# 物流集散中心工作计划(优选43篇)

来源：网络 作者：岁月静好 更新时间：2024-04-19

*物流集散中心工作计划11、销售总额及利润xx年物流公司完成销售总额530万元，相比20xx年的457万元，增幅为。20xx年物流公司完成利润万元(估算值，待财务正式报表)，相比20xx年的万元，增幅为。2、专线及网点建设xx年物流公司陆续新...*

**物流集散中心工作计划1**

1、销售总额及利润

xx年物流公司完成销售总额530万元，相比20xx年的457万元，增幅为。20xx年物流公司完成利润万元(估算值，待财务正式报表)，相比20xx年的万元，增幅为。

2、专线及网点建设

xx年物流公司陆续新增了泽国、横峰、石粘等3个营业站点，新开一条西北专线，截止12月31日，西北专线营业额为23000余元，业务覆盖西北5省市，即甘肃、青海、宁夏、新疆、西藏。

3、制度化方面，我们陆续推出了网点服务标准、安全管理工作制度、物流公司规章制度、收、储、发货及损失赔偿制度，强化了物流公司的财务规范要求。

4、信息化方面，我们在吴岙物流基地投入22万元(其中移动公司投入16万元)，建成了信息发布大厅，配置了相应的软、硬件，投入3万余元减持了覆盖基地的电脑监控系统，正努力实现董事长、总经理提出的信息现代化的要求。

5、搭建了基本的管理框架、组建了相应的管理部门，初步理顺了工作秩序

为适应物流公司发展壮大的要求，在董事长、总经理的指导下，我司设立了市场营销部、业务管理部、财务部、综合管理部、信息部等五大基本管理部门，落实、引进了相关专业人员2名。

6、开展营销拓展月专题活动，强化客户信息

根据总经理12月工作要求，我司开展了营销拓展月活动，由主管副总带队，分区分片，层层落实商户、厂家信息，为明年业务的发展打下良好的基础。

7、开展岗位培训，提升员工技能

11月份，物流公司组织操作员、业务员开展了岗位培训工作，目的是提高各级员工的操作技能、业务谈判技巧及能力，12月份物流办公室组织了验收性考试，考试结果都合格。

**物流集散中心工作计划2**

20—年，国际物流有限公司以市场为中心，以发展为重点，稳步拓展物流业务。在强化队伍建设、抓好市场营销、确保安全质量的情况下，大胆开拓，勇于创新，经公司全体员工的共同努力，取得了较好的经济效益。现将20\_年工作如下汇报：

一、主要工作成果

1、公司建设了第一个集装箱内支线码头，成立了第一个集装箱白卡运输车队，搭建了第一个国际物流中心信息平台，成为第一家全国AAA级物流企业。

2、20—年公司顺利通过中国物流与采购联合会物流企业综合评估委员会审核，称为市第一家AAAA级物流企业。

3、首个集大型仓储、物流信息平台的水陆快运服务中心已经雏形初显。

4、20—年-20—年公司连续4年荣获市服务业百家优秀企业殊荣。

二、主要工作做法

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，积极发挥主观能力性，为企业创造财富。今年，公司继续坚持“以人为本”的经营理念，按照年初提出的“以人为本、构建和谐环境，促进公司可持续发展”的工作指导思想，以改善和提高员工的福利待遇，将员工打造成为对公司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，公司还为员工订做了工作装。，充分利用公司的各种平台，努力营造和谐的企业环境。

2、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，一年来公司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，确保了公司的健康发展和业务的顺利展开。但随着物流业竞争的加剧，市场对我们提出了更高的要求，尤其在安全质量方面。今年以来，公司严抓规章制度的贯彻落实，出台了一系列公司管理等规定，进一步明确了职责，使员工在贯彻落实规章制度上有人抓、有人管，同时加大对责任人的考核力度，对不遵守公司规章制度的员工给予严肃处理。通过上述措施，公司规章制度的执行力度明显加强，保证了公司的政令畅通，令行禁止，高质量、高效率地完成了公司布置的各项任务，从而提高公司在市场上的整体竞争力。

3、提高竞争能力，实现公司利润指标

物流作为服务行业，对地方经济发展起到举足轻重的作用，物流业本身的转型升级既是企业本身的需要，也是促进地方经济发展的需要，在当今物流市场竞争力激烈的严峻形势下，面对竞争异常激烈的市场环境，必须不断转型升级，提升服务，降低能耗，谋求发展速度和动力，提升企业核心竞争力，实现公司利润。首先是建立优质服务体系，要想客户所想，急客户所急，让更多的利益给客户，客户对我们提供的服务放心了，才能与我们更好的共同合作，我们与客户才能达到共嬴的最终目标.

其次要加强自身硬件设施的建设，拥有一流的硬件设施是实现企业可持续发展的重要条件，硬件设施完备，是吸引客户的重要条件之一，公司从建立之时，为了完善各项服务，就购置了大量的先进的设备和设施，公司利用码头资源以及安达汽车运输有限公司的原有车辆，又花巨额购买了进口斯堪尼亚大型车辆十五辆，各种配送车43辆。使之拥有了大型车辆202\_余吨。各种装卸设备30台。先进的设备和优质的服务、低廉的价格让我们国际物流有限公司在激烈的物流竞争市场立于不败之地。

4、拓展企业的持续发展，建设好水陆联运中心服务平台

公司于20—年投资建设的水陆联运中心服务平台，已经初具规模，今年取得了良好的业绩：

(1)作为一个全市进出口货物海关监管查验、检验检疫的公共平台，为了使全市外贸企业更好的发展，为进出口企业更加具有竞争力，公司和海关、国检采取6+1、24小时不间断工作制，让所有进出口货物在、查验等环节上，比以往减少了50%以上的时间，对开箱查验等一系列程序采取低价、优质的服务，费用比各地口岸减少60%以上，优质的服务得到所有企业的好评。

(2)优质的服务、廉价的收费，也得到了所有进出口企业的一致认同。20\_年，集装箱转关数量才6000个标准箱，20\_年达到了12500个标准箱，20\_年达20649个标准箱，20\_年达到了38185个标准箱，20\_年在外贸业务大幅度下降的情况下仍保持了上年的水平，20\_年公司预计集装箱转关箱量在50000标准箱以上。

(3)被称为“无森林木业之都”的，拥有地板生产加工企业360余家，每年约有400多万立方米的木材从上海、扬州等港口运往。由于原木往往长度都在25米以上，长度长、质量大，陆路运输会严重危害国家公路资源的同时，也给社会、企业带来了极大的安全隐患，此外公路运输高昂的运价很大程度的制约了木业的发展，用货车来运送1000吨的木材，需要20吨级的大型货车跑50趟才行，一条1000吨级的货船从到上海正常情况下只需1天时间，不仅比汽车更节油，效率也更高。

5、打造企业品牌，提升企业实力

公司从提高企业内部素质，占领物流市场，提升服务质量，发展现代物流的战略角度，致力于品牌建设，把品牌建设作为提升企业实力的重要环节。在社会上公司利用商会，物流会等载体，并参加政府、街道等各类会议，推进我们的“”品牌，让客户认识“”，认真采取客户的建议和要求。在公司内部，我们坚持质量第一，诚信为本，规范为先，文明为道，以服务质量为重点，严格执行《运输服务承诺》安全运输，延伸服务，赢得了客户的满意。让“”品牌唱响全中国。

6、常抓安全生产，构建企业安全环境

公司严格落实“安全第一，预防为主”的经营方针，坚持“责任重于泰山，防范胜于救灾”从完善安全管理制度，抓好安全宣传教育，加强设备安全检查等方面入手，确保企业生产安全，努力构建企业安全环境。达到了以安全保发展，制定了健全行之有效的安全生产规章制度和安全操作规程。全面提升并规范了员工的安全意识和安全行为。20\_年安全经营形势总体稳定，没有发生一起安全生产事故。

20—年公司在抓住市场机遇，以水陆联运中心服务平台持续发展为契机，努力发展现代物流，积极拓展综合货代业务，加速实施专业人才培养，在精益管理，精准考核的基础上，通过强化市场开拓，增强风险意识，谋求合资合作，严格控制成本挖掘盈利潜力，在保证安全生产的同时，来保证明年公司经营不受冲击。确保明年经济指标的顺利完成。

三、明年工作的展望

1、近几年市经济社会发展取得了显著的成绩。全市国有、城乡集体企业改制任务已基本完成。产业结构从原来的传统丝绸、建材业为主，形成了以新型纺织、新型建材、医药化工、特色机电四大特色优势产业为支柱、电子信息和环保产业快速发展的格局，先进制造业占规模以上工业总产值比重达到50%。全市年成交额超亿元的市场有37家，拥有全国的童装市场---中国织里商城和全省的实木地板和胶合板集散中心---建材市场。市经济的快速稳定发展为公司水陆联运中心服务平台的健康、迅速发展提供了有力的支持。

2、区现有木地板生产企业380家，拥有中国驰名商标22件;浙江省商标11件;市商标22件。木地板产业已成为区独具特色的品牌产业，实木地板国内市场占有率达到60%以上，销量占全国半壁江山，成就了名副其实的“中国实木地板之都”。

400多家木制品加工企业中90%以上与水陆联运中心服务平台有不间断的业务联系，木制品企业的蓬勃发展为水陆联运中心服务平台的进一步发展奠定了坚实的基础。

3、市经济的快速稳定增长和物流基础设施的不断完善，市近年物流业增长速度迅猛，全市物流服务已基本涵盖了干线运输、专业运输、仓储配送、港口码头和快件速递等，更为我公司水陆联运中心服务平台提供了广阔的市场发展前景。

20—年公司在发展中取得了一定的成绩，但是荣誉属于过去，未来需要“人”更加努力，在新形势下“”一定要从全市经济建设和社会发展的大局出发，进一步增加前列意识，振奋精神创新破难，在各级政府及主管部门引导下，抢占市场先机，在激烈竞争中脱颖而出，率先崛起，加快推进企业的技术进步，为明年“十二五”开局打下良好基础。

**物流集散中心工作计划3**

(1)社会文化环境：

株洲是火车拉来的城市，有大的服装批发市场和工业区，人口有391万。20xx全年实现GDP1960亿元，增长；城镇居民人均可支配收入达到28663元，农民人均纯收入达到12398元，分别增长和13%。消费水平与人口规模可以支撑同城快递的发展。随着电子商务的发展，株洲市越来越多的消费者改变了其生活方式、购买习惯，订单的最后实现需要快递公司的协助，得益于此，快递量呈现逐年增长趋势，人们闲暇时间增多而带来的闲暇消费效应也对快递业的发展功不可没。

其次，株洲市民的需求呈多样化，快递行业推出的服务难以满足株洲消费者的选择。同时，消费者对服务质量的要求越来越高，但是株洲快递行业服务质量在服务态度、服务速度、服务安全以及服务的便捷等方面不成功。株洲市的快递业从业人员的可持续供给不能得到保障，人员流失率高，这极大阻碍了快递业发展，民营快递的竞争本质也像许多行业一样是人才的竞争。

(2)经济技术环境

株洲同城物流起步晚，还处于萌芽状态。株洲现有的第三方物流企业仅国储一五六处，国储三三六处，长株潭国际物流中心和中南金属物流大市场大多从事综合性运输业务，缺乏专业性，其运输能力，服务功能和管理水平还远远不能满足株洲的快递需求，同城快递发展前景好。株洲大部分地区为传统工业区，受传统模式影响，企业都是靠自己企业部门的运输，装卸，仓储。典型的自办物流，很少有这种同城快递的发展

技术上，同城快递业务是高度劳动密集性业务，它既不需要发达的交通工具，也不需要尖端的信息监控技术，网络运营和管理技术也不复杂，灵活性很强，运营成本较低.在株洲城市群物流规划也极力倡导民营资金进入该市场。

调查显示，现在株洲快递企业中提供同城快递服务仅占1%.以，DHL和TNT四大跨国快递公司为代表的外资企业.同城快递和城际快递业务相对较少，市场潜力较大，市场容易拓展.在初期阶段受到国际快递企业影响较少。

**物流集散中心工作计划4**

（1）环境分析：

当前在我校快递公司大部分派送地点都在学校东门，与学生宿舍相离较远，鉴于存在天气问题（如高温，刮风下雨等）和时间问题（收件人未在学校），很多学生都会有一定的抵触情绪！因而建立该站点作为物流与学生之间的桥梁至关重要。

（2）产品服务分析：

在我校，我站将提供优质的代收服务，不分时间，不分天气、只要您下订单，我们就为您服务，保证学生的快递能够有安全保证地被存取。

（3）行业竞争与状况分析：

据调查本校内暂无竞争对手，所以可以继续开拓市场，目前来看，具有非常大的盈利前景。

（4）消费市场分析：

学校师生为了快件的安全保证和便利收取，会支持我们。

**物流集散中心工作计划5**

1、认真执行部门内部已经制定的各岗位服务质量考评细则，对员工的工作质量给予正确，公正的评价，每月一次的工作例会，做好总结和案例分析。

2、各岗位管理人员加强现场管理与督导，以及现场培训，不能因过分的人性化管理而与员工打成一片而忘记自己的管理职能，从而丢失了管理的原则。需大力加强质检力度。

4、继续整理，记录宾客挡案，作好与宾客的联络。

5、重视安全防范意识，有效的执行\*部门的有关规定。

**物流集散中心工作计划6**

1、工作室的基本情况

工作室名称：校园快递工作室

工作室地址：岳阳职院商贸物流系

工工作室旨：使命必达，顾客至上

工作室性质：以方便顾客为目的，为顾客提供收费快递服务的工作室

工作室目标：初期，占领市场，保证服务质量，广泛宣传，招揽顾客；

中期，完善管理，不断添加新型服务，以应对其它网点进入该市场所带来的竞争；后期，在本校打稳根基，并向其它学校发展。

2、组织结构

3、工作室所有权和知识产权

本工作室所有权和知识产权均归经理所有，其依法对自己财产所享有的占有,使用,收益和处分的权利。

4、工作室的发展规划

工作室的发展规划

1、完成资金、形象、技术、人才四大工程建设。力图占领职院200米范围以内的快递市场，让广大学子了解本工作室，体会到本服务的便捷之处，并实现初步盈利。

2、工作室被职院200米范围以内的客户广泛了解，实现盈利，并不断扩大服务范围。

主要服务点的暂定收费标准

关键成功因素：

奉行以人为本的企业文化。

倡导团队精神、创新精神。

对快递行业信息化的现状及发展趋势有深入的研究。

有独立研究能力，能够根据顾客和市场需要不断开发出新服务。

费用低

投资费用低廉，减少和避免在一开始业务量不足的情况下基础设施方面的资金投入。

速度快

自身发展速度快，规模迅速庞大。

安全准确

实行标准化经营，确保货物及运作安全，准时准点送达货物。

示范效应

提供服务的同时，要让别人看到自己，认识自己，接受自己，当有确定的快递需求时，我们可购入一些运送工具，租用一些场所。

**物流集散中心工作计划7**

（一）、不断规范和落实各项管理制度，规范队伍建设。坚持要召开月度会议，征求不同的意见，研究制定管理制度，逐步规范各项规章制度。在规范制度的同时加强每名队员的学习，使每名队员都能了解制度，遵守制度。管理中严格以公司的各项规章制度要求每一名保安人员，重点抓人员的全面军事管理教育和落实令行禁止。要求每一名管理人员做到制度面前人人\*等。使每名队员加强制度观念，极大的提高管理效益。

（二）、从内部治理入手，提高保安综合素质。建立目标治理责任制，层层分解落实工作任务，要有效解决干与不干、干好与干坏都一样的被动局面，真正起到鼓励先进、鞭策后进的作用。制定全年工作目标，将各项任务分解落实到各班组及员工，使人人有目标、有任务，个个有压力、有动力。

（三）、细抓日常管理，提高工作效益。针对保安部当前实际情况，存在查岗不便的局限性，使存在的一些问题不能及时得到发现、处理，因此部门管理人员要克服一切，对各班次、各岗位加大查岗力度，处处以军人的标准严格要求每名队员，让保安的形象保持高的水准。

（四）、利用行业优势，加强安保信息工作。首先，根据\*、消防部门的要求，充分发挥保安部的职能作用，严格治理，严格要求，切实落实好各项安全防范措施，保证酒店的正常秩序。其次，加强与\*、消防部门的沟通，协助酒店把好用人关，进一步净化酒店的治安环境。及时消除各种不安全隐患，有效的遏制各类事故的发生，确保酒店各项消防工作安全顺利。

（五）、重点加强保安部人员的培训。我部将针对新招保安人员素质普遍不高这一突出问题，重点从保安人员的思想入手抓培训，对应岗位人员紧张盲目安排上岗没有参加岗前培训的保安人员统一进行岗上补训，对新聘的保安人员按要求先培训再上岗、通过培训和在日常的管理中及时了解每名保安人员的思想状况，对存在思想问题的队员及时进行谈心交流，对生活上有困难的队员给予帮助和关心。使每名队都能感受到家的感觉，大大提高管理人员的综合管理水\*，提高队员的自觉意识，能更加安心的工作，同时杜绝管理中的盲目现象。加强保安人员的专业技能培训，针对部门人员变动大，素质不齐的实际情况，制定详细的培训计划。

（六）、努力提高业务素质，增强处理突发事件的能力。培养一支纪律严明，作风顽强的保安队伍。首先、做好思想工作，加强业务培训，培养员工吃苦耐劳和爱店如家的思想。各级管理人员要融入队员中，和队员一起练习，以便发现问题，有针对性地解决问题。其次、增强服务意识，提高为客服务能力。在工作中要尊重客人，主动向客人打招呼，主动礼让。再忙也不能怠慢客人、忽视客人，必须专心服务，注重细节，追求完美。第三，必须注重策略，理解客人，尊重客人。对待客人的无理要求或无故指责，要采取引导和感化的方法，不能和客人发生正面冲突。教育员工从心里明白我们所做的一切，都是为了客人的满足。

（七）、加强各种设施设备的维护保养，提高技防工作效率。首先、完善维保制度，明确维保责任。根据不同设备、不同区域，明确维保责任和工作流程，确保设备处处有人管，件件有人护。其次、制定具体的维护保养计划，确保设备在规定的时间内能得到维护保养。第三、执行正确的维护保养技术标准，以技术参数为核心准确的反映设施设备的运行状态和维护保养的情况，整体提高维护保养的水\*。第四、加强消防检查人员的业务素质和业务水\*，凭借过硬的业务技能，保证设施设备维护工作的有序进行。

（八）、做好协调工作，加强酒店员工的消防安全意识。广泛开展消防安全宣传教育，利用大家喜闻乐见的形式开展消防宣传活动，普及消防知识，并组织酒店员工分时分批进行灭火疏散演练，增加员工的安全知识又能检验员工的实战能力。

（九）、各项考核指标要全面完成。20xx年要在酒店领导的指导下，在全体员工的共同努力下，要顺利完成全年的安全保卫任务。在20xx年不发生一起责任事故，消防设施、设备的完好率要全年达到了100%。为酒店各部门进行消防安全多课时培训。真正起到保驾护航的作用。

（十）、积极协助各部门做好加班工作。

（十一）、积极协助工程部做好工程支援工作。

（十二）、加强与工程部联合巡查，对能源节约浪费进行奖惩。

**物流集散中心工作计划8**

企业制定了年度计划后，就可以开始制定年度人力资源计划了。

（一）年度人力资源计划制定步骤

制定年度人力资源计划一般有三个步骤：收集有关信息、预测人力资源需求、预测人力资源供给和编制人力资源计划。

1、收集有关信息

主要收集外部与内部的信息。外部信息主要包括：宏观经济发展趋势、本行业的发展前景、主要竞争对手的动态、相关科学技术的发展动向、劳动力市场的变化、\*的法律与政策、人口发展的趋势、社会发展趋势、文化风俗习惯演变等。内部信息主要包括：企业发展计划、企业憧憬的变化、企业领导层的更迭、人力资源成本的变化、生产流水线的变化、销售渠道的.变化、融资能力的变化等。

2、预测人力资源需求与供给

根据收集来的信息，运用一定的方法，就可以较正确地预测企业在未来一年内人力资源的数量和质量的需求与供给。如果供给大于需求，就要考虑分流出一部分人力资源；如果需求大于供给，就要考虑引进一部分人力资源。当然，培训员工、改变计划、调整薪酬等也是可以运用的手段。

3、编制人力资源计划

一份完整的年度人力资源计划至少应该包括以下几个方面：计划达到的目标、目前形势分析、未来形势预测、计划事项、计划制定者和计划制定的时间。另外，编制年度人力资源计划一定要附上行动计划。行动计划是年度人力资源计划中的一个重要方面。缺了这一块，企业的年度人力资源计划是不完整的。人力资源管理行动计划一般由项目名称和项目细则组成。项目细则主要包括以下一些内容：项目负责人、项目参与者、实施时间、项目检查人、检查时间、项目预算等。有若干个项目就应该有若干条项目细则。当然，制定好年度人力资源计划后，关键是实施。但是，是否制定了一份科学实用的年度人力资源计划是实施的前提。

（二）确立人力资源管理年度绩效标准

人力资源年度绩效标准的有效确立是科学制定年度人力资源计划的前提。绩效标准是否合理，是决定能否完成绩效指标的最重要一环。人力资源管理的年度绩效目标应该从公司战略目标纵向分解而来，而不是上级或部门领导的随意指定。企业提出下一年人力资源绩效目标时，要对有关人员的工作提出明确的界定，使他们明白要做什么，做到什么程度；通过逐级分解，让员工了解企业对人力资源管理方面的期望；有关责任人要对整个流程进行跟踪，考察目标完成情况和存在的问题，不定期地对目标进行回顾、反馈和调整，做出合理的考核结果；建立绩效档案，以记录有关人员的绩效表现，及时反馈绩效表现，不断做出调整，以更好地完成绩效目标，保证管理者所做出的绩效评价是基于事实而不是主观判断，保证绩效考评的公正；最终将绩效结果和激励机制挂钩。

人力资源管理年度绩效指标一般包括：人事费用率、人均费用、人均产量、人均产值、人均效益、招聘费用率、人均培训费用、内部流动率、外向离职率等（见表3—2）。表3—2××公司人力资源管理绩效标准

案例1。某企业去年100个人生产了100台机器，销售额是1000万，100台机器中有a机器50台、b机器20台、c机器20台、d机器10台；今年100个人生产了110台机器，销售额是950万，110台机器中有a机器40台、b机器20台、c机器20台、e机器20台、f机器10台。单从销售额上看，能证明今年的人均效益比去年降低了吗？不能。因为销售额有太多的外在影响因素。要证明人均效益是降低还是提高，我们就要从最根本的、不受外界影响太大的数据中来挖掘真相。就本企业而言，这个最根本的、不受外界影响太大的数据就是每一台设备的标准工时。计算出标准工时，就可以证明人均效益是降低还是提高了。

（三）人力成本的预算与控制

1、人力成本构成

企业中只要有员工就会涉及到人力成本的问题。在人力资源规划中，人力成本的预算是非常重要、不可或缺的一个部分。首先，我们来了解一下人力成本是由哪些部分构成的，如下表所示：由上表，我们知道人力成本主要由三个部分构成：标准工作时间的员工标准所得（员工工薪部分）；非标准工作时间的企业付出（如福利部分）；开发费用（包括内部开发和外部开发，内部开发主要是培训，外部开发主要是招聘）。

2、人力成本的预算和控制

XX年财务科在公司领导的正确指导下，一丝不苟地开展工作，以高度的责任感做好公司的财务统计工作，下面是我们一年来的工作情况总结：

**物流集散中心工作计划9**

1. 教学常规管理

教学质量的好坏直接影响学校的生存，教学质量是学校的生命线，是学校的

工作重点。课堂教学是提高教学质量的关键，充分利用好课堂，我们内部老师要起到一个监督，督促的作用。充分发挥以教师为主导，学生为主题的教学活动，调动学生学习的积极性，培养学生的能力，学生成绩的提高才是我们学校最好的宣传。任课教师必须将学生的作业批改，按时发放，让家长能够看到学生在我们这里学习的学习成果。

2. 加强教师队伍建设

（1）老师一定要做到：尊重学生、信任学生、了解学生、研究学生、帮助学生、关心学生、正确评价学生；

（2） 关心和帮助新老师。对他们的工作给以指导和帮助。安排新老师听课，试讲，帮助他们纠正工作中的错误，并且多给新老师锻炼的机会，让他们快速成长起来，能够为学校的发展做出贡献。

3. 强化日常工作规范

（1）按时交工作周计划，学期个人工作总结等。

（2）认真检查晚托日志并做好统计工作，提高留生率。

（3）搞好各个老师工作的的安排和评定工作。

（4）希望能够有时间到其他校区去学习经验，提高新安和勺湖两个校区的办学质量。

4. 加强学习，提高自身业务能力，提高教学质量

（1）学习教育理论，提高自身道德修养

回顾过去，展望未来，\*\*\*房地产公司在恢复中逐渐步入欣欣向荣，新的20xx，财务部在保证工作顺利进展并取得长足的进步的同时，更要戒骄戒躁，继续保持20xx年的昂扬斗志，同时不断的发现并弥补工作中的不足，在保证作为公司核心的财务机构正常运作的前提下，将财务的管理提高到一个新的层次！因此，财务部对充满激情的20xx年作出了如下的展望和规划：

**物流集散中心工作计划10**

一：收发货流程进行梳理，改进，并督促物流部员工严格按标准执行，实行岗位责任制。制定预防可能发生的错误，及时发现，纠正不正确的工作方法。

二：每日早会十分钟，计划当天的工作安排，及总结上一天的工作完成进度，出现的问题，困难，部门岗位需要协助配合的安排，表扬有进步，工作较主动积极等个人，激发员工的工作激情。

三：每日下班前检查各项工作完成情况，已完成事项，未完成事项，待办事项，第二日需交接事项或紧急待办事项。检查电源，门窗是否关闭。清洁是否到位等。

四：每日开单员下班前检查当天单据的准确性，完整性，是否按时交财务。检查系统所有单据，有无异常情况，库存有无异常数据。发现问题立即解决。

五：每周/月总结本周/月工作情况，对工作中出现的问题、困难提出可执行建议/方案，对工作中作出成绩，有重大进步，为公司提出建议，或努力工作，尽心尽力者给予表扬或奖励。

六：各种物料码放、搬运入库时应先内后外、先下后上。检查货架的货品是否按规定陈列，整个库房保持整齐，整洁，有无脏乱现象，货品名，标签，及价格是否一致。

七：严格按照仓库管理规程进行日常操作，仓库收发货人员对当日发生的业务必须及时登记，做到日清日结，确保物料进出及结存数据的正确无误。不定时复核实物和库存差异，当天发现有差异数据当日处理，找出原因，并纠正错误。

八：仓库必须根据实际情况和各类原材料的性质、用途、类型分明别类建立相应的明细账，凡是无吊牌货品一律找出同款贴上标签（款号，尺码，价格），凡是浅色衣服原则上全部套外包装袋。

九.做好各类物料和产品的日常核查工作，仓库收发货人员必须对各类库存物资定期进行检查盘点，并做到账、吊牌、物一致。如有变动及时向主管领导及相关职能部门反映，以便及时调整。

十：库存物资清查盘点中发现问题和差错，及时查明原因，并进行相应处理。如属短缺及需报废处理的，必须按审批程序经领导审核批准后才可进行处理，否则一律不准自行调整。发现物料失少或质量上的问题（如受潮或损坏等），及时的用书面的形式向有关部门汇报。

十一：合格品、逾期品、失效品、料废、返修品等分类存放，分别做账。废料根据实际情况合理利用。各种物料不得抛掷。

十二：仓库通道出入口要保持畅通，仓库内要及时清理，保持整洁。所有单据必须有责任人签字，并且字迹清楚。

十三：提前做好部门内员工请/休假的工作交接安排，并和其它部门做好衔接安排。

十四：了解员工的基本情况，需求，困难，帮助其解决问题，真正关心每位员工，让他放心的工作。鼓励员工学习，营造和谐，团结，共进步的环境，使员工感觉工作是一种快乐。

**物流集散中心工作计划11**

企业应主动适应茶叶市场规律，积极完善运输作业方案，理顺作业流程，修订和完善操作规程，加强安全防范，确保生产运输安全畅通。要提高空车回厂速度，加快运输车辆的周转率，提高卸车效率。 运输要以客户满意为宗旨，主动做好业务流程的无缝衔接，加强现场协调管理，提高服务质量，不断巩固和壮大现有市场。牢固树立市场意识，主动参与市场竞争，大力开拓外埠市场，挖掘新客源，确保全年收入比上年度增长50%以上。

**物流集散中心工作计划12**

20xx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20xx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，确保利润最大化，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。

**物流集散中心工作计划13**

20xx年××月，我有幸来到公司工作。在这样一个优越舒适而又能充分发挥个人智慧能力的环境中，不觉已经工作了将近三个月的时间。在这几个月的工作中我深切感受到的是领导无微不至的关怀、公司两级管理人员认真务实的工作作风、同事们团结奋发的干劲，体会到的是\*\*人作为拓荒者的艰难和坚定，这对刚刚走上工作岗位的我来说，是受益匪浅的，同时也为我迈向正确的人生道路打下了良好的基础。现在我将这三个月来的工作情况作一简单总结。

在思想上，我深刻地认识到，从其他行业转入物流行业，新环境、新领导、新同事、新岗位，对我来说是一个良好的发展机遇，也是一个很好的锻炼和提升自己各方面能力的机会。在工作初期，我认真了解了公司的发展概况，学习了公司的规章制度，熟悉了办公室日常管理事务及物流行业的一些基础知识，同时，也从多方面努力摸索工作的方式、方法，积极锻炼自己的工作能力，力求尽快完成自身角色的转变，以崭新的姿态迎接新工作的挑战。

在工作上，我主要从事的是是办公室的日常工作。办公室对我来说是一个全新的工作领域。作为办公室的一员，我清醒地认识到，办公室是总经理室直接领导下的综合管理机构，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，是推动各项工作朝着既定目标前进的中心。办公室的工作千头万绪，有文书处理、档案管理、文件批转、会议安排、迎来送往等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错。在主管领导的帮助和支持下，我基本上做到了事事有着落、件件有落实。

三个月来，在主管领导的指导下，我基本上保证了办公室日常工作的有序运转，上级文件的处理、传阅，每月餐票、油票的发放，以及其他由办公室主办的一些事情都做到了及时、准确、无误。三个月来，我参与起草了一些文件，如《关于禁止管理人员利用职务职权从事参与或变相参与公司所属业务项目的有关规定》等，起草撰写了一些工作材料，参与了公司两级机关一般管理人员年度业绩考核测评工作，同时，也积极主动地完成了上级领导交办的其他事情。

三个月的时间转瞬即逝，我虽然做了一些工作，但仍然存在不少问题，主要表现在：1、初到公司，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足，感觉上是每天疲于应付工作。尽管如此，但是我在很多方面得到了公司领导、部门领导的正确引导和帮助，所以我在较短的时间内适应了新的工作。2、缺乏创新精神。不能积极主动地发挥自身聪明才智，而是被动消极地适应工作需要。领导交办的事情基本上都能完成，但自己不会主动牵着工作走，很被动。缺乏认真钻研、开拓进取的精神，忙碌于日常小事，工作没有上升到一定高度。3、工作不很扎实，不能与时俱进。作为一名刚刚踏入社会的大学生，身上缺乏青年人应有的朝气，学习新知识、掌握新东西不够。自身也存在眼高手低、懒于动手的毛病，不能专注于工作学习，很多知识虽然了解但却不精。

在今后的工作中，我将努力改正自身缺点，以更大的热情投入到工作中去。首先，加强学习，主动学习。身处当今知识经济时代，必须时刻学习方能不落伍，所以我将把加强学习，提高政治思想素质和业务工作水平，树立良好的职业道德，作为一项日常重要工作来抓，以严肃的态度，饱满的热情，严格的纪律，全身心地投入学习，为我的工作积累必要的基础知识和基本技能。其次，提高服务意识，改进工作作风。作为办公室的一名工作人员，我将本着为人民服务的原则，热情、主动地做好自己的本职工作，为前来办事的人员提供满意的服务。再次，提高工作能力，勇于创新。虽然办公室的工作琐碎、繁杂，但是我将从多方面努力进一步提高自身的工作能力，以积极的心态面对每天的工作任务。同时，我也将注重锻炼自己的应变能力、协调能力、组织能力以及创造能力，不断在工作中学习、进取、完善自己，以便更好地完成自己的本职工作。

以上是我对三个月来工作的总结，说的不太多。但我认为用实际行动做出来更有说服力。“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，在今后工作中我将努力奋斗，克服自己的缺点，弥补不足，争取做的更好。

**物流集散中心工作计划14**

小小亮纺织成品销售企业送往国外的纺织品运输完全是通过货代来进行的，没有与物流公司进行直接联系。该公司自己不用担心这些纺织品销售途中的运输问题，很多货代企业会登门洽谈，提供一些有负责出口业务的物流公司的信息，然后该公司按照价格、服务等指标来选择自己想要的物流公司，这些物流公司基本上不是绍兴本地的，一般都是宁波等港口城市的。至于小小亮公司与货代公司的关系，该公司没有固定与之相联系的货代公司，彼此之间的合作每次都在变化，两类企业没有达成长久的合作关系。小小亮公司中销往国内的纺织品则大多都是由国际物流中心内的托运部负责的。此类交易有直接而长久的联系。再者就是货

代与物流公司之间的联系，物流中心内的物流公司都有自己的老客户，基本不需要货代公司，甚至有将近50%物流企业不知道什么是货代。总之，这三者之间的关系很混乱，变动极大。一批货去A地，但是与自己熟悉的那个物流企业是B地专线，这样，该公司只有再去找一家陌生的物流公司;可是当物流企业间实现战略联盟后，还是可以去找原来的物流公司，让他的同盟伴帮助运货。这样，不仅更放心，还可以节约联系别家物流公司的成本。若行业共同物流可以成功运行的话，这将成为一条系统的产业链，有利于绍兴的经济发展。

**物流集散中心工作计划15**

关键词：快递业；优势；劣势；机遇；威胁；策略；河南省

自改革开放以来，河南省经济迅速发展，城市化步伐加快。伴随着工业经济的快速发展，服务业发展成果显著，特别是电子商务的飞速发展，也为尚未发展成熟的快递业的发展提供了很大空间。本文将以SWOT分析法分别对河南省发展快递物流业的优势（Strengths）、劣势（Weaknesses）、机遇（Opportunities）和威胁（Threats）分别展开讨论，并提出发展河南省快递业的发展策略建议。

一、河南省发展快递物流的五大优势（S）

1.区位优势明显，交通体系完善。河南省地处中原，是国家南北、东西交通大动脉的枢纽要冲，拥有铁路、公路、航空等相结合的综合交通运输体系，交通区位优势十分明显。

2.经济实力强，产业基础雄厚。（1）河南省经济的较快发展为快递物流业的发展奠定了经济基础，形成了良好的经济区位优势。20\_年全省地区生产总值22 亿元，全国第五，比上年增长，增速同比加快个百分点，高于全国平均水平个百分点。（2）食品、医药、加工制造业在全国具有重要地位，为快递物流业发展提供了新的契机。

3.劳动力、仓储、运输成本低，快递企业有较大利润空间。河南省人口、土地、交通资源丰富，劳动力、仓储、交通运输成本相对其他快递业发展较快的省份低。公路到全国平均成本为每吨346元，远低于陕西、湖北等省份，为快递企业的发展提供了更为宽广的利润空间。

4.通信信息基础设施完善，现代电子商务业态发育趋向成熟。河南郑州市是全国重要的通信信息枢纽，省内“四纵四横”的信息高速公路的基本框架已经形成。截至20\_年3月，全省互联网用户总数达到3 万户。20\_年第一季度，互联网用户累计新增1 万户，其中互联网宽带接入用户累计新增万户，移动互联网用户累计新增1 286万户，社会信息化基础设施指数为，互联网发展趋向宽带化和移动化。电子商务加快了发展的步伐，通过信息技术发展为河南快递物流发展提供了基础支撑。

5.快递物流发展环境改善，内生动力强劲发展迅猛。在目前物流行业内，快递物流是运作成熟度最高的一个行业。20\_年以来，国家陆续颁布了《快递服务》、《快递市场管理办法》、新修订的《邮政法》和《快递业务经营许可管理办法》等法律法规和一系列规范性文件，快递物流业的发展有了根本性保障。随着快递物流发展的法治环境、政策环境、社会环境和市场环境的改善，近三年来，快递物流企业的发展能量得到释放，增速迅猛。

二、河南省发展快递物流的四大劣势（W）

1.社会有关部门对快递物流社会基础性地位认识不足，行业发展规划和政策支持滞后。受传统经济体制影响，“十二五”以前快递物流发展一直游离在全省经济和社会发展规划以外。20\_年省政府在《河南省现代物流业发展规划》中将现代物流定位于战略性和支柱性产业，将邮政、快递物流列为河南省重点支持发展的十大现代物流之一，快递物流才开始引起社会有关部门的重视。但在具体推进落实上仍存在一些问题：一是社会有关部门对快递物流不够了解，对其在新型经济业态中的作用及其服务生产、社会的基础性作用认识不足，对吸引国内外快递龙头企业将他们的全国网络区域枢纽放在郑州给河南在未来经济发展中战略地位带来的影响认识不足。二是快递物流发展规划尚未列为全省专项规划考虑，与地方经济发展规划、城市发展规划、土地利用规划脱节，快递物流企业基础建设用地难、道路运输经营办证难、快递车辆进城通行难、优惠税收政策落实难、简化分支机构工商注册登记手续难等问题比较突出，直接影响了全国龙头快递企业总部在河南规划布局和建设全国性网络枢纽的积极性。

2.社会综合交通运输未形成“无缝对接”，对快递物流发展构成约束。快递物流运输载体的特点是：“航空为主，公路为辅，铁路为补。”以河南快递为例，预计“十二五”末将形成出口快件亿件，进口快件亿件，年出口运量万吨。其中，1 000公里以外的城市（省、市）基本依赖航空运输，年需航空运能越万吨，约占河南快递物流年出口量的60%，1 000公里以内的城市（省、市）基本依赖公路运输，年需公路运能约万吨。目前所存在的问题较为突出：一是航空、公路、铁路之间各负责一段，互不衔接，运输对接不畅，效率不高。二是由于社会综合运输保障能力不强，快递物流企业普遍倾向自购飞机、汽车，自建企业运输网络，形成重复投资，运能利用率低、消耗大、成本高、浪费严重。

3.河南省的经济和消费结构对快递物流发展构成较大制约。河南省制造业规模大但生产层次较低，商贸业交易量大但交易方式落后，消费需求规模大但新型消费比较低，社会经济外向度不高，快递物流发展规模比较华南、华东、环渤海区域有很大差距，与武汉、西安相比在很多方面也差距明显。

4.竞争主体较多，难于管理，市场存在恶性竞争。自20\_年河南省快递协会成立，快递业开始清理门户，一些黑快递很快被取缔。但由于竞争主体较多，很难做到有效管理，市场中仍然存在恶性竞争，价格竞争普遍存在，服务质量差，消费者满意度低。

三、河南省发展快递物流的三大机遇（O）

1.河南省政府重视的机遇。河南省委、省政府出台《河南省现代物流业发展规划》，对快递物流在服务经济社会发展和消费中的基础性作用，已将构建郑州全国快递物流区域中心纳入全省现代物流发展规划，并给予诸多政策支持。为快递物流业发展提供了规划、政策依据和保障。

2.规划郑州为全国42个综合交通枢纽的机遇。国家发改委曾就郑州建设成为全国42个综合交通枢纽之一问题到河南省进行规划调研，我们应抓住机遇、主动汇报、密切配合，争取将郑州建设成为全国快递物流中西部区域集散中心纳入到河南郑州综合交通枢纽规划之中，推动解决郑州快递物流园区规划建设的具体落实问题，推动解决将快递物流运输需求纳入郑州市综合交通规划问题，为将郑州建成全国快递物流区域中心创造条件。

3.龙头快递企业总部全国网络布局尚在形成过程中的机遇。在国内龙头快递企业总部全国网络布局尚未确定之时，哪个省出手快，哪个省就能抓住先机；哪个省快递物流园区建设规划等政策落实得快，哪个省就能吸引龙头快递企业的投资建设目光；哪个省能将国内外龙头快递企业的区域枢纽建在本省，哪个省就能在未来经济竞争中占据优势。

四、河南省发展快递物流的两大威胁（T）

1.外部威胁：（1）随着全球经济一体化以及中国物流行业逐渐解限，国外快递巨头加快了进军中国的步伐。对河南省区域快递物流企业品牌的塑造构成了威胁。（2）武汉、长沙等城市都曾宣布建立全国中部快递物流区域枢纽并曾积极筹备，对郑州构建快递物流区域枢纽构成了一定威胁。

2.内部威胁：（1）缺乏高素质的专业型人才，对研发新产品和快递物流企业管理不利。（2）快递企业数量多，经营规模普遍偏小，业务内容单一，缺乏核心竞争力。

结合SWOT分析法理论，由以上分析可知，河南省快递业发展的机会大于威胁，优势与劣势同在，快递业发展需要社会各方积极配合，以使其更好的在社会经济发展中发挥作用。

五、河南省发展快递物流的发展策略

1.推动产业升级促进产业结构调整。推动快递企业与生产制造业、商品贸易业的深度合作以及与电子商务企业的融合发展。加快快递企业产品结构的优化，引导快递企业由价格竞争转向服务品质的竞争，提升快递服务的市场竞争力。

2.加快快递基础设施建设，加强综合交通衔接。加快快递产业园建设、干线运输网络建设及城乡服务网点建设以吸引国内外龙头快递企业进驻河南，且更好地服务快递企业的发展。加强综合交通“无缝对接”，以提高对综合交通运输系统的利用率，减少消耗与成本。

3.支持具有国际影响力的外资企业进入市场。政府及监管部门应支持国外龙头快递企业进入河南，以引进先进的管理理念和技术。加强国际快递企业与国内快递企业的战略合作，实现优势互补，共同发展，共同拓展快递市场。

4.建立人才培养机制，重视专业人才。快递企业应面向全社会和高等院校吸引高素质的管理人员、技术人才，加强职业技能培训。同时，快递业协会等监管部门尽快推动持职业技能证书上岗制度的落实，以提高快递从业人员整体素质。

5.完善监管制度，加强监管，扶持骨干企业的发展。监管部门应加强执法监督，加强行业自律，规范市场行为，建立公平、有序的市场环境。深入贯彻落实《邮政法》，依法开展市场准入和业务经营许可，支持进入快递市场的经营主体在业务许可范围内实现互相竞争，合作共赢。同时，扶持骨干企业扩大网络覆盖。促进快递企业间良性竞争，以提高快递企业经营管理水平和技术服务会平的提高。

参考文献：

[1] 沈群力.民营快递企业的市场状况研究[J].价格理论与实践，20\_，(10).

[2] 李静宇.快递成本与服务的博弈[J].中国储运，20\_，(1).

[3] 马凌，李琼.中国民营快递企业增值服务发展策略研究[J].改革与战略，20\_，(11).

**物流集散中心工作计划16**

（1）资本结构：采用股份制合作方式

（2）销售预算：开业两个月后基本维持正常水平，六个月可收回成本

（3）前期投入：开一家一家以校园快递业务为主，以Romantic Mail（校园慢递业务）为特色的速度“弟”工作室前期投入包括前期房租、装修、首批存货等内容。工作室店面大概在60平方米。店里装修相对简单，估计2万元左右即可，首批存货加上其他一些用度，估算在5万元左右。

**物流集散中心工作计划17**

1、每周两次的车辆指挥、队列训练，通过讲解、培训使保安员在思想认识和日常工作中有不同程度的提升，从而增强保安队伍的工作的能力，

2、在日常工作中引导保安员提高服务意识、礼貌待客，从而提高对客服务能力，在工作中要尊重客人，不能和客人发生正面冲突，教育员工从心里明白我们所做的一切，都是为了客人的满意。

3、结合我部门的实际情况对队员的仪容仪表、礼节礼貌等问题进行不定期的检查，对检查出来的问题坚决落实。

**物流集散中心工作计划18**

1、组织物流人才培训：参加物流师考试培训

2、组织外出考察

3、开展调查研究

同志们，在新的一年里，我们将放眼世界，展望未来，全力以赴协助会员企业做大做强，共同推动余姚现代物流业跃上新台阶。

物流公司创业计划书范文完整版物流公司创业计划书第一部分 概述

一、背景美国专家预言：本世纪将是物流的世界，谁掌握了物流就等于掌握市场的主动权。我国近些年物流业发展迅速，形成了一些著名的有实力的物流公司，如中铁快运，中远集团，中外运集团和中储集团等。

著名生产性企业海尔开始介入物流行业。专业化的第三方物流公司发展迅速，物流配送社会化，专业化日益明显。

沿海大城市群的区域性物流圈格局正在形成，北京，深圳，广州，上海等地区都在勾画区域性物流圈。深圳市规划建设了以国际物流为导向的六大物流园区。

广州市正在启动建设四大物流中心。上海市把物流作为产业替代、结构升级的新兴产业，正建设集国际、区域和市域三个层面并举的综合物流基地。

北京市把物流业发展作为提升北京经济辐射聚集能力的重点战略。徐州市第十三届\_第一次议上，市长潘永和所作的政府工作报告中明确提出：制定实施《徐州现代物流业发展规划》，重点建设淮海综合物流园、香山物流配送中心、惠客隆物流配送中心、九里物流中心、金山桥物流中心和新沂物流中心等“一园五中心”工程，加快构筑区域性物流中心框架。

我们将目标选定在一个有开发潜力市场——中原地区，选择一个有良好的基础设施的城市—新沂，依靠当地优惠的政策，一切从零开始，凭借我们的能力，依靠我们的技术去发展该地区的物流产业，进而联合国内市场，进军国际市场。

二、公司简介公司将是该地区的第一家第三方物流公司。公司致力于整合地区的物流资源优势，使地方的有利条件充分发挥，形成完备的物流系统，为地方的经济建设提供可靠的保障，及有力的支持。

公司将在一到三年内对地区性的物力资源进行整合，形成以四省（苏鲁豫皖）五市（徐州、临沂、连云港、宿迁、淮安）交界处的服务一流、设备完备、技术先进、管理到位的地区性的物流公司。

三、我们的服务服务形式：主要业务包含物流的基本业务即运输、保管（即仓储）、代加工、包装及配送。服务优势：综合利用资源，减少资源浪费，取代“各自为战”的现有局面。

四、区域优势分析新沂市是新兴的交通枢纽城市，京沪高速、霍连高速从境内穿过，陇海铁路与哈三铁路在此交汇形成铁路枢纽，这将给我们的企业提供交通的优势。境内的工业发展迅速，有良好的工业基础，农产品丰富。

周边地区的工业状况良好。新沂周围的五个地级市，有6000万人口。

这将为我们的企业提供广阔的市场。

五、市场分析初期，我们所面对的新沂市场是一个完全开放的市场，我们的任务是将本地的现有资源进行整合，形成完整的物流体系。与周边的物流企业协作，国内的生产厂商联合，逐渐扩大规模，完善服务业务和运作及管理水平。

优势在于：新沂市尚无一家第三方物流公司，市场完全开放，政策支持，有办企业的优惠条件。

六、市场营销 营销目标：以最快的速度进入本地市场，并在周边地区取得一定的市场份额。本着用心服务的原则，与国内的厂商和客户建立良好的合作伙伴关系。

营销策略：凭借过硬的服务，较低的价位去开拓市场。公司将在创业初期采用如下策略：以服务赢得市场的经营策略，完善自身的服务水准。

根据市场的需要制定灵活的价格策略，与客户培养良好的伙伴关系，提升公司的区域影响力。广告的宣传将我们的品牌打出，用服务支撑我们的品牌。

通过电子平台，建立可靠的信息支持系统，为我们公司的决策和服务提供有力的保障。

七、公司组织与人力资源 公司成立之初采用树型结构与横向工作相结合，建立完善的部门，依靠项目经理与各个部门通力合作，完成我们的服务。各级管理人员形成一个团队，明确职责，各尽其能。

建立有效的激励机制，为员工建立良好的工作环境。 我们相信“我为人人”的服务理念，物流的服务从实质上将依然是为人服务。

人不仅是公司以外的客户群，在公司内部我们人尽其才，才能确保物尽其用，本着尊重人，团结人，服务人的理念塑造企业文化。我们将于附近的大学联合，定期培训我们业务骨干，不断提高员工素质，将人的成长视为企业成长的基础，对人的继续教育永远视为企业可持续发展的关键。

八、风险分析及对策我们已经认识到，机遇与挑战并存。我们将全面分析公司所面临的风险，制定出行之有效的对策，使公司走上可持续发展的道路，充分考虑市场准入及退出的细则，保证投资商得到应有的收益。

九、财务分析 公司将享受新沂市特殊的三年免税政策。 公司总投资1200万，前三年平均资产回报率达到68%，四年内将收回全部投资。

我们将根据市场的变化及周边地区客户的情况，及时调整财务指标，制定切合实际的预算方案。 建立财务审核及监督体系，确保资产的不流失，即投资的收益最大化。

实现财务系统电算化，完善基本财务制度，提高财务人的业务水平。物流公司创业计划书第二部分 公司

一、创业背景 我国经济飞速发展的今天，市场日趋完善，商品日渐丰富，不论是生产性企业，还是商业，只要把握好了物流这一环节就等于掌握了通向全身的命脉。电子信息时代，信息发达，各地的市场的竞争就是时间的竞争，是时间要求我们以最快的速度完成我们客户所需要的服务。

整个苏北和鲁南的经济发展为物流的发展提供一个广阔的空间，我们正是抓住了新沂地区，新兴的交通枢纽城市，良好的工农业基础为依靠，优惠的创业政策为后盾，使我们的创业有了以很好的平台。

二、公司的创立 中原物流公司致力于整合地区物流资源，公司设在新兴交通枢纽城市---新沂，是面向周边地区的地区性物流公司，主要业务：对产品运输、保管（即仓储）、代加工、包装及配送。公司采取有限责任公司的组织形式，公司的权益由投资商所有。

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\*：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\*。

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\*、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。

物流协会成立初始,还存在着不足之处。协会力争在新的一年里，围绕余姚市政府新物流发展规划的实施以及急需解决的问题，推动企业在新的政策环境下做大做强，从而带动整个余姚物流业健康、规范的发展。为此，现将《余姚市物流协会20xx年工作计划(草案)》制定如下，请大家多提宝贵意见，共同促进协会工作顺利、有效开展。

**物流集散中心工作计划19**

1、以财务系统的上线，提升了会计核算的水平，标志着财务管理水平迈向了新台阶。新系统的上线将使会计核算得到更进一步的规范，下属公司的财务信息披露工作更加符合统一的严格的财务标准。

2、20xx年按照新会计准则的要求重新调整设置帐套和会计科目，对各项业务的帐务处理进一步统一和规范，细化运费会计核算流程，明确各业务类型收入确认关键点。通过业务流程和会计核算流程的梳理和规范，明确了各业务分部的界限，同一类型业务各环节的关键控制点，财务数据与业务数据的有效衔接得到了进一步的加强，使分部报表披露的信息更加准确、及时，满足了境内外报表的编制要求，为公司决策提供了更加充分的依据。

3、专门召开了下属单位领导、主管部门负责人及本部各部门负责人参加的质量管理落实专题会，总结了xx年存在的问题、布置了xx年工作重点，加大了动员、检查和整改的力度，督促各成员单位建立并加强内部检查、内部奖惩、存在问题立即整改等长效机制，产生良好的效果。在9月份的质量管理体系外审中，经过沟通和努力，顺利通过BSI的审核。

**物流集散中心工作计划20**

物流中心领导注重摆正安全投入与生产效益的关系，将安全作为最大的权重，舍得投入，在州局（公司）安委会的大力支持下，物流中心20xx年对以下安全项目进行了投入和改造。

1、物流中心库区共XXX亩，由于厂区面积较了，安全隐患也较大。在征得公司安委会同意后，物流中心安装了24路监控系统，保证了办公区、仓库、分拣车间都能在监控范围内，并由值班人员24小时值班，确保了全年无偷盗事故发生。

2、对新增加的仓库及时安装防盗烟雾系统、消防设施及除湿控温设备。

3、对送货车辆安装车载保险柜，送货员配备防盗抢包。送货过程中的大额现金及时存入保险柜里，对防盗抢包的使用及时培训。并加强了中层督察，确保了送货员按要求操作和使用。

4、除了公司的安全检查外，物流自身也加强了安全隐患的排查力度，对出现的安全隐患及时进行整改。在检查出电源线路与信号线并行时，及时对电源线路进行整改；对出库扫码电脑无独立工作区域时，及时增加了隔断，确保了信息设备及数据安全；对查出的仓库温湿度计无年检报告后，物流中心立即组织将所有温湿度计送贵州省计量测试院进行检测，对质量不达标的温湿度计及时进行校正。

**物流集散中心工作计划21**

加强队伍建设抓好思想政治学习，教育干部职工增强改革意识、市场意识和发展意识，树立正确的人生观、价值观和世界观。重点加强业务学习，进行上岗培训，并形成岗前培训制度化，学习货运物流有关法规知识及文明服务标准，提高业务素质，以便更出色地完成本职工作。建立科学明确的激励机制，实行目标管理，把竞争和风险机制引入目标管理，和每个人的经济利益、工作岗位直接挂钩，实施“能者上、庸者下“的用人制度，激发从业人员的工作积极性，实现货运信息物流部各项工作更好更快发展。

随着社会的发展，人们生活节奏的不断提高，大家对快递服务的要求也越来越高，作为大学生的我们，在网购市场风起云涌的年代，快递服务在大学校园也迅速流行。在我们咸宁学院，快递服务业却处在两难的境地，存在一定程度的市场空缺，需要我们建立校园快递服务平台进行填补。同时在社会主流都在追求快速生活时，总有不少年轻人颠覆了传统意义上的“快递”概念，“慢递”作为一种全新的邮递概念正逐渐被越来越多的人接受。所以，我们计划打造一家以校园快递业务为主，以Romantic Mail（咸宁慢递业务）为特色的速度“弟”工作室。

**物流集散中心工作计划22**

20\_\_年，在公司经理室的正确领导和关心下，在兄弟部门的支持下，物流业务部坚持“务实、高效、精细、一流”的工作理念，认真贯彻落实经理室的工作思路和目标，团结协作，开拓创新，勤奋工作，较好地完成了年度各项工作任务。

一是建立了《关于贵重商品退货的相关规定》和《业务供应价格及折扣与转让的制度》，实现了管理的严密性;二是根据形势变化，及时调整配送商品1160个，调整商品价格977个，实现了配送商品的完整性;三是优化完善必备必销工作流程，全年完成销售任务万元，比预定指标高;四是坚持日常促销与节日营销相结合，门店营销与社区服务营销结合，有力地提高了销售业绩。五是加强合同管理，签订合同70份，有力地维护了公司利益。

以上工作成绩的取得，得益于经理室的正确领导，得益于各部门的密切配合。20\_\_年，物流业务部全体工作人员将紧紧团结在公司 周围，再接再厉，奋力拼搏，争创一流，着力五个“抓好”，实现五个“提升”，努力开创新的工作局面。

一是着力抓好营销策划，实现服务门店销售能力的提升。

二是着力抓好临时促销，实现厂商服务质量的提升。

三是着力抓好新品引进，实现销售业绩的提升。

四是着力抓好缺货管理，实现商品供应能力的提升。

五是着力抓好制度建设，实现工作效能的提升。

为完成好20\_\_年度工作任务和目标，我们决心采取以下几项措施：

一是拓宽渠道，增加客户。客户是公司兴盛的关键。我们将千方百计拓宽渠道，采取多种形式，调动各方面的积极性，全力开发客户，全力维护客，通过自己的工作进一步提升销售业绩，为公司的做大做强做出应有贡献。二是加强学习，提升素质。人才是公司发展的关键。20\_\_年我将带领物流部的同志加强业务知识的学习，积极开展各种建言献策活动，认真听取大家的意见和建议，不断调整和改进工作方法，以适应越来越激烈的市场竞争对我们提出的新要求。扎实开展传帮带活动，组织新老员工结对子，互相交流学习，利用一切机会和渠道加大人才培养，为公司培养出更多的懂销售、善创新的业务骨干。三是建章立制，规范管理。建立和规范一系列规章制度，通过对信息收集、文档统计、考勤考评、风险预测等一系列规章制度的建立和规范，使工作规范有序，做事有章可循，进一步调动大家的工作积极性。四是精细管理，提升效能。优化完善已有的工作流程，减少环节、缩短线路、压低时限，在整个日常工作与营销活动中，做到事前、事中、事后全过程沟通跟进，确保活动时时事事有人协调，有人服务，全面提升营销活动的效能。五是脚踏实地，勤奋工作。再完美的方案也需要执行，再伟大的目标也需要奋斗。我将带领物流部的员工，少说多干，狠抓落实，忠于职守，用心用力，在物流部营造干事创业的工作氛围。

百舸争流千帆竞。新的一年马上到来，机遇与挑战并存，风险与发展并存，20\_\_年方针和目标已定，物流业务部将认真贯彻此次大会精神，团结一致，奋力拼博，开拓创新，以新的姿态，挑战新目标、争创新业绩，为公司的美好明天而努力奋斗。谢谢大家!

**物流集散中心工作计划23**

目标客户：株洲市当地企事业单位和个人，在城区内发生的物品派送及需要进行同城同城业务服务的人群

项目目标：完善城市物流体系，将便捷带进每家每户，为全市居民提供舒心放心的服务，实现经济效益和社会效益的双赢。

运营目标：

1.完善管理机制，服务水平，执行标准，强化公司的整体水平和核心竞争力

2.以区域型的经营使公司在区域的相对规模变大，在区域内取得较高的竞争地位，求得生存的空间，奠定获利的基础

3.团结员工，不断提高员工职业素质，增强员工服务意识，在经营区域内树立公司良好形象

4.在经营区域，做好营销工作，用良好的形象，优质的服务与客户建立良好的关系，尽可能的扩大公司的影响力并不断积累客户资源

**物流集散中心工作计划24**

企业文化建设为企业的生产经营提供了有利的保障和支持，是企业可持续发展的精神内核和动力源泉。经过这5年多的实践，我公司企业文化建设在凝聚人心、调动积极性、激发创造力等方面起到了积极的推动作用。

新的一年，新的明天，这是公司深层次改革和加快发展的推进年，公司以树立全新的形象，争创一流质量，打造专业服务团队，培育核心竞争优势，进一步实现公司的可持续发展为总体的`发展目标。而本部门为了配合公司的发展，现制定新的一个年度的工作计划。

**物流集散中心工作计划25**

1、坚持以人为本。牢固树立“一切为了学生，为了一切学生”的教育理念，确立“服务树形象，质量求生存，特色打品牌。”的思想。

2、抓好学校稳步发展，争取把班级的留生率保持在90％以上。

3、在办名校的基础上扩大办学规模，扩大招生人数，尽自己的能力去吸引更多的学生来学亿教育学习。

4. 努力学习理论知识，在教学实践中提高自己的教学质量，让学生喜欢课堂，并在课堂中获得最大的收获。

**物流集散中心工作计划26**

1、尽量加快物资周转，努力减少库存容量占用，提高物资周转率;

2、进行进出库物资质量检验和登记，确保不合格品拒绝入库，并做好检重过数查验包装物有无破损或遗失被窃，并应登记，并登记经手人、货物来源和去向。入库物资保护说明书、合格证、保质期等书面证件真实齐全完整;

3、确保仓库物资存放符合要求，无雨淋、日晒、潮湿、锈蚀、霉变、虫害、鼠咬，无火灾隐患。腐烂变质，易燃易爆易腐蚀等危险物品应符合国家有关安全运输、存储、搬运要求，确保料场仓库运输和安全消防通道畅通无阻，安全防火防盗设施符合规定要求;

4、物资摆放做到“五五化”(件、箱、桶、只、捆等以5为模数)、“五号定位”(区号、库号、货台或架号、层号、位号);

5、建立完备的入出库数量和质量验收职责，手续齐全，凭有关部门出具的入库单、出库单、出门证办理入库出库和门卫放行。帐目登记及时、准确、完整、清晰;入出库人员、车辆和作业机具登记备案;

6、每月对库存物资进行一次盘库清点，对正常损耗、盈亏、非正常损失要登记入帐;

7、搬运机械和动辄车辆必须符合安全作业要求，电器设备线路符合规定要求。

**物流集散中心工作计划27**

xx年是xx公司成立和投入运行的年份，也是我个人事业一个新的起点。如果说工作的头两年我主要是在学习，那这一年中就要求我花相当的时间在观察、分析、思考和行动上。

一、回首往事

年初到4月是xx公司成立的准备工作，在这段时间，协助公司领导做好项目的前期调研评估和各项准备工作。4月下旬开始担任物流部经理主持部门工作。4、5月份完成了部门的流程和岗位职责建设，和财务一起完善公司单据，构建苯乙烯和成品公路运输渠道。6月份开始根据销售部需要设立外库，建立水运渠道，配合财务展开erp系统的工作开展，建立部门基本档案卷宗和相应管理办法，并在行政部配合下重整了外包工作。7，8月份在对前期工作作了总结，并针对问题集中解决了外单位入厂车辆管理、sm运输衔接、公路运输收款、财务付款等流程，针对8月份库存偏差中的人为因素进行了班组的教育，结合公司安全教育展开了部门的安全检查，对外库点派驻人员的工作进行了分派。9月份配合行政部做好了部门的工作考评表并根据考评内容确立了部门工作检查制度，着手重要岗位的培训计划，建立外库的休假制度，对部分外库点做好了抽检工作，并着手准备运输供应商考评。10月份对部门卫生工作进行了强化，计划如何进一步推进公路运输工作，着手建立部门报表的整合和细化，进行部门费用分析，在部门内部尝试进行办公软件的培训以期培养部门学习氛围。11月开展企业文化的宣讲，着手条码管理项目的计划和前期接触，通过完善部门盘库制度进一步提高了部门数据的准确率，加强了部门数据的保护工作，提出严格备份和报表无纸化，针对考评工作在前期出现的问题对考评条文进行了量化细化。12月开始条码项目的前期调研和硬件架设，部门内部使用任务登记本加强执行力强调执行效率和结果，开展部门礼仪培训，准备年终总结。回想过去，一年的种、种情况现在还历历在目，现在细想许多问题的处理解决还有很多可以改进的地方。但当时部门还是相当尽力的工作，力争达到最好效果。

二、加强思想认识，做到学以致用

对环境和自我的判断决定我们的行为。我个人认为这一年所有的工作改变首先来自于思想上的转变。怀疑、抱怨、无所谓、思想上的懒惰这些态度对工作是致命的。认识到工作首先我们家自个的事，毕竟现在三分之一的人生是工作，我衣食住行都靠它。第二个重要的认识是工作是能够做好的。听过了许多“不可能”这样的话，最终不都完成了吗？所以要敢于对工作提出高要求。第三个是这个社会在不断发展进步，需要仔细分析大胆尝试。本年度我加强了物流、生产和管理知识方面的学习，并在工作中不断应用这些知识，取得不错的效果。

三、确立部门目标，不折扣行动

我部以谋求公司利益和确保生产安全为基本方针，提出了建立安全、经济、准确、流畅、高效、专业的物流服务的部门目标。

将这一目标详细分解后，在前三个月首先着重解决了流畅和安全的问题。在总公司贸管部的配合下，在进行了严格的审查后，建立了11个外库点。为了防范运输风险，我部所签的大部分成品承运商都有相应的保证金，对于前期为保障开展业务而没有收取保证的均采取了供应商资格审核和运费滞压一段时间的形式保障风险。目前，我司运输一共出过6次交通问题，总损失在10万元，在没有货物保险的情况下，无一例外所有风险都由运输公司承担。同时对于在运输中出现问题的也予以了罚款。协助销售部做好了款到卸货、外库点收款和运输收款的工作。成品、五金和槽区在生产部安全员的指导配合下，做好了各项安全工作，并出台了严格的安全管理操作流程。

8月到10月开始解决经济、准确和高效的目标。运输服务采购应用承包和竞争并举的原则，并通过不动产抵押的方式在提高保证金总额的同时降低了现金量，从而降低了20%的公路运输费用。车辆过磅制度有效降低了出货差错率。针对前期的收款不及时和8、9月份出现的运输不及时问题，采取严格运输商考评。目前没有任何的物流收款存在欠帐或不及时的情况，对于运输不及时采取了罚款和停运措施后也有很大的好转。

11月份开始对于前期工作中的目标冲突进行分析调节，并向专业化的目标进行努力。针对前期任务完成滞期和效果不理想，部门开始推行任务登记，并通过细化部门考评加强目标控制管理。加强部门报表的细化深化，为领导决策提供更多的信息。在erp系统进入稳定运行阶段后，开始构建条码管理，使部门逐渐向现代化方向成长。

四、大胆思考，小心求证，我们能够做的更好

社会时刻在改变，特别是膨胀期的中国。在这片热土上，只有做的更好才能获得更多甚至是保持生存。

作为服务部门，压缩运作成本和提高服务质量就是我们不变得追求。可是降低运输仓储价格和提高服务质量的代价是部门内部成本的增加。我部正计划从承运商到切入运输一级市场，将面临巨大的风险，这意味着类似今年10万的罚款或者更多可能由我方承担，而且很可能面临原有承运商的举报。而更快更准更好的服务意味着运输价格、人力成本和管理成本的上升。但是切入运输一级市场可以得到20元/吨的差价——一年就是近百万，而更好的服务也许能够让客户接受现有价格上升50元甚至100元每吨——这意味着工厂整体利润水平上升一个台阶，即使这些的得来都是有代价仍然使我们怦然心动。不断思变，在同行业中做到最好，虽然意味着汗水和付出，可是也意味着提高和收获。

当然追求效益的最大化，意味着需要在市场成本和公司成本之间寻求平衡，并不是一味的跨越供应链结构。比如集装箱多式联运，经测算，如果跨越货代直接联系船公司，我们的运输成本反而上升。因为货代每月走柜是我司10倍，可以在船公司取得一个比较优惠的价格，而且他们和海关、码头都有很好的关系，能够节省大量的费用。所以我司测算下，每吨的运费会上浮10元。当然在12万吨产能下或许会有不同的情况。

先找我们部门自己的不足，思考对策，分析可行性和尝试成本，然后毫不犹豫地执行。最难的是执行，我发现虽然平时大家有很多点子，但是真正去执行总是会有很多阻力。经常听到“这是做不到的”、“其实这样做根本没有必要”、“原来的\'做法有什么不好”、“虽然他们能做，但我觉得我们作不了，因为？？”一开始我对这些话也是半信半疑，但是仔细分析，往往是两个字——借口。一流的公司的所作所为在二流公司就是不可能，所以没有什么是真正不可能的。对于现有的改变总是会令我们不自觉地产生抵触。其实我们很优秀，我们能够做的更好。其实即使尝试不成功，至少我们还可以回到原来的方式去做，只要控制住尝试的成本就行。

五、创建公平、和谐、认真、奋发的工作氛围

也许世界上不存在绝对的公平，但对公平公正的追求是部门永远不变的宗旨，也是对每个员工的尊重。

公平的环境为部门和谐提供了基础，物流部目前各班组都形成了分工明确的团队，并且保持了较好的协作关系，与财务和销售部门的衔接也没有出现任何的官僚作风。平时办公大家也都保持了比较愉快的状态，在这种氛围下，部门刚成立很多考虑不周的地方大家都能够自发的予以解决，没有出现相互推脱的现象。

部门强调崇尚完美，在绩效中特别强调工作态度，讲求凡事认真。平时我们就反复强调这一点，很多协作单位在合作过程中也讲，xx公司具有外资企业一丝不苟的作风。

部门为了进一步做好工作，为我们向国际先进水平迈进打好基础，积极组织部门培训，从目前情况看培训取得了比较良好的效果。

这些培训在提高技能的同时，也促进了大家学习的热情。而把培训的技能应用到工作中去时，工作变得不再枯燥。写到这里，发现自己越来越多的使用“我们”和“部门”这样的字眼，因为我发现当自己试图对过去一年的工作进行回顾时，每件工作都离不开大家的支持了努力。当然自身还有很多不足，比如没有进行今年系统性的学习，比如应对突发情况经验不足，比如前期部门运行成本过高等等。在20xx年，我会努力改进，争取做出更好成绩。

**物流集散中心工作计划28**

年初财务预算，是通过公司职代会集体意见表决制订的，它反映了公司新的一年总体经营目标和任务。财务科全体人员要端正态度，积极发挥主观能动性，时刻坚持以公司大局为重，不折不扣的完成公司安排的各项工作任务。

1、按财务预算科学合理安排调度资金，充分发挥资金利用效率。\*时要积极提供全面、准确的经济分析和建议，为公司领导决策当好参谋，

2、积极争取政策。积极利用行业政策，动脑筋、想办法、争取银行等相关部门优惠政策，为公司谋取最大经济利益。

3、深入研究税收政策，合理避税增效益。新的一年里，全体财务人员应加强税收政策法规的研究和学习，加强与税务部门各项工作的联系和协调，通过合理避税为公司增加效益。

4、搞好电费清收核算，合理调度资金完成年度预算。近年来电费回收程序逐步规范，高耗能企业市场回暖，电费回收成绩显着，给企业现金流量带来积极有利影响，同时也给财务流动资金管理提出了更高要求

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！