）**

辞旧迎新又一年。20\_\_年，在公司领导的率领下，我较好的完成了这一年的工作。我很明白一年的工作中确定有缺点，也确定有优点，那么接下来一年的工作就需要将去年一年的优点连续发扬甚至提高，缺点急速改正。不克不及使得去年的毛病延续到本年。所以在每年刚准备开端工作之初，应该把去年的工作做一个完美的总结，来为新一年的工作奠定优越的基本。一年工作完结就需要对这一年的工作进行查漏补缺，为新一年的工作增添信心和目标。使我在公司找到了自己新的定位偏向和生活目标，同时也激发我以新的姿态，去迎接新生活!

一、根本工作情况。

1、完成了仓库顺利交代。\_\_年初，我开端吸收\_\_仓库治理工作，其时仓库\_\_实物

与帐本都对照乱，为了尽快完成交代，我在督促原\_\_仓库治理员列好帐目的基本上，加班加点树立健全了署理商铺货帐本，\_\_仓库帐本以及各类报表等。

2、介入了公司全员年夜营销运动。1至3月份，公司开展全员年夜营销运动，每天员工放号量都特别年夜，领\_\_的人特别多，作为一名\_\_仓库治理员，包管足够的货源是应尽的职责，最初人手少，只有我一个，每天都要到公司提货，每次提货都是四五十部，要搬好几回能力把\_\_从春风路地下室里搬出来，经常把衣服弄的很脏，为了包管足够的货源，三个月来没休过一天班，有力的完成了\_\_后勤保障工作。

3、成长了部分cdma团体用户。七月份，积集响应公司领导指示，应用工作之余，积集成长cdma业务，那些日子经常中午不回家，随便在班上吃点就出去跑团体用户，也失落臂天气多么热，先后成长了市司法局、市公证处、临邑县公证处等团体用户，为联通成长做出了供献。

二、根本经验与不足。

1、敬业是干好本职工作的前提。对这一点我是从\_\_仓库交代历程中获得的，由于干\_\_仓库治理工作，首先要对\_\_的型号及性能要熟悉，其时我对\_\_接触不多，几乎是一张白纸，我就下定决心，一定要干好，成果总算把工作整理的有头有绪。

2、干工作要不怕苦、不怕累能力少露马脚。近一年来，我一直都是忙忙碌碌，从没因苦与累而退缩过，实践证明，我所治理的\_\_几乎没有涌现过漏洞，\_\_实物与帐目相符，随时随地接收领导的检磨练收。

3、干好工作要处置惩罚好年夜家与小家的关系。由于工作忙，失落臂家，取得家里人的懂得，争取全家人的支持也是干好工作的前提，这也算是我的一点收获。当然，取得以上几点经验微不足道，也有许多让我深思和检查的处所，在日常工作中，我还缺乏积极主动性，这是我工作中存在的不足也是往后努力的偏向。

三、存在问题及明年

辞旧迎新，在总结本年工作的同时，针对自己工作中存在的性格浮躁，不善考究工作方法等问题也要正直态度、努力战胜。我对明年工作也提出了初步设想，一是连续增强理论学习，稳固树立“办事是第一位”的不雅念，二是连续增强业务学习，积极争取参加各类培训班，做业务上的行家能手，提高工作效率，使工作再上新台阶;三是账目方面，我要努力学好盘算机为以后的企业资源筹划(ERP)等网络治理做好充分准备。

面对领导及同事的期许，我满怀信心，相信在制品组在师玉平主任的领导和同志的赞助的下，我一定能把工作做得更好，名副其实地成为一名永不落伍的制品保管员。

新的一年里，我将在自己的工作岗亭上加倍谨小慎微，以踏踏实实工作态度，尽职尽责地做好本职工作，继续提高、完善自己的工作能力，把上级交给的各项工作做的更好。

**公司年终重点工作总结报告（精选篇2）**

时间如梭，转眼又是一年。回望20\_\_年，在各级领导的关心与支持下，我公司虽没有太多辉煌的战果，也算是走过了不平凡的一年。对于今年的工作，我们作了简单的总结。

一、建立和完善质量体系

结合公司实际，根据标准和一次性使用无菌医疗器械产品生产实施细则的要求阐明了质量方针目标，编制了描述企业质量体系的质量手册及保证质量体系有效运行的程序文件。公司实施并监督了这些质量文件的运行。

二、生产许可证的变更及注册证的换发

1、我公司于20\_\_年7月一日递交了生产许可证变更资料，\_\_年8月2日下发了新证。

2、产品的重新注册我公司分两步走：二、三腔导尿管于\_\_年8月8日去省局上报了重新注册资料，于09年11月份下发了新证；四、五腔微波导管作为三类于09年了10月12日被受理，正在审评中。

3、在换证及生产过程中，我们接受了上级领导对本公司质量体系运行情况及生产现场的考核与审查，针对提出的问题作了如下整改。

1）对全体员工进行健康体检，发放健康证者方可进入生产车间。

2）完善了检验人员任命书和检验人员培训记录。

3）规范了生产记录，做到每批产品都能追溯到原材料。

4）完善了生产设备和检验设备的采购、安装及保养制度。

三、产品的生产、质量与销售

我公司生产的原则是：质量第一、生产与销售持平。回望20\_\_年已基本达到这个要求。

1）从20\_\_年元月到20\_\_年12月产量：

2）从20\_\_年元月到20\_\_年12月销量：

3）对日常质量的控制我公司分三步走：原材料经检验合格投入生产、半成品经检验合格放可进入下道工序、成品经灭菌后再解析合格后放可出厂。截止目前，我公司出厂的产品无不良事件发生，销售合格率达到100%，顾客满意率达到98%以上，完成了质量目标。

四、其他

1、公司新添了纯化水制备装置，自制的纯化水不但方便车间工艺用水使用，也提高了工艺用水的质量，从而提高了产品的质量。

2、我公司又引进了原材料合成设备，对硅橡胶原料进行自制。自制的硅橡胶已通过省医疗器械检验所的检验，现已投入使用。它的使用不但大大降低了成本，还方便了生产需要，从而提高产品质量。

五、今年的工作计划

不论是成绩或是不足都已成为过去，面对形形色色的医疗器械行业，我公司还面临着许多挑战。对于今年的工作我们也作了周密的计划，简单的向各位领导汇报一下。

1、完善质量体系，加强质量体系运行的管理。对各级人员进行深入培训，争取做到各级领导熟练撑握法律法规、质量体系文件及公司管理制；操作人员了解法律法规、质量体系文件，熟练撑握工艺卫生、生产管理制度及操作技能。

2、产品的产量与销售再上一个台阶，但仍要生产与销售持平。加大产品售后服务力度，提高顾客满意率。

3、产品质量进一步提高，做到未检测或检测不合格的产品不准出厂。

4、条件允许的情况下，争取再上新产品。

公司的发展，离不开各级领导的支持与帮助，在以后的工作中，希望各级领导多给指导。对您们提出意见和建议，我们一定会认真的接受并予以改正和采纳。谢谢！

**公司年终重点工作总结报告（精选篇3）**

\_\_年是企业跨越式发展关键的一年，也是企业战略发展中承上启下的一年。过去的一年里，在市委市政府正确的方针指导下，企业全体员工发扬团结拼搏、开拓进取、转变观念、勇于创新的精神，通过强化队伍建设、抓好市场营销、确保安全质量，开源节流，克服了市场行情不稳、资金来源紧张、原材料供应短缺等困难，取得了较好的成绩。现将\_\_年工作做如下总结

一、生产经营情况

今年共完成铝铸轧卷产品产量4294吨，比去年同比增长28%;铝锭产量322吨，同比增长1x%;共实现销售收入6325万元，比去年同期增长34%;实现利税33万元，比去年同期增长12%。

现有员工队伍36人，员工平均工资达1480元/月，比去年同期增长33%。

二、主要完成的工作。

1、以人为本、搭建平台、构建和谐企业。

“以人为本”是企业永恒的经营之道。员工是企业的财富，只有真正的关心员工，充分保障员工的利益，才能让员工努力工作，积极发挥主观能动性，为企业创造财富。企业始终坚持“以人为本”的经营理念，以改善和提高员工的工资福利待遇，将员工打造成为对企业对社会有用的人作为自己的使命，一方面大力发展经济，提高物质基础，今年员工的福利待遇有了明显增长，员工的月平均工资已由去年的995元增长到现在的1480元，企业还为员工缴纳了养老保险和医疗保险，为员工解决后顾之忧。另一方面加强思想教育，增加精神食粮，充分利用企业的各种平台，努力营造和谐的企业环境。

加强党组织建设，发挥党员干部的模范带头作用。企业党支部新发展了三名入党积极分子，通过政治理论学习，他们的思想认识和管理水平有了明显的提高，在实际工作中他们以身作则，从现在做起、从部门做起、从点滴做起，处处起到表率作用。

企业组织开展一些有益员工身心健康的活动。如“推铝锭劳动竞赛”、“迎新年体育活动”等。通过比赛既煅炼了身体，陶冶了情操，又加强了交流，加深了感情，促进了团结，提高了队伍的凝聚力，营造了一个健康和谐的企业环境。

2、加强队伍建设，提升企业竞争力。

队伍建设是企业经营管理的重中之重，企业自成立以来，培养出一批志同道合、真抓实干、敢于管理、擅于管理的干部队伍，和一批爱岗敬业、不畏辛苦、任劳任怨、积极向上的员工队伍，正是在这些干部员工的努力拼搏下，企业得到了健康快速的发展。今年，企业继续加强队伍建设，努力提高干部员工的思想水平和综合素质，提升企业的竞争力。

加强干部员工的思想素质教育，引导员工从大局出发，向前看，向远看，树立正确的人生观、价值观和世界观。尤其是提高中层骨干的业务技能和管理能力，使他们成为企业发展的中坚力量。今年11月，企业推荐华世东、刘新杰、宋志山、李君等六位同志参加由清华大学emba俱乐部主办、北京时代光华高级讲师宋振杰主讲的《做最好的中层》干部培训，培训结束后又组织全体员工分享和学习这次培训内容。通过培训，干部员工的综合能力和思想认识有了很大的提高，工作积极性、整体凝聚力得到加强，为企业进一步的发展打下了坚实的基础。

3、完善规章制度，严抓贯彻落实。

规章制度是企业健康发展的保证，企业结合工作实际和市场形势相继出台了一系列的规章制度和政策，确保了企业的健康发展和业务的顺利展开。企业针对一些内部存在的问题，修订了《安全生产管理制度》、《员工奖惩制度》、《出差人员报销制度》、《请假管理制度》等，通过这一系列的措施，企业规章制度的执行力度明显加强，保证了企业的政令畅通，令行禁止，高质量、高效率地完成了企业布置的各项任务。同时加强了干部员工的责任感和紧迫感，使工作差错急剧的下降，确保了安全质量，受到客户的好评，为进一步拓展市场创造了有利条件。

4、开源节流，创造效益。

企业积极采取有效措施，做好开源节流工作。一方面全力拓展市场，通过相互竞争把铝铸轧卷加工费从每吨800元提高到900元，另一方面加强内部成本控制，节省开支，取得了很好的效果。首先，加强人工成本控制，实行工资制度改革，奖勤罚懒。车间工人基本工资从1200元降到900元，同时把产品提成工资增加，这样可以提高工人劳动积极性，减少生产期间请假的现象，又能在非生产期间降低企业劳动力成本支出，减少因长时间停产造成亏损的风险。通过此项措施每月可以节约工资成本3000元，工人工作效率也得到了提高。其次在管理费上严格控制，大力压缩非生产人员配置，后勤人员多是身兼数职，从去年的8人减少到今年的4人。第三，企业进出货物运费总支出每年接近百万元，为节约开支，企业与周边县市信息部加强合作，运费从每吨80元，最低时谈到60元，仅此一项每年可节约开支十几万元。第四，教育员工从自身做起，从点滴做起，提高主人翁精神和节约意识，开展节能降耗，努力降低生产成本。最后在业务招待费上，本着花小钱、办大事、办好事、办实事的原则，采取一切措施，避免不必要的开支。

5、大力加强市场营销工作。

企业加强对原有客户的维护工作，在跟大客户苏铝铝业有限企业继续合作的同时，新开发“武汉金铝”、“徐州鑫合”等新客户，通过沟通与原来关系不睦的“徐州鑫皇”重新开展了业务，增加了市场份额，在保证产品市场占有率的情况下，加工费也得到了提升，对增加企业效益产生了积极的影响。

供应方面：通过谈判与神火股份有限企业签订了铝锭长期供货合同，解决了企业原材料的供应的难题。同时继续与永城华信以及洛阳、巩义、无锡、商丘的客户保持合作，全力保障企业铸轧生产线的正常生产。

6、加强信息化建设，提升企业形象

信息化代表了企业管理深远的思维方法和态度的改变过程，配合了信息和资金投入的管理体系，达到最有效的管理和盈利的一个过程。企业网站不单介绍自己企业的产品，更重要的是作为接口让客户进入网站，进行业务交流，另外建立以电子信箱为基础的通讯系统，作为内部通讯和对外沟通的主要工具。企业网站内容不断得到更新，使新老客户更方便快捷的通过网站及时了解企业动态，更好的开展业务合作。同时通过在“中铝网”、“慧聪网”、“再生资源交易网”等网站发布企业供求信息，寻找潜在客户，提升企业形象，提高企业知名度。

7、技术创新活动

创新是企业核心竞争力的源泉，正日益成为企业生存和发展的动力所在，全面提升企业的创新能力已经成为当前企业的首选。技术创新型企业是把企业竞争从单纯的生产竞争和营销竞争扩展到技术创新的竞争，把技术创新作为企业的核心职能。

企业鼓励员工在生产实践中参与技术改造和技术创新活动，凡是对节能降耗、提高生产效率、减少工人劳动强度等方面做出贡献者，将给予重奖。今年11月份企业对“冷却水温度自动控制系统”发明者李\_\_同志给予1000元的奖励。今年10月，企业技术创新项目“循环冷却水温度自动控制系统”、“铸轧生产线铝液除气装置”、“熔炼炉节能改造”等五项技术已经通过了国家知识产权局专利申请，这标志着企业在技术创新方面已经迈出了可喜的一步。

8、项目资金申报

针对企业发展情况，结合国家对再生金属循环利用企业的扶持政策，今年主要申报了“生产力促进中心国家配套资金项目”、“安徽省特色产业中小企业发展资金项目”、“阜阳市创新团队带头人项目”、“中小企业国际市场开拓资金项目”、“大学生就业实习补助资金项目”等，其中“生产力促进中心项目”获得国家资金扶持100万元。

9、质量管理体系

为不断完善质量管理体系，满足相关方明确的和潜在的需求，秉承以顾客为关注焦点的理念，向顾客提供满意的产品，同时为了提高企业员工群体的质量意识和企业的竞争能力，企业决定选用gb/t19001-\_\_idtiso9001:\_\_国家标准建立质量管理体系，并依此编写了《质量手册》、《程序文件》、《一般性文件》等，保证质量体系管理满足顾客要求，并持续改进。

10、固定资产投资

今年企业共完成固定资产投资一百多万元，其中主要有生产力促进中心项目建设投资，职工食堂扩建工程投资，新建钢构厂房3000多平方米，做地坪2800平方米，新建精炼铝锭生产线一套，新进铸轧卷生产线用铸轧辊一对，另购置3吨压块机、10吨地磅各一台，叉车、农用车、办公用车各一部。

11、取得的荣誉

\_\_年企业荣获“安徽首届企业品牌百强单位”、“全国aaa级信用单位”

等称号，企业董事长荣获“界首市十大杰出青年”、“中国好人榜7月份诚实守信好人”、“统一战线先进人物典型”、“全国创业之星”、“阜阳市第二届道德模范人物”等荣誉。

三、存在的不足

1、员工的思想水平和综合素质有待提高

随着市场竞争的加剧，客户对员工提出了更高的要求。由于企业人员变动较大，新员工较多，员工的培训工作有待加强。

2、干部的管理水平和业务技能有待加强

中层管理人员的工作经验、业务能力、管理水平及对外沟通能力都和企业持续发展的需要还存在一定的差距。

3、规章制度的落实还不够全面到位

企业各项规章制度都已建立，并在实践中逐步地健全和完善，可是有了好的制度，还要去全面的贯彻落实。今年，企业在管理上出现一些漏洞，在安全质量上，没有很好地杜绝差错，就是由于规章制度没有完全落实到位，员工没有严格依照规章制度和操作流程作业。

4、安全工作出现的问题

今年企业陆续出了几次工伤事故，其中11月份操作工马振军被铝水烫伤给企业带来了较大损失，主要责任是员工未按规定穿工作鞋，部门负责人未尽到监管责任。

5、市场营销手段还要进一步创新

企业供应销售工作虽然取得了一些成绩，但没能取得更大的突破，由于客户较少，可供选择的余地不大，有时难免会受客户所制约。随着市场竞争的残酷性在加剧，只有及时解决市场营销的创新和有效手段问题才能更进一步的扩展业务，掌握市场的主动权。明年在继续保证现有一条生产线铝板销量的基础上，将加大非标铝锭的生产和销售。

6、资金短缺问题有待解决

今年由于受资金短缺的限制，对生产的连续性造成一定的影响，使生产成本居高不下，影响到企业整体效益。明年追加贷款如能按期到位，将有效缓解资金困境。

**公司年终重点工作总结报告（精选篇4）**

流火的七月，我满怀对未来的憧憬离开校园，来到深航货运有限公司这个年轻且充满朝气的集体。时光飞逝，转瞬间已工作一年有余了。虽然在工作、生活中曾遇到过一些困难，但在领导和同事的关心、鼓舞下，使我的生活充实且快乐。

我在大学所学专业与现在所从事的工作存在着巨大的差异，因此就要求自己要更加的努力，不断完善自己，学习货运的相关知识并使之运用在现实工作中，才使最为关键和重要的；经过这一年的学习及领导、同事的细心教导与帮助，现在我已经基本掌握了一些必备的业务知识与服务技巧。闲暇时，回味思索一下，现把过去一年的工作做一个小结，以便在今后的工作中更加运用自如、得心应手。

以我个人的观点，我们运行部是一个真正意义上的保障部门，对各个营业部、代理人的货物是否能够更安全、快捷、合理的配载、出港起着至关重要的作用；同时也是对公司的信誉的维护，对客户满意程度最好的答复。现在我所在的岗位是运行部的调度中心，它是联系加货内外、车队、外场及营业部、外航货运代理的纽带，作用就更加不言而喻。

刚开始的时候，我连最基本的三字代码都不知道，在办公室看着大家忙碌而井然有序的工作，而自己连一点忙都帮不上，从心里感到着急。因此许姐让我们从处理舱单开始，一步一个脚印、踏踏实实的从点滴做起，且手把手的教我们。我很荣幸的说，在很短的时间内我就掌握了输单的方法与技巧，且通过输单我还掌握了公司飞机所飞航线的三字代码及基本的航班动态，为以后的工作打下了良好的基础。而最让我头痛的便是接电话及听对讲机了，因我们这里是保障部门，不可避免的营业部、代理人的电话会多些。开始的时候，听到电话铃声心里就有点发毛，怕自己讲不好、讲不清楚，对对方所要咨询的问题无从下手；经过近一段时间的磨练和领导、同事的帮助，我自信在一些问题的处理上我已经可以应对自如了。在有就上听对讲了，以前因为从没有接触过，刚听的时候，只绝声音刺耳，茫然不知是在和自己说话、说的是什么。不过一年已经过去了，天天的耳濡目染已经习以为常，没有问题了。

在过去的一年里，通过自己的接触与了解，我有几个思虑还不是很缜密的想法：

1、在处理普通外航货物时，当收到大量、同一目的地的货物时，是否可以给那些和我们保持良好关系的，且在竞争同一公司航班舱位的代理人来分别的处理呢？这样的话，我想是否就对货物的保障问题有一些提高呢？因为他们的舱位总是在一个有限的范围内，当货量很大时，注定要有一些是无法正常配出的，而当我们分别来出来时，是否会在他们有限的舱位上都保证有我们自己的货呢？使我们货物能按时正常配出。在就是我们现在所知的代理人还很有限，这些需要我们在平时多多的积累，以便在用的时候不会措手不及。

2、“城际速递”是我们公司精心打造的拳头品牌，时效的保证是它最重要也是最大的特点，这就要求我们在配载、出港的时间都需有专门人员来跟踪，不允许有丝毫的差错，并要及时的记录、反馈相关的信息；而如果只能走外航的情况下，我们是否可以直接给那些其它航空公司货运部来处理呢？我们是否可以和他们签署一份协议，只是用来保障“城际速递”这类的货物。

3、不管是何种货物，保证它的安全也同样的重要。问题主要是保障仓库储存的货物、货物从营业部到分拨中心以及到货物的配载、出港等几项内容，作为安全保障部门的一员，首先要从思想上充分重视起来，思想直接指导着行为的执行，安全问题是我们部门指标中的重中之重。在具体的工作中，首先是要防止各类危险品和注意海鲜的包装，在货物到达各个环节时做好交接，保管好钥匙，把可能造成货物丢失或破损的任何隐患降至最低。在安全问题上，我们现在为止已经有一整套流程，只需把它认真的贯彻执行，工作的时候更加细心认真。

在工作中最重要的一点我还很欠缺，那就是经验，所以在处理一些比较紧急的问题上，还是显得有些稚嫩，不管是在工作还是其他方面，我还有很多很多需要加倍的努力学习的地方。我会在今后的工作中更加的努力，争取做的更好。

**公司年终重点工作总结报告（精选篇5）**

20\_\_年即将过去，经过又一年的物流管理工作，公司的物流工作已进入了稳步发展阶段，同时自己在物流管理方面的能力也得到了锻炼与提高。

一、物流费用。

物流费用控制是一项重要的工作，要用合理的物流成本去实现高效、高质量、高附加值的物流业务是一件很难的管理工作。而我司的物流结构模型是“总部集中制”，因此控制物流费用，总部必须有一套完善的物流规章制度。

通过它来控制各分公司的物流指令下达、物流配送作业，从而控制物流费用。20\_\_年的物流费用相对往年来说比较合理，整体费用有所上升降。表现在以下：

1、配送费用：随着公司销售量的增长，物流费用的绝对值有所增长，但是物流费用与销售比整体有所下降。

2、仓储费用：销售量的增加，仓库费用也在增加。随着生产规模的不断扩大，公司对原材料的需求也越来越告，进而对仓储的需求也越来越高，因此今年的仓储费用增加，但是与销售额的比值十下降的。

二、物流配送

1、物流配送是销售物流中的关键环节之一，配送时间的及时性，货物的安全性是物流配送作业质量的直接表现。

在20\_\_年，我部门狠抓到货及时性的考核，严格按照物流流程的有关规定做到及时、准确、高质量的配送。在这种严格的要求下，我部门从上到下都紧张起来，全力做好公司的物流配送，加强配送市场的管理，实施每票货物的跟踪，并把跟踪信息及时反馈到物流经理。

每月及时召开回顾会议，对上月出现的问题及时总结。第八年我部门的配送准时到达率99.37%，运输数据回传及时率99.62%、回单完备率99.74%，货物损失率为0。退货时间的及时性也比\_\_年有提高，大部分退货商品都能在一周内返回。

2、在货物配送中也遇到一些问题：

a、客户单据的签收盖章；

b、配送严重超时导致客户销售损失的弥补问题；

三、仓库管理

1、20\_\_年年各仓库库存大量增加。因为公司生产规模扩大，发展速度很快，因而仓库平均库存大大增加。出入库数量也增加，如此大的业务量势必给仓库管理带来很大的不便。

2、20\_\_年仓库管理从两方面着手，即仓库日常维护管理和仓库数据信息管理。在仓库日常维护管理方面，要求保管员每日打扫库内卫生，调整仓库货物的堆码，使仓库货物整洁干净，提高仓库面积的使用率。

在有条件的情况下，对部分物品，如维修物料、小礼品、宣传单等推广使用货架管理，现在仓库已在使用货架管理，使用后反映比较好。同时，部门不定时到仓库进行检查，督促保管员加强日常的维护。

在数据信息管理方面，要求仓库与统计每日核对库存帐，统计与我司指令下单人员核对每日的指令，仓库每周实物盘点。为了加强库存数据的管理，从10月份开始，每月宝供必须做库存分析。

四、信息系统管理

信息起到连接各物流环节的桥梁作用，如运输信息、配送信息、库存信息、物流市场信息等。运输信息，仅指干线运输，在八年，经常与总部及物流公司电话联系货源信息，并把信息反馈到分公司，让分公司掌握货物在途情况，提前安排货物的销售，更有利于销售业务。

配送信息，物流公司每日跟踪货物的配送在途情况，及时把真实的信息反馈到经营部和我这里，这样加强配送在途的跟踪，更能掌握货物配送情况，出现问题后能加快处理速度。

库存信息，保证库存的准确性是根本，因此要求物流公司每日核对库存，使库存实物与电脑帐、手工帐务必一致。准时给分公司发送库存日报表。

物流市场信息，这是了解物流市场动态的信息之一，经常搜集有关物流信息，如运输价格、货站经营状况、物流公司状况、国家物流方面的政策法规等。有了这些信息更能使我们调整物流策略，制定物流工作计划。

五、20\_\_年工作目标

新的一年，我部门的工作目标如下：

目标1：出入库准确率达到99.5%，控制积压库存，加快资金周转。

目标2：采购货物做到质优价廉，满足客户需要，降低采购成本。

目标3：缩短进货周期，避免航空货运，控制物流成本。

目标4：不断学习物流采购专业知识、加强产品培训、参加相关技术培训。

认真负责是每一个库管员的基本职责，合理控制库存数量，特殊货物采购到货后，及时督促订货人员将货物出库是库管员责无旁贷的工作内容。良好地控制库存的.保持水平，使库存既不发生匮乏，也不会发生停工待料以及无法交货的情况，避免存货数量过多而导致资金积压、周转困难和增加利息、进而造成持有成本的负担。

采购成本关系到公司销售利润的增长点，采购质量的好坏直接关系到工程验收的进度、客户满意度。我部门的工作重点是明确采购的工作内容：一是适时适量保证供应；二是保证货物质量；三是费用最省；四是管理协调供应商、管理供应链。我们将会从供应商管理入手，合理评估供应商，产品质量、账期、准时到货、售后服务都是考评的要项，不断推陈出新。

物流成本是大家不太注意的一个隐形成本，往往被忽略不计，其实物流成本占据了货物成本较重份额，利润在此又损失了一部份。提前做出采购计划，合理规划采购项目。《请购单》的填写势在必行，请公司各部门给予配合，型号、规格、需要到货日期、有无特殊要求都需详细填写。避免到货后在库内存放时间过长，影响售后服务。

**公司年终重点工作总结报告（精选篇6）**

一、运输工作：

瑞安运输部在经历了日邦公司的试运行、停产检修管道之后，从3月份开始工厂的成品运输和原料运输进入正常状态，5月份至8月份达到高峰，运输达到超负荷状态，单月的运输量最高成品达到72车，原料运输近200车。单月运输营业额最高达到38万多元。每月每周都能按照客户的运输计划完成运输任务，没有耽误客户的生产和出货，并且在节假日能配合客户的要求，做好运输的安排和监督工作，保证了客户安排的任务按时完成。

二、安全工作：

每周保证召开一次全体人员会议，进行安全教育和培训，对于公司的安全要求、操作要求、作业手顺书、客户工厂的操作要求、管理要求对每位员工进行教育培训。在日常的工作中，则重点加强了作业现场的安全管理和监督工作。5月份发生一次作业事故，其他安全事故未发生。日常工作中，现场的安全管理和平时的安全教育是很重要的，只有从根本上提高了驾驶员的安全意识和约束力，才能做好安全工作。

三、管理工作：

1、驾驶员的管理工作，重点是做好驾驶员的动态管理，人事相关的管理工作。

2、车辆的管理工作，坚持做好车辆的检查，要求所有车辆每日做好出车前的检查，发现的问题及时解决，并且要求做好检查的登记，对于车辆的状况能有一个清楚的反应。每天车辆作业完毕后，到现场检查车辆的停放状态和车容车貌。每月每季度每半年按照规定安排做好车辆的保养和维护，保证了车辆未出现较大的问题。

3、每天做好配车安排，对于车辆、运输任务和驾驶员做好安排。

4、做好了办公室的管理工作，办公室的文件、档案等，还对各种作业报表进行检查核对，对一些资料的充实和记录。

5、工具的管理，对每台车配备的工具和装（卸）货作业中使用的工具进行检查登记。

6、联络工作，对于客户做好联络工作，客户的要求和问题及时给予办理和解决，发生的问题和情况及时向客户联络报告，并做好本部门与总公司之间以及与相关管理部门的联络工作。今年通过跟相关管理职能部门联系，本部门的所有车辆能够顺利的在瑞安本地进行了二级维护保养、半年的车辆等级评定和年终的车辆检测，为公司节约了很多成本，增加了效益。

**公司年终重点工作总结报告（精选篇7）**

经过又一年的物流管理工作，内心不禁感慨万千，回顾物流全年的工作历程，既有辛酸的汗水，也有进步的喜悦。过去的一年在公司各部门的配合支持及部门员工的共同努力下，顺利完成了全年的各项工作任务，现将我部门一年来的工作情况汇报如下。

一、配送

1、相比年18年我们公司销售在整个大环境不景气的情况下有所下滑，在配送这一块我们配送司机的薪水多少主要是取决配送的商品来计提成的。其实可以发现我们的司机不愿每天呆在家里，情愿多送货多做事来增加收入。

2、20\_\_年我在司机计算提成这一块要求收营员做好司机每天的配送单统计，做到货物配送单的合理安排，避免了以往司机大笔金额货物配送时抢单、抢送的局面，维护了司机之间共同利益和部门员工团结关系。

3、门店有时催送货比较急，货物量又比较少，路比较偏远，我们送货的原则是分线配送。有时候一个地方的货比较多，司机走几分钟后又报了一家货被叫回来，这样来回几下我们的司机也有脾气，这样既浪费人力又浪费物力。还有一种情况就是货不多比较偏、又要得急，我们部门又要考虑油耗、费用的问题。所以说物流部门需要门店的配合，尽量给顾客做好解释工作。

4、出货、装车司机按出库单对单对货核对，必须要求司机本人当面做好商品的二次核对。

5、加强与各部门的衔接沟通，有效发挥公司现有车辆人员优势，把一些比较急的、数量不多的小货尽量让客户顺路带走。

二、人员要求与管理

1、20\_\_年初公司给物流管理部的人员编制是8人，实际在岗人数一直没有达到要求。

2、由于人员的流动性大，一直以来是困扰部门工作开展的大问题。作为我部门员工的工作要求，虽然技术性不高。但作业强度大，体力要求比较高，也需要勤劳好学，做事责任心也要求高。自己必须要了解自己的下属，包括他的人品、性格、爱好、处事作风、工作能力等诸多方面，针对不同性格、不同年龄段、不同能力的人应该分别予以不同的管理方式、做到人尽其才，物尽其用。同时要关心自己的员工生活，除了批评外还要多加鼓励，以及对其的信任，让他体会到领导层的关心与器重，让他知道我们不但是上下级关系、同事关系，我们还是互相支持、关心的朋友关系。当然，作为管理者，同样要在员工面前树立自己的威信。这种威信不是靠恶语批评，也不是靠一味的做老好人树立起来的。你需要的是一个团队的力量，你需要说你好的人的支持，你同样需要说你坏的人的支持。

三、车辆的管理

1、定期对配送司机进行车辆人生安全防范意识培训讲解，定期做好车辆内外清洁卫生。

2、严格控制部门内车辆费用，合理有效安排配送路线。

3、严格要求配送员填写出车记录：如出车时间、行程、地点、事由、驾驶人签名，做到有出车就必有出车记录，做到保存全年的出车记录表。

4、对全年车辆的费用使用情况做表格化存档：如车辆维修零件费用、保养、加油的时间、行驶公里数都有记录，做到部门内有数据可查，明确保养周期、时间。

5、坚持秉承小问题自己动手解决、大问题送修自己买维修配件的原则，节约控制部门车辆费用。

四、工作回顾与展望

1、20\_\_年不知不觉在指尖慢慢逝去，20\_\_年迎面而来。回想过去，展望未来！有进步的喜悦，亦有工作中失误的愧疚。用心总结工作当中的利弊、得失。

2、认真履行工作职责，在新的一年里，物流部将为公司的发展做到尽心尽力。

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！