# 运输公司年终工作总结（33篇）

来源：网络 作者：诗酒琴音 更新时间：2024-01-11

*运输公司年终工作总结（精选33篇）时间过得非常快，一眨眼，一年就过去了，经过过去一年的努力，我们已然有了很大的进步，又到了写年终总结的时候了，下面是小编整理的关于运输公司年终工作总结的内容，欢迎阅读借鉴！运输公司年终工作总结（篇1）在县委县...*

运输公司年终工作总结（精选33篇）

时间过得非常快，一眨眼，一年就过去了，经过过去一年的努力，我们已然有了很大的进步，又到了写年终总结的时候了，下面是小编整理的关于运输公司年终工作总结的内容，欢迎阅读借鉴！

**运输公司年终工作总结（篇1）**

在县委县政府的正确领导下，在上级行业主管部门的指导下，在县交通运输局的直接领导下，我所加强运管行政能力建设，提高依法行政水平，加快道路运输发展，积极开展道路运输安全专项整治，打击非法营运规范道路运输市场，维护道路运输市场秩序，确保道路运输安全，现将今年工作总结如下：

一、深入开展客运安全管理工作

(一)积极开展安全隐患专项整治和打非治违排查工作

根据省、州、县各级部门关于开展运输市场综合整治、春运、汛期道路运输安全工作的通知，我所做到早部署、早谋划，积极开展客运企业安全隐患排查治理和路检路查工作。

一是今年以来深入企业开展安全排查14次，参与检查人员共计30余人次，查出安全隐患7起，下发安全隐患整改通知书7份；二是积极开展路检路查和打非治违工作，共计出动执法人员80人次，检查车辆300余辆，处罚违法案件2起，处罚金33000元整，确保了我县运输市场和谐稳定；并且在“6.16”联合安监、公安、交通等部门在我县红军广场开展以“生命至上，安全发展”为主体的安全生产月活动，悬挂横幅1幅、发放宣传单500余份，接受群众咨询20余人次，有效提高了法制观念和安全生产意识；三是强化道路运输管理机构严格审核道路运输企业安全生产管理制度，严格道路运输市场准入管理，严把安全管理制度和安全生产条件，审核道路运输证28辆。

（二）加强道路运输客运源头安全监管

一是要求客运站要严格执行“三不进站，六不出站”管理制度，进一步落实驻站管理人员工作职责，有效杜绝了驻站人员不到位、不履职现象，严格执行所有参营车辆必须按规定进行二级维护保养和车辆综合性能检测工作，确保车辆技术状况良好。二是年初与客运企业、7家二类维修企业、3家驾培行业，大吨位货车签订了安全生产目标责任书，责任书签订率达100%。落实企业客运车辆卫星定位平台管理制度，落实专人负责卫星定位监控、历史轨迹回放和数据信息收集备份工作，提高驾驶员安全意识等。三是加大道路运输行业安全培训工作，组织参加参营人员开展应急演练2次。

（三）认真履行“三把关一监督”的职能

我所按照上级主管部门的统一部署，狠抓道路运输安全管理工作，针对辖区内的道路运输企业、货运源头单位和客运站等重点环节，抓安全落实。要求九红出租车有限责任公司加强对出租汽车安全管理，积极协调城建、公安、交通等部门落实出租车停车位问题，根据我县出租车公司实际情况督促企业加强日常管理，强化安全培训，定期进行安全检查。

（四）加强城市公共交通燃油补助发放

加强对城市出租车的管理，切实解决我县境内农牧民出行困难，保障广大人民群众生命财产安全，树立城市交通服务行业形象，我所按照程序将享受油补车辆进行逐台审查、登记，审查，完成20\_\_年出租车、公交车燃油把补贴发放工作，共计发放燃油补贴43.62万元，其中发放公交车燃油补助0.719万元，出租车燃油补贴36.43万元。

二、完善应急管理机制，做好应急运输保障工作

为确保节假日、汛期和维稳期间的运输保障工作，我所提前部署、周密安排，按要求制定了各时期的应急运输保障预案，设立了突发事件应急救援队、道路运输应急保障队、应急运力后勤保障队，安排了应急保障车辆和人员，做好应急保障工作。落实24小时值班制度，保证在需要时能及时调动，做到人在岗、车在位，高效行动。

三、工作中存在的问题

一是我县鑫佛公司存在人员配置不完备，安全监管不到位，法律意识淡薄，存在超范围经营等行为，管理给道路运输带来极大的安全隐患；九红出租车公司在内部管理水平及矛盾纠纷处置方法措施有待加强，在经营过程中矛盾不断，为社会稳定带来负面影响。

二是各驾校和维修企业设备设施配置不够完备，从业人员素质参差不齐，在内部管理上还存在不规范问题，与行业国标标准还存在一定差距。

三是我县的道路运输管理工作面宽，任务重，管理工作点多面广，人员少，熟悉业务人员少，导致在行业管理上存在一定的空白。

四是非法运输车辆利用微信平台发布“车找人”信息严重扰乱我县道路运输市场秩序，打非治违工作开展难度较大。

四、20\_\_年工作要点

为确保明年我县道路运输管理工作的顺利开展，全面完成各项工作指标，结合我县道路运输实际情况制定20\_\_年工作计划：

（一）加强道路运输企业安全管理

一是加强道路运输企业准入管理。围绕“三把关一监督”安全工作职责，加强源头管理，严格市场准入，建立和完善道路运输市场准入和退出机制。二是积极推进道路运输企业安全生产管理体系和服务质量信誉考核建设。要将服务质量信誉考核、安全生产状况评估考核结果，不断完善企业安全管理的激励约束机制，加强行业互助，提高企业抗风险能力。三是按照《道路旅客运输企业安全管理规范》指导运输企业落实安全生产主体责任，严格长途班线车、公交车、出租车、农村客运车辆及企业的安全管理。四是加强对从业人员的安全培训监督工作，督促汽车客运站做好客车附搭小件物品运输安全管理工作。

（二）强化依法行政、文明执法力度

按照班线客运车辆服务质量暗访任务，为道路运输服务质量提升和安全操作水平的提高提供保障。严格遵循法律规定的执法程序，坚持教育与处罚相结合，管理与服务相结合，不断提高行政执法效能，为建设和谐社会和法制社会提供保障。

（三)净化客运市场，提高服务质量

在县政府牵头下，建立长效机制，和公安交警积极配合继续开展“道路运输平安年”活动，加大打击非法从事客运车辆专项整治力度；进一步规范驾培市场和维修市场，向国家标准要求协调发展；积极向我县网络管理部门反应，杜绝微信平台发布“车找人”信息，维护运输市场秩序，并完成20\_\_年度运管工作目标任务和县委、县政府安排的其他工作。

**运输公司年终工作总结（篇2）**

根据省运管局《关于做好20\_\_年全省道路运输车辆年度审验工作的通知》精神和《道路旅客运输及客运站管理规定》、《道路货物运输及站场管理规定》、《道路危险货物运输管理规定》的有关要求，我局及各县区运政机构按照“谁许可、谁审验”的原则，对全市道路旅客运输、货物运输车辆认真组织进行了200#年年度审验工作，现将主要情况总结汇报如下：

一、年度审验基本情况

全市共审验县际客运班车230辆，占应参加年度审验车辆的100%，县内客运班车及短途小型客运车辆628辆，滤布年审率100%，公交车162辆，年审率100%，出租车1276辆，年审率96%，货运车辆4717辆，年审率88%，危货运输车辆58辆，年审率100%。

二、年度审验工作的方法和措施

1、加强组织领导，落实工作责任。市局和各县区运政机构都高度重视车辆年度审验工作，成立了年审工作领导小组，在4月下旬召开由运政机构负责人、车辆管理人员、运政大厅工作人员、运输企业负责人等参加的年审工作会议，对20\_\_年车辆年度审验工作进行了全面的安排部署，落实了工作责任，制定了奖惩措施，严肃了工作纪律，确保了年审工作的顺利进行。

2、严把材料关，审验内容逐项核实。按照车辆年度审验工作要求，对经营业户提供的相关材料逐一进行核对，对照审验内容逐项进行审核，力求全面掌握车辆有关情况，确保年审工作不留死角。

3、严把程序关，审验过程公开透明。车辆审验时，先由相关科室对照提交的材料，对实车进行现车查验，尤其侧重对车辆外观、标志、卫生清洁状况和安全设施设备的查检，对现场查验合格的，开具派检通知单后，再对车辆进行综合性能检测和技术等级评定，而后到政务大厅窗口办理审验签章手续。在审验车辆前，先进行企业质量信誉和班线客车服务质量信誉考核，质量信誉考核合格的企业和车辆方法可进行年度审验工作。年审前，我局还组织了承运人责任险保险业务招标，根据经营业户约定，选择中标的5家保险公司足额投保承运人责任人责任险后方可办理年审手续。通过各环节的互相制约、环环相扣，确保车辆年度审验工作合法、透明、公正。

4、严把档案关，基础管理逐步规范。结合年度审验工作，督促运输经营业户建立健全车辆技术档案，运政机构建立健全车辆管理档案，并把档案的健全情况作为考核和年审的重要依据之一，严格审核，从严监督，使道路运输车辆基础管理工作上了一个台阶。

5、应用信用技术，提高工作效率。在年审工作中，市局及各县区运政机构全部启用标准协同式四级道路运输信息系统，按时准确完成年审内容的信息录入，运用道路运输信息技术，提升了车辆年度审验的质量和效率。

6、加强监督检查，规范经营行为。在年审工作期间，一是做好企业车辆技术档案、运政机构车辆管理档案的督查工作，配合审验工作的顺利开展；二是做好服务质量信誉考核的督查工作，确保年审工作不走过场；三是对不按时参加年审、不安装gps、不按规定限额足额投保承运人责任险及发生交通安全责任事故和服务质量投诉事件的车辆依法规进行严肃处理，以审验工作为契机，坚决查处纠正各类违法违规经营行为，进一步规范道路运输经营秩序。

三、存在问题

20\_\_年车辆年度审验工作虽已基本完成，但也反映出了一些不容忽视的问题，需要在今后的工作中加以完善和解决：

一是网速较慢，信息录入耗时较长，影响了车辆年审工作的整体效率；

二是部分经营业户车辆技术档案未按要求建立完善，与年审工作要求还有一定差距；

三是各运政机构对标准协同式四级道路运输信息系统应用熟练程度有差别，信息录入进度不平衡；

四是部分车辆由于相关手续不齐全，未能按时参加审验。

**运输公司年终工作总结（篇3）**

为认真汲取近期道路危险货物运输生产安全事故教训,根据《市安全生产委员会办公室关于印发《化工危化品领域安全生产专项整治工作方案》文件精神，推动全县道路运输安全生产形势持续稳定向好，切实保障人民群众生命财产安全，按照县安委会的安排部署，认真开展道路危险货物运输百日安全专项行动，现将工作开展情况总结如下：

一、加强领导，落实责任

为加强对道路危险货物运输百日安全专项行动的组织领导，明确工作职责和措施，结合我县道路运输行业的实际情况制定了《交通运输行业危险化学品安全生产专项整治方案》，组织全县客货运输企业召开了专项会议，对道路危险货物运输百日安全专项行动进行了安排部署，确保了道路危险货物运输百日安全专项行动工作有序地开展。

二、深入开展专项行动

目前，我县无危险品货物运输企业，工作重点主要是加强路面稽查和道路普通货物运输经营者违法违规运输危险品货物运输管理。

（一）加强路面稽查，大力开展道路危货运输车辆的违法违规行为的查处工作。道路危险货物运输百日安全专项行动期间，加强了与公安交警的联合执法，在宜庆路来复口联勤执法点对途经的危货车辆及随车驾驶员、押运员资质、电子运单等开展重点检查。共出动执法人员76次，执法车48次，检查各类车辆488辆，其中检查危货车辆12辆，未发现违章行为。发放宣传单共计100余份。

（二）加强道路普通货物运输企业监管。目前，我县无危化运输企业，道路危险货物运输百日安全专项行动期间，重点加强对普通货运企业的\'执法检查，共出动检查人员64余人，检查货运企业16次，要求道路普通货物运输经营者加强对驾驶员的教育，严禁运输危险货物和非法运输违禁物品，承运超出经营范围，要认真查验托运、充装企业或单位的相关合法经营资质和货物相关信息，严禁承运与合同不相符的货物。

（三）加强对客运车辆小件托运的安全监管。一是要求客运企业加强对驾乘人员的教育，严格落实行包三个100%，严禁托运违禁物品。二是驻站人员督促客运站加强对进站旅客行包检查，做到逢包必查，严禁旅客携带危险品上车。

通过此次活动的开展，进一步巩固加强了我县道路运输企业的安全管理工作，进一步落实了安全责任，强化了安全管理措施有效地促进了我县的道路运输行业安全管理工作。

**运输公司年终工作总结（篇4）**

运输公司\_\_分公司20\_\_年度工作总结20\_\_年是“十一五”开局之年，能否做好各项工作对运输公司\_\_分公司的长远发展至关重要。今年，我们在集团公司的正确领导下，在各级领导的亲切关心、支持和帮助下，在各分公司的团结协作、密切配合下，克服了运输路线长、运输任务繁重、路面路况复杂等困难，紧密结合实际开源挖潜、开拓创新，求真务实、团结奋进，通过不懈努力，圆满完成了年度运输任务，为保证集团公司各项中心工作落实尽到了份内之责。现将一年来主要工作情况总结

一、公司领导高度重视，狠抓队伍思想教育，强化爱岗敬业精神

\_\_运输作为特种运输企业，承担着特殊而艰巨的工作任务，如果政治敏感性弱、思想意识不过硬，就会导致对这项工作的复杂性、艰巨性认识不足，就难于完成各级组织和领导赋予的工作任务，甚至可能出现更大的偏差。因此，公司领导特别重视全体员工的思想政治教育，无论运输任务多么繁重、业务工作多么繁忙，都坚持采取专题学习、以会代训、重点帮助等方式，定期不定期组织开展思想政治教育，及时学习时事政治和国家大政方针，结合集团公司各项规章制度，对照现实找差距。我们还通过开展“和革命前辈比奉献、和先进典型比技能、和下岗工人比待遇，我们还有哪些不足”讨论活动等生动活泼的形式，深入扎实开展教育，帮助全体员工澄清了一些模糊认识，自觉树立起“内强素质、外树形象”意识，进一步强化了爱岗敬业精神。

二、狠抓行政管理，强化安全意识，确保安全生产

公司今年按照集团安全管理要求，制定并严格落实安全生产责任制，切实按照“安全第一，预防为主”的方针，把安全教育放在各项工作重中之重的位置。今年，运输公司进一步建立健全了《风险金管理办法》、《事故应急预案》、《安全工作流程》等一系列安全制度，通过同交管部门、驾驶员之间签定安全责任书，将责任层层落实，细化到具体责任人。平时工作中，我们坚持教育为先、预防为主，提倡警觉性驾驶，坚定了“抓生产从安全入手，抓安全从思想出发”的工作理念，及时规范和完善安全基础资料，广泛宣传交通安全知识，加强安全监督检查，加大考核力度，逐步形成了安全生产稳定发展的良好局面。我们经常利用各种时机开展安全教育，根据天气情况、行车路线等动态情况适时调整工作安排，定期召开安全例会，组织观看交通部门发放的安全警示宣传片。通过行之有效的方式，做到警钟长鸣，使全体驾驶员都能及时汲取引发事故的教训，自觉做到每天出车前、行车休息时、完工收车后都进行安全检查，彻底杜绝安全隐患，保障行车绝对安全。

三、树立热情服务意识

千方百计提高运输质量今年在新的民爆条例实施后，公司产品销量的逐步增长使运输量也同步增长。经常由于产品生产出来时间较晚，第二天清早又必须要将产品运送到客户手中，这就要求驾驶员晚上才装车。由于通常运输路线长、时间紧、任务重，为了向客户优质优质服务，又要防止驾驶员疲劳驾驶，运输公司在人手十分紧张的情况下，及时采取措施配备了机动驾驶员。在日常工作中，尽量做到科学安排、合理统筹，通盘安排车辆和人员调度，调整任务分工。由于每天货物多，有些车辆需要往返运输2至3趟短途，就优先安排距离近、用户催得较急的产品。同时，合理安排机动驾驶员，在保障行车安全的情况下，有效提高了行车效率和运输质量。今年，我们为\_\_\_\_等大型国家水利工程准时正点将产品送达目的地，受到了用户的好评，也为集团公司赢得了声誉。

四、存在的不足及明年的奋斗目标

通过一年的努力，我们通过辛苦努力，圆满完成了工作任务，尽到了应尽的职责，但对照上级要求和其他单位取得的成绩，还存在一定的差距。

当前面临工作上的困难主要有以下两点：

一是运输公司\_\_分公司从成立至今，主要的产品运输车以栏板车为主，按照行业要求，运输车辆必须是厢式货车，但如果更换则需要大笔费用。目前公司正处于发展阶段，流动资金少，只能立足现有条件，逐步更换车辆。

二是现在车辆逐年增加，但运输公司现有场地较小，致使部分车辆归队后不能有序摆放。

20\_\_年即将结束，虽然我们还面临一些问题和困难，但相信在上级的正确领导下，这些问题和困难都将逐步得到解决。再过半个月，我们就将迎来崭新的20\_\_年。新风疾进催战马，无需扬鞭自奋蹄！新年度、新平台、新起点，在新的一年里，运输公司将不负各级组织、各位领导的厚望，继续保持和发扬优良传统作风，进一步开拓创新、与时俱进、求实创新，采取更加有力和有效的措施，努力把运输公司建设成为一个作风优良、纪律严明、技术过硬、效益明显的团结集体，建设成为集团公司的一面旗帜！

**运输公司年终工作总结（篇5）**

20\_\_年公司工会在公司党总支的领导下，认真落实企务公开、民主管理等各项制度，以大会公开、文件公开、张榜公开、公开栏公开等方式方法对公司生产经营、企业管理的各项工作进行公开，增强了员工的知情权、监督权、参与权、协商权，形成了民主决策靠集体、民主管理靠制度、民主监督靠公开的机制，切实维护了职工的权益。

一、大会公开。今年共计召开员工大会6次，主要对经营管理和改革发展的措施、制度、年度生产经营计划、目标、财务预决算、基建项目、社保基金缴纳情况、业务洽谈费、工会经费收支情况、基层单位考核情况，以及民主评议公司领导的结果等内容进行了公开。

二、文件公开。今年共召开企管会10次，对公司生产经营中的各种问题进行民主决策，对会议形成的决议以纪要文件的形式下发到公司各单位，由各单位负责人分别召开会议向员工公开，征求意见和建议。

三、张榜公开。今年由客运科和安技科组织以打分的形式对新增营运线路车辆招标2次，车辆转让招标8次，更新车辆招标10次，并现场公布结果，张榜公布。增强了工作的透明度，从基础上解决了员工最关心、最直接的热点、难点问题。

四、公开栏公开。主要对涉及员工切身利益方面的事项公开，广泛征求意见和建议，如对员工违纪违章处罚，油料补贴，福利基金的提取，年底表彰奖励和其他应公开的内容进行公开。

通过以上企务公开、民主管理工作的开展，提高了企业民主管理工作的透明度，更好地维护了员工的利益，打造了企业与员工的和谐工作关系，受到了广大员工的一致好评。今后，我们还将逐步完善和探索企务公开、民主管理的新方法，以便更好地为企业的长远发展出谋划策。

**运输公司年终工作总结（篇6）**

时间如白驹过隙，转眼间有一年逝去。 不管是任何工作，都有一个从不懂到懂，从陌生到熟悉的过程，当经历了这个过程，则是一大成长。回顾20\_\_年的工作，在公司领导的带领下，在各部门同事的通力协作下，仓储物流部经过了一年的努力，从人员的不稳定再到组织框架的重新修订，仓储物流部克服了各种困难，有条不紊的完成了各项工作任务。现在总结如下：

一、本年度仓储物流工作情况

20\_\_年度仓储物流发货金额为人民币1800多万元，其中12月份的发货金额达到了255万多元，基本完成了公司的销售任务。

二、工作中遇到的问题

仓储物流工作的进步是显著的，然而，也存在许多问题和不足。如接收货中的货物损坏及包装破损处理不及时；出库配送中的串货错发、交接不明、货物丢失；保管中安全防范不严，数据不实等都有发生。货物堆码不标准，进货计划性不强，导致货物库存量不足；库容存量超标压力；帐物对应数据不符；作业流程的不畅；部门协调不力；执行力不够等问题。主要有以下问题：

1、责任心不足。工作态度上的被动性，从而导致责任心不强，所以出现问题较多。如，发货中的数量短缺、串货错发、部门内部间的交接问题等。责任心的大小，源与责任感的高低，而责任感的高低，则取决于个人意识对企业文化（包括规章制度、绩效考核、竞争机制、奖罚标准、成本观念及自我管理等）的认知度。

2、与其他部门沟通不够，造成不必要的投诉偏多。如与客服部缺乏沟通，对有些门店紧不紧急、对产品质量的要求等信息不清楚，造成不必要的投诉。与生产部沟通不足，导致有些库存紧张，有的库存过多。

3、物流运输产生的次品量偏高。虽然防护工作一直在做，运输产生次品率也有所降低，但是产生的次品还是较多，随之产生的理赔成本还是较高。

4、仓储意识及安全意思不够。如仓储环境卫生、平时整理、上下班大门不关、东西放至一楼打卡处没有封箱、手提袋裸露在箱外等等。进出安全及存放安全是仓储物流的首要目标。

三、端正工作态度，提升优质服务水平

搞好优质服务是我公司的天职，能否优质服务事关企业的素质形象。我公司严格管理，确保优质服务，并不断提升优质服务水平。

1、20\_\_年随着企业做大做强，各企业单位装卸运输车辆需求日益增加，随时都有用车的可能，但我公司领导都是科学调配、精心指挥、千方百计满足了领导所有用车需求，保证了各企业单位的及时用车。

2、我公司所有出车的人员都是着装整齐、精神饱满、技术全面、态度良好。车辆都是车容整洁、车况良好，都能文明驾驶、谨慎开车，将货物安全送达目的地，确保企业满意。

3、班中班后，任何时候、任何情况下，我公司所有人员都是随叫随到，及时出车，无言无怨，任劳任怨，无条件服从命令和指挥，高质量圆满完成各企业单位的运输任务。热情、周到为企业单位。

4、为了保证用车安全、用车及时，出车前、归车后，驾驶人员都能认真检查和保养车辆，车辆始终保持车容整洁，车况良好，随时派车，随时出车，所派车辆都能提前到位，等待装货卸车。

5、我公司全体人员都是提前上岗，坚守岗位，随时听从队领导的指挥。20\_\_年上半年，我公司反馈不良意见为零，都得到了各企业单位的好评。

四、明年工作展望

针对以上提到的问题和薄弱环节，20\_\_年对仓库工作计划及重心主要围绕“完善及优化仓库作业流程提高工作效率、完善库存提高数据准确、加强部门之间沟通提高发货效率及品质要求、落实仓库安全工作、提高团队精神”等几个方面开展工作。

1、完善及优化仓库作业流程提高工作效率：根据公司要求对仓储物流部工作手册进行重新修订，简化及优化工作流程，提高出货能力。

2、完善库存提高数据准确：针对库存数据加强自盘工作，改善及完善盘点流程，避免因盘点人员所导致的问题，落实盘点所出现的问题，进一步完善账目及出入库管理从根源解决问题。

3、加强部门之间沟通提高发货效率及品质：完善安全库存，提高发货能力及合理库存，与销售部加强沟通避免因发货产生投诉，加强与客服部沟通订单情况，提前了解订单数量，准备好库存，提高仓库发货能力。与生产部沟通优化库存、加快库存调转期，得到仓库良性发展。与销售部沟通做到对客户品质要求及包装要求，减少品质投诉及发货、包装出错等。

4、落实仓库安全工作：做好安全教育及上下班仓库安全，让每位员工每时每刻都有安全第一观念，防范于未然。

5、团队精神塑造：不定期组织人员户外活动或聚餐，从中取得了对员工的了解和合理沟通，得到了和谐及积极的工作气氛，增强员工由原被动改为主动关心仓库的工作并提出自己建议的积极性，提高个人的组织能力和沟通能力。

**运输公司年终工作总结（篇7）**

20\_\_年即将过去，转眼间又要进入新的一年——20\_\_年，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，公司年度工作总结。在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，三年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生临近年终，掐指一算，我到公司已经有三年的时间。回想刚进公司的时候就仿佛还是在昨天发生的事情。三年的时间看到许多同事都进进出出，以前熟悉的面孔都换上了新的面孔，公司在不断的发展，不断的壮大，而我在这三年也是一年跟一年不一样。我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。以下是我在20\_\_年的工作总结汇报：

20\_\_年10月，公司的另一个楼盘----盛世蓝庭如期进驻，我被调至盛世蓝庭项目部。经过这三个项目的洗礼，也让我从中学到了很多，各方面都有所提高。新的项目，新的起点，我把公司领导交给我的每一项工作都当作是个人工作经验积累的宝贵机会，圆满地完成工作任务是我唯一的目标。

在20\_\_年度本项目部的销售额并不理想。上半年楼市销售畅旺，楼价也持续飚升，但下半年由于政府的各项政策陆续出台和银行收紧放贷要求，令整个楼市急剧降温，使得销售工作艰难重重，也是我从事本行以来最为严峻的一段时期。而本案做为地理位置优越纯住宅定位，同做为一种投资型住房，在宏观金融政策冲击下，使得同期的销售业绩大大的萎缩。

在过去一年中的销售工作主要是以本项目的住宅为主，通过前期对当地房地产市场、居民消费习惯、接受房价情况等深入了解，并结合本项目自身优势，制定出一套适用于本项目的可行性营销方案。并通过公司全体同仁的共同努力，从正式进驻本案起直至本月，本项目为尾盘销售，同时销售难度较大，不会象刚开盘的项目一样大量销售，客户来访问量太少，从进驻到今年12月下旬有记载的客户访问记录有400组来电20共完成销售金额2157856元基本上完成公司预定的指标。

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在目前的市场上，竞争楼盘太多，地理位置与价格不同，这对于本项目部造成一定的压力。与之前公司预期的销售目标尚有一段距离，通过后期整理分析，主要有以下几个方面造成了现场的销售不畅：

本项目之前的一些琐事也是导致产品进入淡季区很淡的一大因素。房产市场的不稳定因素，户型设计过大或不合理，价钱偏高，很多人也采取了隔暗观火。每一阶段都能对现场销售起到一个促进的作用，但事实与计划还有一定的差距，原计划三个月内开好水电开户都向后延迟了若干个月，因此，无形当中对现场销售也造成了一定的影响，楼盘自身因素由于受到规划的影响，本项目在同等住宅小区相比还存在一些差距，如楼间距小、无小区环境、水压、水电开户、楼梯、贷款问题等等。特别是贷款问题，在同等条件下，贷款客户在选择我们楼盘时要比购买其他小区的住房首付比例高出10%，同期存款利率也将提高许多。因此，在无形当中也增加购房者的资金压力。

不过由于受到整体环境的影响，原先公司预定的价格体系与现市场行情相比较已有了很大的变化，目前单从单价上看我们的价格似乎还有一定优势，无形中为楼盘的销售起到了促进的作用。

有待改进的几个方面：

工作没有一个明确的目标和详细的计划，没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而经发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等种不良的后果。

工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

在销售旺季时，成交额比之前低，没有做好带头作用，在销售困境中没有表现自已销售能力的一面。有些工作情况没有第一时间汇报上级，造成一定的麻烦。

沟通不够深入。我们在与客户沟通的过程中，不能把我们的楼盘的信息直接传达到客户，了解客户的真正想法和意图。

在客观总结成绩和经验的同时，我也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多问题和不足，主要是业务水平待未提高和各项规章制度的贯彻执行力度不够。

我们应该勇于发现问题，总结问题这样可以提高我们的综合素质，在工作中就能发现问题总结并能提出自己的看法和建议，这样业务能力就能提高到一个新的档次。

加强学习，运用到实际工作中。本着回顾过去，总结经验，找处不足，丰富自己。

在此段期间很感谢公司领导的体谅和教导，总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他同事学习，取长补短，在以后的工作中，我会及时加以改正，取的更好的业绩。

三年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生，特别是在翠竹家园项目部，严格、严谨的管理下的洗礼也造就了我稳重踏实的工作作风。回首过去一步步的脚印，在此我总结了几点与大家分享：

1、“坚持到底就是胜利”坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功，虽然不知道几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了；同样在销售中客人提出各种各样的异议，放弃对客户解释的机会，客户就流失了；而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往希望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自己过硬的专业素养从心地打动客户。

2、学会聆听，把握时机。不做作，以诚相待，客户分辩的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

3.销售技巧最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。销售工作就是与人打交道，需要专业的沟通技巧，这使销售成为充满挑战性的工作。对待客户要一视同仁，不能嫌贫爱富，不分等级的去认真对待每一位客户，我们的热情接待使他对我们的楼盘也充满了好感，那么我们的目的也就达到了。

4.和客户交流的时候不要自己滔滔不绝的说话，好的销售人员必然是个好听众，通过聆听来了解客户的需求，是必要条件；同时也应该是个心理学家，通过客户的言行举止来判断他们内心的想法，是重要条件；更应该是个谈判专家，在综合了各方面的因素后，要看准时机，一针见血的，点中要害，这是成交的关键因素。

5.机会是留给有准备的人：在接待客户的时候，我们的个人主观判断不要过于强烈，像“一看这个客户就知道不会买房”“这客户太刁，没诚意”等主观意识太强，导致一些客户流失，对一些意向客户沟通的不够好，使得这些客户到别的楼盘成交，对客户不够耐心，沟通的不够好，对客户没有及时的追踪导致失去客户等等。还是那句老话，机会只留给有准备的人。

6.做好客户的登记，及进行回访跟踪。记住客户的姓名。可能客户比较多，不一定能够记得所有的客户姓名，但是，如果在你的客户第二次来到现场的时候，你能够立刻报出他的姓名，客户会觉得你很重视他，也能表现出你的专业态度。不妨去强化记忆一下，实际上在每次接待完客户以后多想想接待过程，再加上平时的回访工作，你是可以记得的，至少是他的姓氏！

7.常约客户过来看看房，了解我们的楼盘。针对客户的一些要求，为客户选择几个房型，使客户的选择性大一些。多从客户的角度想问题，这样可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，让客户觉得你是真的为他着想，可以放心的购房。

8.提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的问题就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的信任自己，这样对我们的楼盘也更有信心。客户向你咨询楼盘特点、户型、价格等等的时候，一问三不知，客户就根本不会买你推荐的楼盘。

9.运用销售技巧。对待意向客户，他犹豫不决，这样同事之间可以互相制造购买氛围，适当的逼客户尽快下定。凡事心急人不急沉着应战也许客户就要成交了，但是由于一些小小的原因，会让他迟迟不肯签约，这个时候是千万不能着急的，因为你表现出越急躁的态度，客户越是表示怀疑。你可以很亲切地问一下客户还有什么需要解决的问题，然后再细心地和他沟通，直到最后签约。当然，在解释的时候，所要表现出来的态度就是沉着，冷静，并且没有太过于期待客户能够成交。

10.维系一种良好的关系，多为客户着想一下也是一种销售技巧，这样的话，你们可以成为朋友，他的亲朋好友都可能是你的下个客户。要让客户感到你是他们的朋友，是他们的购房顾问，是他们最愿意与之交谈的人。顾客往往是因为喜欢你而喜欢你介绍的东西。获得销售成功最首要的条件还是自信。要建立自信心，必须把握住以下几个关键问题：一是丰富的房地产专业知识，对自己销售的楼盘了如指掌，熟记于胸；二是反复的演练，只有将对客户的销售演示达到无懈可击，哪些话该说，哪些话不该说，有些话说到什么分寸，哪些要重点介绍，哪些要一般介绍，这都要事先准备好；三是售楼经验，只有经过持久的不懈努力，具有真诚的敬业精神，善于在实践中归纳和总结，比别人多一份思考，才能获得成功必备的技能。

11.这次没成功，立即约好下次见面的日期。我们的销售并不能够做到百发百中，每次新客户过来都能成交。毕竟现在的经济形势是不会出现这样好的结局的。假设这次没有能够现场定房成功，那么在客户要离开的时候，不妨试着与他约定下次来现场的日期，这样你可以更加了解客户的需求，也可以帮助你确定客户。

**运输公司年终工作总结（篇8）**

20\_\_年在上级市交通局、装运输公司、出租车管理处各级组织的关怀和指导下，在公司全体员工的共同努力下，主要做了如下几方面工作：

(1)抓内强素 质外树形象工作。公司按照出租车管理处行业主管部门的要求和有关文件精神，公司狠抓内强素质和外树形象工作，改变从以往出租车公司重服务，轻管理现象。公司加大对本公司出租车车辆和司机驾驶员的管理力度，为加强和适应形势发展的需要，加强规范化管理力度，在硬件上，公司添置了一台电脑、打n、复印机设备，实现联网办公，徵机操作。加强对本公司车辆的各项技术指标信息的统计，电子归挡工作，加强了对本公司出租车车辆和车主包括付晚班司机资料和个人信息，加强了管理工作。

(2)按照行业主管的的要求，每月及时用电子表格上网申报本公司车辆燃油消耗数据，上网传输各种信息和数据，极大的提高了管理和办公的效率。并在电脑上实现了gps定位系统监控了解出租车运行状况等。

(3)公司按照出租车管理处的阎茫对本公司全体司机驾驶员，包括付晚班司机驾驶员进行了上培训学习和考核，参学参考合格率达百分之九十九以上。

(4)公司加强了对出租车驾驶员的安全学习教育，公司将全体驾驶员分十个学习小组，每月不少于一次学习，通过学习交通法律法，道路运输管理条例、九江市城市客运驾驶员诚信考核实施办法出租车服务条例评分细则等项内容，出租车驾驶员，安全文明服务经营意识明显提高。

(5)公司狠抓出租车驾驶员深刻学习领会星级出租车的评分细则，使全体驾驶员高度重视，对照评分细则进行整改达标。

(6)公司对出租车驾驶员包括付晚班司机，分别签订了驾驶员管理合同协议。进一步明确了公司和驾驶员的权利、义务、职责，出租车驾驶员文明丶安全规范合法运营行为明显好转。

(7)20\_\_年度公司广大驾驶员文明规范经营，好人好事不断ハ;例如车号7777司机段少华，拾到价值一万贰千元的钱物，主动送到失主手中。得到失主和电视台的表P宣传。另还有许多司机拾金不味的事迹，据不完全统计20\_\_年内共有二十多件，公司收到表P的锦旗一面。

(8)六月高考期间，本公司有十多台出租车司机积极参加爱心送考生，社会公益事业活动。公司积极组织驾驶员参加的士首界健康节活动，登山比赛获得前三名好成绩，拔河集体项目比赛也取得第三名，通过文体活动，加了公司管理人员和司机的和谐关系，出租车司机队伍思想稳定，没有出现集体上访对社会不稳定的现象。工作总结

(9)广大出租车司机驾驶员能自觉接受公司和出租车行业管理部门的的监督和管理。违规违章，宰客、甩客、乱收费现象明显减少。

(10)在20\_\_年七月，公司在出租车党员司机中选了两名司机作为创先争优活动，党员示范车，并配有标志放在前排，接受乘客的检验，取得了示范带头作用，和初步的社会效益。

(11)20\_\_年公司车号7129等九辆出租车司机获得九江市百名优秀文明示范车称号和表彰。

总之在20\_\_年各项工作中公司全体员工，能在出租车优质服务各项工作方面，为九江城区交通运输工作做了一定的工作，但同上级的要求还有很大差Z.

公司全体员工，决心在新的一年里，发扬成绩克服缺点，狠抓拒载不文明服务经营的现象，减少乘客投诉率。

进一步加管理水品和服务质量，力争在各项工作中，走在全市出租车行业的前列。为九江和谐、繁荣、发展而努力!

**运输公司年终工作总结（篇9）**

翻看着公司一次次外出拍摄的照片，在回味美好记忆的同时，不禁感慨：时间飞逝，不知不觉中，在公司已经工作第十一个月份了。工作的日子里，我忙碌并快乐着，逐步完成了从毕业生到外贸业务员的角色转变。将近一年的时间里，在领导的指导及同事的帮助下，我从做报价表等基本工作开始，逐渐熟悉并掌握了外贸工作的流程，现在已经基本能够单独处理一笔订单。但是，在工作中，我仍旧存在着很多的不足之处，比如没有认真核对报价表，做单据时毛净重不一致等。因此，我仍旧需要虚心进取，认真总结一下今年做过的工作，以便发扬成绩，克服缺点，为进一步做好下一年度的工作做铺垫。 在整理过工作笔记之后，我对今后怎样做好外贸工作有了初步的认识，并总结了一句话，那就是：心细，大胆，英语好。

（1）心细。做任何工作都得认真心细，外贸工作也毫不例外。从下订单前制作的中英文报价表到出货后所做的发票箱单；从一箱产品的尺码、毛净重到租船订舱时所有货物的尺码、毛净重；从广交会时记录客人改样要求到出货时核对出货图片……所有工作细节，都需要细心对待，丝毫不得麻痹大意。我们已经不是学生了，在学校犯了错误可以改正，但是在工作中，所犯的错误直接跟利益挂钩，无论错误大小，都得产生损失。

还记得在给fr客人更新报价表时，由于没有细心检查，导致了价格与尺码不一致的错误出现。幸亏客人检查出来，我重新修改后又发了一遍，否则，将会产生一系列损失。因此，在今后的工作中，我要继续严格秉承领导强调的“高标准、严要求”的工作原则，心细心细再心细的做好各项工作。

（2）大胆。做外贸工作，对内要与工厂打交道，对外要与外国人打交道，因此，适当的大胆是必要的。

跟工厂打交道，主要是催货、催报价表。每年的六七月份，是出货的旺季，某些工厂时常发生晚交货的情况。在这个时候，作为外贸业务员的我们，要不厌其烦的大胆的催促工厂交货，每天一个电话，保证他们按时交货。刚开始工作时，我有时候不好意思给工厂打电话，但是随着工作经验的增加，我意识到：如果工厂不能按时交货，我们就不能按时装船，出运，收款……一系列的连锁反应会导致各种损失。同理，每年的十一、十二月份，是工厂为广交会选样报价的旺季，也会出现类似的情况。所以，在今后的工作中，我必须大胆的催工厂交货、交报价表，不达目的不罢休。

跟客户打交道，主要是平时的邮件、电话和每年的广交会。在日常的工作中，要按时的跟客户沟通，保持联系，不要因为客户暂时 的不回复而放弃；要大胆的跟客户联系，在客户犹豫不觉的时候把他们拉过来；参加广交会时也是如此：客人走到我司摊位时，要主动大胆的上前沟通，递名片，抓住每一个客人。有时候一张名片就是一个机会。

(3)英语好。国际贸易是与外国人打交道的，因此有一定的英语水平是做好外贸工作的关键。在今年的秋交会上，感触颇深：一个好的外贸业务员远不只是将函电等专业英语用好这么简单，更重要的是：要将口语练习好。无论是打电话还是见面，都能做到与客人无障碍沟通，这才是关键。广交会时，虽然我基本上能独立接待客户，但是我感觉自身的口语水平还有所欠缺。因此，在今后的工作中，我要同时加强专业英语与口语的练习。对于专业英语，在平时的邮件沟通和客户网站上积累；对于口语，要做到多读多练多说多看，争取使自己的英语水平更上一层楼。

心细、大胆、英语好，是我对自己工作的总结与要求。在今后的工作中，我会继续秉承“高标准严要求”的原则，用心用脑、精益求精的将各项工作处理好，以迎接充满机遇与挑战的20\_\_年。

**运输公司年终工作总结（篇10）**

回顾仓库全年的工作历程，既有失败的痛苦，也有进步的喜悦。通过总结，我们记录下了失败的教训和成功的经验，记录下了所获得的成绩和进步，这样可以使我们更加时时激励自己，保持更好的水准。通过总结，部门间交换、分享相互的长处和短处，经验和教训，感受着团队的温暖，从而收获关切和期望；通过总结，把优势继续用于未来的工作，并有针对性、计划性地去改变总结出来的不足和缺陷，在今后的工作中加以提高和改进。

一、本年度工作总结如下：

过去的20\_\_年度在公司领导的正确指挥、各部门的积极协助配合下，仓库的各项工作始终围绕着团队的打造、库存货物安全、库存数据准确、作业标准规范化、物流配发高效率、热情服务高质量的目标开展工作。首先建立建全了各岗位工作职责，规范了各项业务流程；结合公司经营实践，完善了帐物的管理和财务库存数据的执行标准；与此同时，还对仓库进行了新的规划，仓库分区、货物分类、台帐及标识建设的完成，以及搬运组的成立标志着仓储管理标准化，科学化进程的全面启动。特别是仓库现场管理的严格要求，较好的改变了过去那种不用的杂乱的现场也随着整顿、整理、清洁、清扫，素质的学习开展成为历史。货物的收、发、存管理工作，伴随着岗位责任制的贯彻落实，得到了全面提升。对仓库历史遗留的呆滞货物，残次品，报废货物、成品退货进行了彻底清理，并建立了相应的残次品库，为今后此项工作的顺利开展奠定了基础。如今日常管理中的所收、发货物（含退货入库）数据准确率比之前有较大的提升。仓库货物摆放整齐、横竖成行，并按分类、规格型号摆放，编号与货位基本保持一致传统习惯与科学管理间的观念差异，造成制度、流程的执行力低下问题：仓库管理中出现的部分问题都是因在制度执行中未按规范及流程的标准操作，用传统习惯方法取代科学计划而发生的。

二、存在问题

分析工作一直是我部门管理工作的弱项，无论是本部门各管理岗位中存在问题的原因分析，还是部门专业统计报表分析，特别是对优化整体库存的分析，都缺乏专业性总结分析，在20\_年管理工作中，将加强总结分析工作，以提高本部门基础管理工作。

三、明年计划与目标：

随着公司行业竞争力的不断走强，对公司物料管理工作和业务技能提出了更高的要求。为了使仓储部能适应公司发展的需要，现对20\_年年度仓储部工作做如下规划：

1.加强仓储工作目标管理，将仓储工作目标任务分解到每个工作环节和落实到每个人。同时，认真考核落实，由于目标明确、责任落实、措施到位，仓储工作形成了上有人抓，下有人管，一级抓一级的仓储工作格局。全面落实安全责任制。根据公司的管理规定仓库晚上安排人员根据生产情况进行值班、出入库检查、库内防火、安全用电等各项工作，并坚持严格落实；二是贯彻“安全生产、预防为主”的方针，定期开展安全生产大检查，切实消除安全隐患，确保了全年仓储工作安全管理无事故。

2.在4月份之前，解决仓库库存准确率长期低下的问题。仓库库存准确率得不到提升，库存数据失真，对公司财务，计划，采购，生产等相关部门的工作开展造成很大的影响，同时也使仓库管理处于极为被动的局面。在4月份之内，仓库要导入每日循环盘点制度，理顺和优化管理流程，提高管理人员的数据观念，按照工作日清日结，数据异常及时分析处理的原则严抓库存数据管理。要彻底打破以往仓库在库存数据管理中存在的单纯依赖调账来维持数据准确的局面，在可持续性的基础上抓数据管理，同时也为ERP系统的顺利上线提供可靠的基础数据支持。《每日循环盘点，保证产品与账、表对应，做到物、账、卡三个相符，确保帐物的准确率达到95%以上，做到不错发，不少发，不多发，确保产品发货准确率达到100%、》

3.三月份之前，完善仓库的单据，报表管理。仓库目前对单据管理很不到位，不能达到财务部的要求，无法对单据进行有效的追溯。仓库要从单据的填写，传递，装订，保管，存档等各环节进行重点改进;加强对单据、报表的审核，尤其是对进仓单的审核及报检记录的审核。对单据体系进行一次清理，规范各类型业务，各类型单据的使用，签批流程，目前公司的单据设置不全面，有相当一部份无对应的单据进行登记，需要重新设计、规范一批单据来处理。这项工作在三月份内完成。

4.不断完善仓储各项管理制度和前期跟各个仓管所签定的考核与流程管理，做到检查项目齐全，记录完整，使仓储日常管理工作形成了规范化的管理体系。在对库房进行随时检查时，及时发现存在的问题，及时排除，保证库房的干净、清洁、安全等，确保库区的“5S”工作做到位。突出管理重点，认真贯彻落实分库管理办法，做到“三专”、“四落实”，即：专人管理、专库储存、专帐记载、数量、质量、品种、地点四落实。按规定，标明标志。重视仓储基础信息工作，及时、准确、认真上报各种仓储报表，为上级领导和其他专业部门及时提供信息。

5.做好仓储工作的关键是要掌握库存周转的变化。加强及监督各仓位对库存物资的入库、出库、库存状态以及储存环境等情况的分析，找出进、销、存环节存在问题和安全储存的隐患，并提出相应处理措施，做好仓储工作。建立“仓库月度巡检制度”，由仓储部部长牵头，邀请有关部门参加，定期对公司所仓库进行监督检查，并有针对性的提出解决方案。分析预测结果和解决方案应及时公布，提供相关准确的信息让公司领导对物料供应链的各个环节综合管理。

6.企业价值关的落地；通过企业文化的学习，部门文化以和公司《部门培训》以及工作的实践来巩固价值关的落地，真正以实践来跟上肖总所倡导学习教导型企业及部门，认真领会丽莎企业文化的精神实质，身体力行地并将其融合到实际工作中，并能与丽莎组织靠拢，

7.在二月份起实施以库存准确率考核为核心的考核机制。为了配合库存准确率提升，仓库在二月份实施新的库存准确率考核制度，对库存准确率连续二到三个月内实质性提升的仓库相关管理人员(准确率目前定在98%)进行绩效比调整，对不能胜任工作的仓库相关管理人员考虑调离工作岗位。

8.加强物料控制工作，提升物料管理水平。完善不良品、呆滞物料的管理，不良品要单独建账管理，及时反馈准确的物料信息，为计划、采购提供参考信息。与生产部沟通，仓库所有材料集中发料并实施备料制，提升物料的收发效率，同生产部确定后续的管理方案。

四、部门培训计划

总结的目的是为了更好的计划，因此，我们必须根据公司及仓库的实际情况，制定和实施相应的改进和创新计划，跟踪改进和创新计划的实施进展，验证改进和创新计划的效果，并将行之有效的改进和创新成果在公司各部门进行分享和推广。通过我们不断改进和创新的行动去超越自我，实现仓库管理工作的持续改进，实现卓越。

**运输公司年终工作总结（篇11）**

回顾\_\_年年走过的历程，不禁感概万千。展望未来，在年的工作中，物流部将继往开来全体员工围绕着公司的发展。以“中国名牌产品”称号的获得为契机，努力奋斗，强化管理、深化改革、增创效益应做好以下几点方面工作：

一、继续提高员工素质：我部门坚持组织学习《机动车驾驶员安全教育辅导》、《岗位培训》教材，使广大驾驶员热爱本职工作，在本职上精益上求精。提倡行车讲究语言美，礼让三先风格高的思想品质。

二、加强部门服务水平：为了提高客户对物流配送的满意度，使企业和客户达到双赢的目的，我部门极积走访各客户和各地经销商，了解客户销售情况，为了征求客户对运输工作的建议，我部将制定了驾驶员行车服务卡，让广大经销对驾驶员和部门多提宝贵意见，还激励部门驾驶员争当红旗手，不断提高服务水平。

三、不断完善管理制度：由于以往物流部缺乏系统的规章制度，造成管理工作存在漏洞，对此部门根据岗位具体情况，先后制定了《小货车驾驶员管理制定》、《叉车司机管理规定》、《倒运车驾驶员管理规定》、《小货车轮班安排表》、《车辆零配件出入库流程》、《车辆轮胎更换申请单》，本部从全局利益出发，按照制度执行，对个别纪律散漫，有损公司利益的员工给予严厉处罚，对表现突出、技术精湛的给予奖励。

四、加快管理岗位建设：目前部门各岗人员54人，其中后勤人员9人，驾驶员41人，基本能够满足各岗位人需求，我部结合岗位工作具体情况，从员工中挑选出班组长，让其负责本组日常事务管理;从调度中选一人当任总调度负责物流部门厂内一切生产、安全、调配工作。逐步形成了“其层具体落实、中层监督指导、高层宏观控制”的合理化组织结构。使各岗位人员明确其职责所在，以便在工作中各司其职，各尽其责，继而争先创优。

五、降低运营成本核算：为了降低运营成本，本部先后采取了一系列有效措施，随着成本率的提高，普通轮胎使用寿命过短，易破易爆，不仅费用较高，也给行车安全埋下隐患，经过市场摸底调查，货比三家，决定改用质量可靠，价格合理的“佳通”系列轮胎，并且签约定点守信合同，有力地控制驾驶员随意更换轮胎和附带件。同时对零配件也进行了货比三家，选购质价更为合理的零配件，一定程度上减少了运营成本，而高额的耗油费用直接影响了车辆的运营效益，因此建立自己的油库成了最佳的解决方案。

随着公司的不断发展，物流部规模也得以壮大。我部门从全局利益出发，坚持以安全为中心、服务为宗旨、效益为目标的原则而开展工作。加强部门管理建设，不断提高人员素质，强化服务水平、降低运营成本。全体员工齐心协力、努力奋斗，争取比上年度取得更好的效益。

**运输公司年终工作总结（篇12）**

挥手之间，\_\_年已经接近了尾声。回顾今年期货市场，可谓熬尽寒冬初春来。首先，从年初中国期货业协会成立，标志着我国期货市场的三级管理体系已经形成，市场结构进一步完善、合理;其次，今年市场交易日趋活跃，一改往年低迷不振的态势，以大商所的大连大豆为突破点，成交量稳步放大，持仓急剧增扩，高达百万张以上总持仓水平创历史之最;宣传方面，由于市场的规范发展，期货被媒体长期冷落的局面，在今年也得到了明显的改善，各方相关媒体都纷纷对期货市场进行全面的报道，形成了良好的社会宣传氛围。正是这样的背景下，在度过长达7年治理整顿的困难时期之后，20\_\_年，期货市场终于迎来了发展的一年。

一：政策方针大力支持 期货市场步入发展

今年期货市场的发展，主要源于国家政策暖风的频吹期货公司年度工作总结期货公司年度工作总结。标志性的一页在20\_年3月掀开，在九届全国人大四次会议上，审议通过的\"十五\"规划纲要中，在经济领域中对金融投资市场提出了\"稳步发展期货市场\"的政策方针，这一政策性方针的推出，大大鼓舞了期货人的士气，为期货市场在今年步入发展时期打下坚实的基础。中国证监会周先生主席在\_\_年年底中国期货业协会成立大会上，对中国期货市场作了重新定位的发言。贯穿全年，证监会对稳步推动期货市场的发展作了很多研究和部署，提出今年期货市场要更新监管理念和监管方式;积极推进市场技术创新和制度创新等。回首这过去的一年，在政策面暖风频吹的宏观背景下，伴随着交易的逐渐活跃，在量的配合下期货市场才发生了质的改变。对于明年的展望，满足期货市场发展所迫切需要推出的新品种，证监会期货部杨迈军主任，在今年12月份在南京举行的高级管理人员培训会议上强调，促进市场发展和加强监管是处于同等重要的位置上，同时在会议上透露在不久的将来，时机一旦成熟将立即推出股指期货。

二、改革调整不断进行 市场结构发生转变

\_\_年，以《期货交易管理暂行条例》为核心的期货市场法律体系已全面建立，3家交易所在原来的基础上进行了调整与改制，其中属老字号期货交易所郑商品所变化最大，不但进行主打品种小麦交易规则的修改与重新制定，而且针对目前期货市场的发展需要，对领导班子进行了部分的调整与更换，促进新鲜血液的循环;而大连商品交易所，则表现最为突出，在稳定运作的基础上，将大连大豆期货品种做成了发展中期货市场的中流砥柱。

同时，在市场宣传方面下了更大的功夫，一年的时间里，大商所在全国各地相继成立了期货培训基地，为期货市场的宣传做出了非常大的贡献;上海期交所则针对股指期货的即将推出，加强了研究力度，并上交证监会开展股指期货的研究报告，为股指期货的早日推出做出了相应的贡献。期货经纪公司和代理机构在这过去的一年中，在积极开发市场加强自身业务发展的基础上，主要致力于改制与重组，在完成治理、整顿之后，期货经纪公司由先前的上千家缩减到目前的100多家期货公司年度工作总结工作总结。今年在这个基础上全国各地一些主要的期货经纪公司，为了适应新时代的发展，进一步通过改制与重组，来加强自身实力。其中，一些有实力的大型期货经纪公司甚至提前开始进行新一轮的增资扩股，为发展成为综合性期货经纪公司打下坚实的基础，其中最有影响国字号期货经纪公司中国国际期货经纪公司在今年上半年，吸引新股东增资扩股到3个亿，成为今年期货经纪公司中的亮点。期货经纪公司的规范与完善以及实力的增强为期货市场在今后的发展，奠定了良好的基础，针对期货市场的特点，增强了抵御风险的能力。

三、中流砥柱大连大豆 成交水平稳步增加

岁末来临，回首这一年期货市场所取得的成绩，仅从成交量一项观察，仅今年1-8月份就超越了去年全年的成交量。截止11月份，中国期货业协会最新统计的资料显示：上海期货交易所铜期货合约1―11月以来的交易量和交易金额分别为722.25万手和5766.79亿元，同比增长49.07%和26.46%;铝期货合约1―11月以来的交易量和交易金额分别为241.26万手和\_\_71.28亿元，同比增长2\_\_.55%和\_\_2.33%;天然橡胶期货合约1―11月以来的交易量和交易金额分别为13.09万手和47.99亿元，同比减少92.56%和93.91%。郑州商品交易所的小麦期货合约1―11月以来的交易量和交易金额分别为1242.42万手和1578.69亿元，同比增长14.91%和5.76%。大连商品交易所大豆期货合约1―11月以来的交易量和交易金额分别为8137.60万手和17228.41亿元，同比增长\_\_3.10%和148.92%;豆粕期货合约1―11月以来的交易量和交易金额分别为318.99万手和536.43亿元，同比增长2\_\_.39%和183.72%。从现存在上述6个主要品种来看，今年大连大豆依然起到中流砥柱的作用，其占据市场总成交量的70%以上。今年交易增幅最上海期铝与大连豆粕，而唯一出现负增长的是天然橡胶。通过对比分析，不难发现，目前期货市场存在着大连大豆一仓独大的局面，其他有待进一步活跃，而且成交布局相对并不均衡，天然橡胶更是由于种种原因更是空前低迷。

四、业务利润不断增长 经纪行业前景光明

今年期货市场交易量大幅增长，是建立在各家期货经纪公司入市资金量明显增加的基础上。20\_\_年期货经纪公司的客户保证金均有较大幅度的增长，业务利润大幅增长使经纪公司全年实现了扭亏为盈。据调查显示，目前位于国内中部地区的一些具有一定规模的期货经纪公司平均每月的入市资金量超过了1000万元，这种发展势头在近几年来非常罕见的;来自山东地区调研报告显示：几家有代表性的期货经纪公司月盈利基本能够实现20万-30万左右的水平，这是前几年所不能想象的。在主营业务实现扭亏为盈的基础上，今年一些有势力的期货经纪公司在业务开展逐步的基础上，开始针对目前一些地区城市仍无期货经纪公司的现状，在国家严格审批的基础上，纷纷开设营业部，在营业部的开展上期货大省浙江走在了最前面。同时，为了辅助主营业务的开展提高客户的盈利率满足客户专业化程度较高的期货市场的需求，今年各大期货经纪加强了对研究力量的投入，一些经纪公司纷纷开始进行招聘，主要侧重于研发力量的投入。同样，出于对期货行业前景的看好，一些有势力的上市公司及业外机构也纷纷入驻、参股期货经纪公司。在对股指期货的推出寄予高度希望的前提下，国内一些大型券商、证券公司也开始高度关注期货市场，通过并购或者买壳的方式介入期货行业，同时作为一个行业领域，从业者开始逐渐增加，从今年期货从业资格考试报考人数明显增加，很大一部分更是来自证券从业人员的报考现象，可见一斑。

五、宣传力度逐渐加大 行情发展趋于理性

成交量逐步放大的同时，我们同时宜注意到，今年期货市场行情总体而言，走势相对规范稳健，虽然大连大豆超越百万的持仓，一度令曾经遭遇过\"一朝被蛇咬十年怕井绳\"的市场人士感到担忧，但事实我们还是看到行情的发展完全是在一种理性的趋势轨道上运行。参与期货市场的投资群体正在扩大，风险意识也在逐步增强，以前对期货市场的认识认为\"暴涨暴跌、过分投机\"，今年通过广泛积极正面的宣传，这种错误的观念认识正在逐渐改变。

在宣传方面，证券市场的主要媒体《证券时报》《中国证券报》《上海证券报》纷纷推出期货专版，定期对期货市场进行介绍宣传以及推出行情分析评论报告期货公司年度工作总结工作总结。使社会各界对期货市场重新投入关注的目光，各省市地区的期货经纪公司亦加大了对宣传方面的投入，使期货两字开始逐渐向证券一样逐渐深入人心。今年，期货市场相比往年还有鲜明的特征就是行情发展日趋稳定、理性，全年没有大风险事件发生。在期货市场中进行交易的投资者，在参与过程中基本是以稳健的投资风格，按商品自身的供求规律进行操作。同时，今年下半年股指的连续性下跌，亦成为具有双向操作功能的期货市场吸引证券资金的主要优势。

六、品种结构过于单一 发展过程问题存在工作总结

回顾这一年以来所取得成绩，也要看到目前期货市场依然存在很多的问题，随着社会各界对期货市场关注的增强，市场交易量稳步增长，但这种增长从发展角度来看只是恢复性。从品种结构上过于单一，未形成百花齐放的局面，甚至个别品种出现了负增长。同时，期货市场应该发挥的市场功能还没有得到充分的体现。尽管市场参与各方为发展市场做了大量工作，但目前来看，仍未有实质意义的政策性突破，三家交易所在20\_\_年甚至未有一个新品种推出。同时在人才的培育方面，也未取得实质性进展，期货市场的发展过程中，由于自身的原因，在过去的几年中造成人才的大量流失，直接导致目前期货行业在人才储备方面的相对匮乏，同时期货行业本身并不完善的经纪管理制度，也成为难以吸引优秀人才加入的主要原因。在法律法规制度的健全以及适应新的交易规则修改、创新方面仍需要进一步完善与加强。以上这些存在的问题，掩藏在表面繁荣的背后，在未来的发展中需要格外注意。

**运输公司年终工作总结（篇13）**

我叫\_\_，工号\_\_\_\_X，于\_\_\_\_年开始在\_\_X分部任小时工一职。如今不知不觉已工作了一年，马上就要成为运作员。这一年里，我深深地感受到岗位工作的重要性，中转的重要性，我的工作中在细小的事都是大事来要求自己。

在业务方面、通过对公司企业文化的学习，能够增强个人的自豪感和荣誉感，也能够使我对自己的工作充满了信心，更加有归属感。努力按照公司流程办事，确保分部中转场工作的顺利进行。不断学习，积极于分部有经验的同事进行技能的交流，虚心向别人请教，学习他人的工作技巧，这样增长了我的经验，接受了公司的业务知识，在业务上更进一层楼。

在执行方面，对于公司的每一次下达的规章制度，都能全面、彻底、坚决的执行，从而保证了业务的顺利开展和各个环节的有机结合。

在平时的工作中，我们中转场积极配合点部做好日常工作，及时对快件做好中转工作，确保快件及时准确到达各个点部，及时与客户沟通，高效处理错分机件，公司的各项新的业务操作知识。公司每一项新的制度的出台都是为了公司的业务能够顺利开展和进行，作为一名老小时工应该做到积极配合运作员的工作，带动新员工，通过及时，准确，快速的工作，从而为点部及业务员争取宝贵的时间。保证公司业务的顺利开展。充分体现我公司的服务和速度，使公司在汉中的占有量更大，从而使公司成为 做值得信赖和尊敬的速运公司，争取在快递市场做到家喻户晓的速运公司。

在\_\_工作的时间里，我知道我还有很多不足的地方，但是凭着我对公司的认知度和忠诚度，我对公司未来的发展充满了信心，我坚信，我在运作员这个岗位上将会更加积极进取，勇于开拓，发挥作用，于\_\_一起成长，更好的服务于\_\_。

**运输公司年终工作总结（篇14）**

1.对我来说，幸运的是学到了船务操作的流程，虽然有些并未实际操作过，我从师傅那里知道了每一步应该做些什么，应该注意些什么问题!下面我总结一下我学到的海运船务的 一般流程。(我方大多数做的是 fobchina条款,所以下面总结的也是针对 fob 术语的) 1.根据公司与工厂之间订立的生产合同里的客人要求的交货期来安排船期。

2.根据船期，提前两周写好书面订仓纸(有时也可以是电脑里写订仓纸) ，对于在节假日之前更要提早和船公司联系订仓，以免爆仓，订不到仓位。订仓纸里的具体内容大致包括：抬头 (shippingadvice)，船开截关日，目地港，所订的柜型(一般就是 20尺寸的小柜或是 40 尺寸的平 柜或是 40 尺寸的高柜) ，货物的品名，每种货物体积，数量，总货物体积(以此来确定柜型) ，客人的公司名，我方代理公司名，最后就是公司的联系电话，传真号码。

3.写好订仓纸后就是传真给船公司，快的一般就是当天可以拿到进仓单(shippingorder)了，进仓 单里一般包括仓库地址(会有画好的一个地图)，旁边写着何时之前要将货物送到指定仓库，何时 要将所需单证寄到船公司等;接着仔细些就是在进仓单旁边的空白处写好每一个货物工厂联系人，货物的箱数，以便工厂那边确认!然后就是对工厂发传真了，货物多的要仔细，一个一个传过去。

4.有些货物是国家法定检验货物，我方外贸公司还需要安排作商检，这个一般是要求工厂去做的; 有些货物如木盒子之类还需要作熏蒸，拿到熏蒸证书。

5.工厂那边收到进仓单后，顺利的话就直接送到船公司指定仓库;如果货物怕摔什么的，船公司那边又没有拖车了，还需我方外贸公司自己另行安排拖车公司去拖柜，在这个过程中，有时会遇到些数据的变化，比方说由于运输问题，最后实际进仓货物箱数与原来的不符，这就要求我们随时同工厂和船公司的人联系，跟踪货物的进仓进度，随时采取应变措施，确保货物顺利进仓!6.对于没有进出口经营权的外贸公司还需自己制作一份货物明细表(包括发票号，船公司名，船公司联系人电话和传真，开船日，货物的品名，数量，美金单价，箱规，每种货物的箱数，毛重， 净重，贸易术语，hs 编码等)，然后传真给代理公司，让代理公司做一份单证，一般包括(装箱 单，商业发票，报关单) ，之后要求代理公司把全套的单据寄给船公司去报关，从中可寄两份空白单据，以便船公司把数据打印上去。为什么要两份空白单据呢?我前面所说的五点里有时货物实际进仓货物箱数与原来的不符，那么我们及时的得知箱数变化，就可以及时联系船公司重新打印 数据。工作总结

7.开船前一天这样就可以问船公司拿预录单了，早点拿最好，因为这个主要是交给财务的。开船后，对于不熟的客人，需要发装船通知，熟的客人不介意的话，也可以不发的(哈~~这情况下是 比较信任我方的客人拉) ，8.然后我们就可以要求船公司把做好的提单样本传真过来，作确认，如果有什么不对的地方还可以回传改的;提单确认之前，可以把提单样本传真给客人看一下，t/t30%定金的，客人会把余下的款项打到代理公司的账户下，因为我外贸公司无进出口经营权，所以客人的钱都是进了代理公 司的账户。

9.提单确认了以后，只要把运费和相关杂费付清就可以拿到正本提单，公司拿到正本提单后就可 以立即寄给客人，我方是用dhl，哈哈~~只要打个电话，人家就会过来取件的哦。

10.寄了提单之后，1~3 个月里摧要核销单，这个是要去摧的，不然这么多外贸公司，人家是不可能会主动记得给你的，核销单也是给财务的，公司可以凭着核销单去退税的，到这里基本上就 是出货工作结束了。

11.最后，那就是每次出货之后的文档归类保存了，日后对于相关的货物可以查查翻翻作参考的。

**运输公司年终工作总结（篇15）**

进公司已经近一年，对公司的业务流程已经有初步的了解和认识，20\_\_年即将过去，现总结一下几点：

一，业务能力

1. 对公司的产品一定要熟悉，只有对产品熟悉，才能根据产品的情况定位市场，当客户提到专业的问题的时候，才能多给客人提建议并且推荐相匹配的产品。

2. 对市场的了解，包括客人目标市场的了解以及同行业其他公司的相关信息的咨询，并能推陈出新，给客人提供最新款的产品。

3. 业务技巧，客人都喜欢和专业的业务员沟通，因为在和客人沟通的过程中也是一个互相学习的过程，在电话电邮的过程中，我们通过和客人的交谈来了解客人的需求。

二，个人素质能力

1. 诚实守信

客人比较注重业务的诚信以及事情处理的时效性。

2. 热情

业务员需要对本职工作需要有热情，才能开展好工作，特别是做外贸是一个很漫长的一个过程，需要对客人热情。

3.耐心

在外贸开发客人的过程中，周期比较长，客人需要持续的跟下去，一定需要耐心，定好工作计划，有条不紊的开展。

4.自信心

询盘的客人当中是海量的信息，真正有意向性的客人需要逐步的筛选，真正下订单的也就那么几个，但是需要有信息一直跟下去，因为从客人从不熟悉到熟悉到信任你需要一定时间的接触。

三.公司平台

公司在环球的后台持续运行，要持续更新产品并且尽快维护和更新。

四.公司网站

公司的网站目前尚还需要更新速度以及健全产品信息。

五.业务还需要加强相关专业知识，比如对市场讯息的把握。

六.公司各部门之间需紧密协调。

针对目前的情况对20\_\_年的建议

一. 公司目前的规模正在上升期，客户群的建立和维护都需要一个过程，在现有条件上还需要多开发新的资源，可多寻找多方途径以及渠道增加客户群体。

二. 充分利用好目前现有的网络平台，和客人保持跟进，针对客人不同的群体给客人建议向匹配的产品。可多在网络平台上寻找客人信息。

三. 展会，可多参加一些展会提升产品的影响力。 利用有效资源，尽量低成本开发以及接触合作客户。 针对客人的特征花不同的心思，重点客人重点开发，其他尚无具体意向性的客人可不必花费太多的比例时间。

四.多向客人推荐我们公司有竞争优势的产品 和客户关系维持融洽。 多和客人沟通，对我们的服务提出意见以便后续的改进。 报价单尽量做到新颖并吸引客人要求。产品图片尽量做到精美及完善。 多学习一些商贸邮件以及和客人沟通的技巧。

五. 了解本行业的发展状况，如有些产品会有一定的淡旺季，要根据不同时期制定不同的推行计划。

**运输公司年终工作总结（篇16）**

湖南隆康农资有限责任公司是隆平高科旗下发展农资业务的核心平台之一，近几年来隆康农资在总部领导的亲切关怀和大力支持下，隆康农资得到了快速发展，非常感谢总部这一年对我公司的关心、关注与支持。现将20\_\_年工作总结概括如下：\_\_年度经营工作总结、\_\_年工作计划以及合理化建议：

一、经营工作总结

根据隆平高科总部对隆康农资发展的战略规划和要求，隆康农资董事会于20\_\_年制定了隆康《事业理论手册》，对隆康“文化、战略、品牌、管理”作出了明确阐述和指引，确定了隆康农资发展的三步曲：调整规范期（20\_\_年－20\_\_年底）；快速发展期（20\_\_年－20\_\_年底）；稳健扩张期（20\_\_年－20\_\_年底）。20\_\_年是隆康农资快速发展的第一年，隆康农资围绕这一主题做了大量工作，取得了较好成绩。

1、拓展业务、增收创利：

为实现快速发展，增强公司发展后劲，今年主要做了四个方面的工作：A）在肥料业务上，上半年以业务合作的形式，拓展尿素经营业务，实现销售收入3000万元，毛利 150万元。完成了总部承担的部分淡储任务，当然，更多地还要感谢总部领导的支持。下半年通过合作沟通，聚集了一批多年从事肥料经营优秀人才加盟隆康团队，为公司后续快速发展打下了基础。B）20\_\_年x月，与湖南亚华生物药厂，江西瑞丰生化在九二0业务上达成协议，强强联手，在原来的业务基础上探索了新的厂商合作模式。销售收入由去年的947万元，增至1500多万元，毛利由去年的100万元，增至220多万元，并为下一步与亚华生物药厂的资产重组建立了良好的合作关系。C）通过组建郴州分公司和改组邵阳分公司，在种子业务的经营方面，建立了经营团队和探索了一定的经验，今年销售收入新增180万元，预计明年突破1000万元以上。D）培育自有产品的研发、试验、登记工作，20\_\_年完成了五个肥料品种在农业部登记和一个农药新产品（丙.辛）的登记，在20\_\_年推出了超级稻肥，返青肥，苗肥新型肥料和一个新农药产品（丙.辛）预计明年可增加收入1000万元以上。

2、加强团队建设

公司的快速发展离不开团队的共同努力，近二年来，我们坚持隆平高科总部所倡导的文化理念和公司发展规划，不断吸纳有共同理想的优秀人才聚集在袁隆平伟大的品牌下，也在调整与发展的洗礼中考验大家为理想和目标奋斗的意志，团队成员由20\_\_年的十几位发展到今天的五十人。为加强团队的凝聚力和战斗力，公司积极采取一些有力的措施。公司内部推出了每周一次的晨会和每月一次内部培训，7月份还举行了一次全员参加的拓展训练，积极参加隆平高科总部举行的各项培训等。与此同时，我们通过加强行为规范以及加大考核力度等大量的工作，成员经历了淘汰、筛选、扩建及重新组合等过程，团队意识逐步加强。

3、加强内部管理、完善考核机制

由于业务的快速发展和团队的不断扩大，公司原有的一些管理制度和业务流程需要调整和完善，今年我们主要抓了二项工作，一是取消公司延续多年的产品委代销售模式，对多年来的委代进行清理，明确责任人，加强产品发货控制和货款安全控制，现已基本清理完毕，20\_\_年开始将会停止委代及杜绝委代所带来的各种隐患和损失；二是明确业绩提成和业绩考核办法，从20\_\_年x月起已经试运行，还有待进一步完善。20\_\_年我们将采取费用限额控制，各部门年度责任状以及每月绩效考核到各部门等。

4、20\_\_年经营目标完成情况

尽管今年整个农资市场变化莫测，整体行业情况不理想，原因错综复杂，但在公司全体员工共同努力下，20\_\_年完成销售收入7000多万元（目标7000万元），比20\_\_年增长120%，在快速扩张的第一年较好地实现了董事会下达的经营任务，实现销售毛利达600多万元，扣除其他费用及税收（其中总部借款利息成本70多万元，增加税收30多万元），完成董事会下达的税后净利润140万元的目标。

20\_\_年尽管取得了以上一些成绩，但也存在以下二点不足：

1、由于团队成员来自于不同行业，目前团队在农资经营领域经验不够，特别是在产品专业知识方面还有欠缺，需要加强专业知识及业务知识的学习。

2、公司研发生产力量薄弱，没有自已的生产基地，缺少有市场竞争力的主导产品，赢利能力不能持续保障，自主开发产品需要进一步加强。

二、工作计划

20\_\_年经营工作大环境不是很理想，内部条件不是很成熟的情况下，通过全体员工的共同努力，基本完成总部下达的经营目标任务，但与隆康的发展目标还有很大距离，20\_\_年是快速发展的第二年，也可能是提前进入稳健扩张的第一年，我们继续内抓管理，外抓市场扩张。

1、把团队建设放在首要位置，企业的竞争最终是人才的竞争，目前的隆康团队应该是个人都很优秀，但由于大家都是在短时间内聚集在一起，原有的文化底蕴不够深厚，大家在意识形态上还没有达到一致高度。所以\_\_年我们重点打造及宣传企业文化，增强员工对文化的认同度，通过培训提高员工的素质，通过激励提高员工的待遇及积极性，增加员工归属的感觉，形成团队合力，组建成一支有战斗力的团队。

2、进一步完善内部管理。1）清理、取消委代，将原有的应收帐款落实到人；2）通过科学管理，规范业务流程，加强货款控制；3）加强监督及服务，成立综合管理办公室，及时与客户核对往来，并加大处罚力度。

3、在公司快速发展的同时，提高员工收入水平。通过完善考核机制，实现业绩与收入挂钩，出台考评办法，建立财务结算中心，我们将通过科学管理，扩大市场份额。

4、进一步提高公司的赢利能力和综合竞争力。解决产品结构，引进或研制出有竞争力的产品系列，扩大产品赢利能力。20\_\_年重点抓好返青肥、超级稻肥、苗肥、丙.辛的市场推广，扩大市场份额，增强公司发展后劲。

5、为提前进入稳健扩张期做好准备

根据亚华生物药厂资产重组的进程，公司将依照产品线系列对内部组织进行适当的调整，形成农药、肥料、种子三大产品系列并依此调整组织构架。这样将更能发挥个人专业特长，更有利于市场及公司的发展。

三、合理化建议

隆康农资是在隆平高科关怀下发展中的企业，快速发展需要具备好的综合素质，20\_\_年恳请总部能在政策、资金与培训上继续给予大力支持！

**运输公司年终工作总结（篇17）**

20\_\_年的工作已经告一段落，回首一年来，感恩各级领导的关怀、教育和培养;感怀工作环境的和谐、融洽与温馨;感谢全体同事的支持、谅解与配合。正是鉴此优良的环境氛围和厚重的人文情怀，才使我情钟于自己的业务工作;潜心于自身的思想改造。回顾过去的这段历程，应该可以说，工作中有取得成绩时的喜悦和高兴，也有失败以后的痛苦和沮丧。下面我将自己在一年来的学习、工作情况、汇报如下：

一、认真履行职责，为谋求企业发展努力做出贡献。

我在运输公司主要分管计算机管理、iso9000与宣传工作。

在计算机管理方面，由于自己曾经在多个管理岗位上工作过，所以，对运输公司各项管理流程都比较熟悉，这一优势使我在分管计算机管理后，能够很快的就把运输公司实际工作应用到计算机上来，我先是在6月份，设计出《运输公司车辆统计查询系统》，这个软件系统的应用，只需要通过一次简单的数据录入，就可以在计算机上自动形成各单车的各项统计数据，既能方便快捷查询单人、单车的工作情况，也能迅速掌握运输公司所有工程的运输完成情况。其次，在年底，在经理的授权和大力支持下，在运输公司建立了局域网，使运输公司从生产到维修，以及数据统计、成本核算，都可以通过局域网络来进行信息传递，提升了自动化办公程度，真正的实现了无纸化办公，提高了办公效率。

平时计算机出现问题，我总是想尽办法，通过各种渠道予以处理，20\_\_年肆虐于网络的“熊猫烧香”“灰鸽子”“威金”等网络病毒，在我的预防和及时处理下都做到了圆满解决，可以说只要不是硬件损坏，就从来没有让运输公司计算机因为软件上有问题，而让企业花过一分钱。

为了提高运输公司管理人员素质，\_\_年我还多次组织管理人员进行计算机和iso9000知识培训，由于有些同志年纪偏大，对计算机应用知识理解较慢，对此，我总是不厌其烦耐心指导;针对iso9000管理要求，我对每个管理人员进行逐条讲解，并结合规定要求，对各个环节进行检查、完善。培训后，还在经理的主持下进行了计算机技能考试，毫无保留的用自己的知识来努力提高管理人员业务水平期货公司年度工作总结期货公司年度工作总结。

在宣传方面，我能够及时的把运输公司所发生的重要事情，通过集团公司办公网络进行发布，通过文字，把运输公司的风采传递给外界。20\_\_年我写有宣传稿件23篇，并被集团公司评为“最佳宣传报道员”，成为展现运输公司精神面貌的窗口之一。

二、摆正位置，充分发挥参谋助手作用

作为经理助理，我时刻提醒自己要摆正位置，找准角色，积极当好经理的参谋助手，不越位、不缺位、不错位，积极为班子献言献策;同时，注意与其他班子成员搞好协调工作。一年来的工作实践使我深深体会到，作为一个助理，要做好工作就首先要清楚自己所应具备的职责和应尽的责任;正确认识所处的位置和所要谋的政。从领导决策过程看，我处在“辅助者”地位，从执行角度看，在“执行者”地位;对处理一些具体事物，又处在“代理者”的地位。这个角色的多重性决定了在实际工作中容易产生失职或者越位，因此在实际工作中我严格要求自己作一个为人诚恳、忠于职守，勤于职守的助理期货公司年度工作总结工作总结。在工作中尽职尽责，把“位置”认准，把“政”字搞清，及时的把自己想法与领导进行沟通，虽然自己主要分管计算机工作，但是，我还积极参与其他管理与协调工作，无论是在生产经营计划的制定，年终审计，还是在各种文件的起草，各项活动的组织，我都积极协助经理做好落实，尽管在实际的工作中难度不小，但领导和同志们都给予了我很大的支持，我也力争作到对主动催办和协调，做好承上启下，沟通左右，协调各方的作用，因此一年来的工作相对比较顺利。

三、加强自身学习，提高服务企业能力。

\_\_年4月感恩于领导对我的关怀，把我放到了经理助理这个位置上加以锻炼，我深刻的认识到，新的岗位已经对自己提出了新的要求，而自己的学识、能力和阅历与这个职务要求，还是具有一定的距离，所以不敢掉以轻心，因此，我

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！