

# 2023年物流明年工作计划和目标 物流工作计划(汇总5篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 物流明年工作计划和目标篇一

工作计划网发布2019物流工作计划范例，更多2019物流工作计划范例相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

20xx年时物流公司不平凡的一年，也是物流公司与时俱进、开拓创新、激情创业，奋力超越，再铸辉煌的一年。一年来，物流公司在总公司董事长、总经理的正确领导和关怀下，在办公室主任的有力支持下，在物流公司各级领导的科学管理和以身作则的带领下，在全体人员的不懈努力和奋力拼搏下，公司始终坚持董事长、总经理制定的经营策略和业务方针，认真落实公司20xx年工作计划，全面执行总经理“敬业、团结、智慧”的工作指示，围绕着“安全发展、专线发展和优质服务”三条主线，竭尽全力，忘我工作，优质、高效、圆满的完成了全年任务。2019年物流公司在温岭物流业散、乱、小的复杂形势，运价竞争非常恶劣、自身起点相对弱小的情况下，我司共完成销售额520余万元，新增专线一条—西北专线，营业网点增加泽国、横峰、石粘等站点，吴岙物流基地建成投入使用，组建了适应公司飞速发展需要的管理层，为20xx年更高速的发展奠定了良好的基础。

如今，我司全体人员意气风发、斗志昂扬、团结奋斗、积极进取、不怕困难、迎接挑战，全面落实董事长、总经理的决策，向更高更好的目标进军。

一、现将20xx年工作总结如下：

## 1、销售总额及利润

20xx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15.97%□20xx年物流公司完成利润30.3万元(估算值，待财务正式报表)，相比2009年的37.47万元，增幅为-19.14%。

## 2、专线及网点建设

20xx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。

## 二、成绩取得的原因：

20xx年物流公司取得的成绩是显著的，这些成绩的取得取决于：

### 1、董事长、总经理的正确领导

在市场竞争如此激烈、市场变幻莫测的情况下，正是由于董事长、总经理对物流市场正确的分析和把握，才会有我们物流公司今天的变化，才会有明年我们物流公司腾飞的基础。

### 2、总公司办公室的大力支持

20xx年物流公司在经营网点上的拓展，吴岙基地的建设，各专线营运方面得到了总公司办公室全体同仁的全力支持，我们才会在各硬件上，特别是在广告宣传上取得如此明显的成绩。

### 3、各级员工自身努力工作的结果

再次是我们的业务员，在没有自己专线的情况下，拿到货物承运权的难度非常大，但即便是这样，仅仅11/12月份我们专线外的业务量就有12万多，这也是个了不起的成绩。

最后是我们的调度员，他们付出的辛苦我们常人很难想象，跟随装卸工工作到凌晨或者到厂家拉货到凌晨，没有休息日，保证业务员接到的货物准时、按量、安全送到客户手上非常不容易。

正是由于全体员工在平常工作中的点点滴滴的坚持和努力，我们物流公司才会有20xx年度的成绩。

### 三、20xx年存在的问题：

尽管20xx年物流公司在各级员工的努力下取得了很大的成绩，但不可否认的是我们在实际工作总还存在一些与总公司的要求不符的地方，其主要表现在下述几方面：

#### 1、对董事长、总经理的经营决策理解不到位

董事长、总经理希望物流高速发展的同时，不能忽视利润。而我们在平常的工作中片面的追求了货量的增加，忽略了利润也要相应增加的要求，导致20xx年的利润下滑严重，业务量是正增长，利润却是负增长，更为严重的是这种负增长达到了-19%。

#### 2、各级员工对变革的阵痛没有充分的思想准备

为实现董事长、总经理在三年内将大运物流建设成以集团物流总包为先、以服务为根、以信息化为本、以综合盈利能力高为终的涵盖公铁联运、专线运输、冷藏仓储、油运联动、车辆整合于一体，业务量超亿元的现代化物流企业，并初步建立以大运物流为旗帜的温岭物流企业联合体的指导思想，我司在20xx年内的经营、管理、制度、人事调整上的一些变化，各级员工存在着一定的认识误区，导致工作中有些混乱和脱节。

#### 3、缺少分工负责制，导致责、权、利倒挂

物流公司的发展速度越来越快，而我们相应的分工负责制度没有及时跟上，没有真正体现多劳多得的分配原则，导致各级员工在工作中多多少少的存在着某些偷懒或不负责任的现象发生，极大的影响了各级员工的工作积极性。

#### 4、资源配置不合理，效益没有充分发挥出来

我们新增的三个营业网点，吴岙物流基地的建成使用以及信息化的软、硬件的投入，特别是吴岙物流基地的使用，物流公司没有明确的定位，也没有为之展开相应的探索工作，造成物流公司20xx年的基础设施的投入很大，产出却不明显的怪异现象。

#### 四、明年的工作预想

20xx年我们的工作为20xx年物流公司的腾飞打下了很好的、坚实的基础，我们4个营业网点，吴岙物流基地的建成使用，总公司对信息化建设的投入，西北专线、昆明专线、山东专线、福建专线的营运，在坚持董事长、总经理提出的在三年内将大运物流发展成为以集团物流总包为先、以服务为根、以信息化为本、以综合盈利能力高为终的涵盖公铁联运、专线运输、冷藏仓储、油运联动、车辆整合于一体，业务量超亿元的现代化物流企业的发展设想的指导下□20xx年我们物流公司将进一步完善以下工作：

##### 1、理顺秩序，加快节奏

在20xx年分工合作的基础上，推出岗位责任制，将每个员工的责、权、利挂钩，努力提高各级员工的工作积极性，重点是各级管理人员、业务员、操作员的岗位责任制。

##### 2、资源整合、物尽其用

一是创造一切条件，要将各营业站点、吴岙基地的作用发挥

出来，为公司的发展创造更多的经济效益；二是联合其它物流公司，借用他们的网络将大运的网点遍布全国各地；三是收集社会承运车辆信息，建立自己的承运车辆网络。

### 3、扩大专线、提高业绩

在20xx年2条专线的基础上□20xx年我们要陆续建立昆明、山东两条专线，业务要逐步覆盖临近的宁波、义务、永康、上海等地；吴岙基地要逐步建设成为物流总包和分流配送中心□20xx年物流公司要在2019年530万销售额的基础上完成3000万的定额，其中福建专线要突破1000万，西北专线、山东专线、昆明专线要完成各线500万的定额，吴岙基地物流总包和分流配送要完成500万的定额。

### 4、规范财务、保证利润

逐步规范公司的财务收支制度，努力降低营运成本，加强收款，控制代付货款风险，控制各项费用，保证2019年度公司利润率在10%上下。

## 五、结语

面对当前新形势和新任务，全面做好20xx年的工作，是形势所迫、责任所在。当前由于温岭物流业群雄蜂起，业界新思路、新工具的不断涌现，企业的发展面临着前所未有的挑战。逆水行舟、不进则退，企业兴衰、员工有责。我们一定要解放思想，转变观念、振奋精神、扎实工作，一定要去掉满足现状、因循守旧、不思进取的陈旧思想意识；要深刻领会董事长、总经理的发展理念，实现管理转型的重要意义和深刻内涵；更加注重在飞速发展的非常时期，保证安全、提高服务，杜绝一切事故的极端重要性。我们一定要树立竞争意识和责任意识，在公司各级领导的正确领导下，扬长避短、快马加鞭，全面完成物流公司20xx年的各项任务，再创20xx年的新辉煌，为企业的又好又快的发展做出我们应有的贡献。

## 物流明年工作计划和目标篇二

工作计划网发布2019年物流工作计划范文，更多2019年物流工作计划范文相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

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。

### 物流明年工作计划和目标篇三

去年邮政物流工作始终按照国家局及省局的统一部署和要求，认真贯彻省局第八次邮政工作会议精神，围绕年初制定的“十、百、千、万”兴物流的发展思路，采取系列有效举措：积极融入地方经济发展在大格局，争取政策，营造和优化良好的外部发展环境；以渠道建设和提升网点分销能力为中心，重点分销配送“十个”重点及特色产品；以发动“百家”企业进中邮活动为契机，迅速启动和发展工业园区一体化及中邮快货业务；通过加快整合社会物流运输资源，不断完善和提高邮政物流网络服务功能。1-9月，全市邮政物流累计完成业务收入576.51万元，完成市局下达计划的85.86%，同比增长29.46%，完成省局计划75.67%，完成分销收入381.29万元，占计划81.13%，完成一体化及中邮快货收入186.21万元，占计划77.59%，一体化及中邮快货配送及时率和信息反馈率分别达到96%和99%以上，邮政物流市场竞争力得以提高。现将201x年发展思路汇报如下：



(一)积极融入地方经济发展格局，争取政策，赢得发展先机。

\*\*局认真落实省局的部署和要求，积极融入\*\*市“3+1”地主经济发展战略大格局之中，争取地方政策支持，捕捉市场发展先机，抓住了对邮政长远发展影响深远的两项重要工作：一是高度重视“彭泽模式”的创新完善和在全市的推广工作。经多方努力，邮政服务三农及“彭泽模式”已得到了地方党委和政府的高度重视及认可，并已列入市委市政府重要工作之中。目前，\*\*市委及市政府两办已下发了《关于构建新农村惠民物流通道的意见》的通知，该文件及后续相关配套文件的出台和实施，不仅彻底解决了邮政服务“三农”、开展商品分销配送的外部环境问题，而且争取到了地方政府的政策大力支持和强势推动，同时也大大提升了邮政在地方社会经济发展中的影响地位和作用。二是主动抓住\*\*大工业、大物流的发展良机，积极争取中邮物流江西邮政物流基地(仓储集散配送中心)项目的启动和建设。通过外出学习考察，并进行前期市场调查和初步可研分析论证，该项目市场前景广阔，该项目建设后，不仅对邮政的发展而且对江西邮政及物流业务的发展都将具有重要的战略意义。目前，市政府发展大物流产业的相关政策文件已出台，该项目已得到市委市政府的高度重视和支持，省局领导对该项目非常重视和关心。现在，我局正在与\*\*市大物流办及相关部门协商项目的选址用地问题，以争取省局尽快立项建设。

(二)全力打造“千个”分销连锁网点，夯实基础，提升渠道能力。

我局认真贯彻省局罗桂林局长在第八次邮政工作会议上提出的“使80%的农村支局所在剔除金融业务效益外实现扭亏增盈目标”和“做大分销业务规模，促使90%的县局物流收入达50万元以上，消灭30万元以下县”的指示要求，在县以下农村邮政工作中，重点抓商品分配送业务，而在抓分销配送业务中，又把网络渠道建设放在重中之重来抓。在网点渠道建设中，重点推广“彭泽模式”151平台建设，并积极争取国家“万村

千乡”市场工程建设的政策支持。现已累计建成连锁分销自办网点152个，加盟店460个，申报“万村千乡”网点87个。初步建成了邮政分销配送网络体系，邮政分销网络渠道能力得以提高。

(3)重点分销“十大”分销产品，因地制宜，做大做强优势特色。

根据本地实际，我局确定在分销中重点抓好“十个”市场潜力大和具有地方特色的分销产品：先农牌系列种子、棉种、化肥、正邦、中邦等系列农药、迪种宝液肥、汉高、贝珠等系列日用品、蒙牛友芝友(维雀)牛奶及酒类产品等，做到因地制宜，突出重点，业已实现和预计全年可实现销售收入100万元以上的有先农牌种子、蒙牛友芝友牛奶和正邦农药3个，50万元以上的产品有中邦农药、维雀牛奶等。在日用品批销试点中，继9月份都昌局首场日用品批销推介会实现销售额21余万元后，10月28日，彭泽局在在马镇日用品批销推介会实现销售额19余万元，创新了日用商品批销新的模式。1-10月，在全省分销晋级联赛中，\*\*局排名第4，其中，日用商品分销收入占全省四分之一。

## 物流明年工作计划和目标篇四

帝国电子股份有限公司所在的电子行业，是一个从生产技术水平相对较低向研发、生产高技术产品发展的行业。其具有以下特征：

1、电子行业技术进步快； 2、产品应用范围广； 3、知识、技术、资金密集； 4、产品附加值高。

### 二、客户要求

因为我们所生产的产品处于高科技行业，它是技术含量高、附加值高的产品，因此客户对产品的物流要求会比较高。产

品的存放仓库要通风性好，温室要严格控制，商品的养护要做到防锈防霉，还要保证商品的安全，防火、防水、防盗。运输方面，时效性在电子行业是一大竞争要素，因此要达到较高的完整率，减少破损的同时，准时、快速的送达客户手中。对于整个物流作业的过程人员操作规范性的要求较高，要形成一套科学的有针对性的作业流程规范，准确无误的把产品安全的送达客户手中。

## 一、预测仓库容量需求

### 第二部分 仓储战略

在第八年里，根据市场部的市场预测，生产部的生产排程计划以及采购部的采购计划，物流部做出以下的仓储战略：

#### 1、第8年产成品、半成品库存预计

从上表可以看到公司的年产量为6200单位/年，加上期初库存，即年库存总

量为7200单位。

#### 2、第8年原料库存预计

## 二、仓库基本信息

### 1、自有仓库容量与成本

## 三、仓储方案

1、根据第8年的产量预测与目前的仓储容量，假设十月份未对产出品进行销售，需向第三方仓储企业租赁公司租用成品仓；五月份开始，我们需向第三方租赁公司租用半成品仓库。

2、根据第8年的物料需求计划和目前的仓储容量），可以发

现在每月领料的情况下，原料仓的容量也足以满足原料储存的需要。

3、根据现有生产安排，我们对于原材料、半成品和成品采取不同的策略，将自营仓库与租赁、外包策略相结合，以求最低的仓储成本。

#### 4、仓储成本

4-1 采用自营仓库原材料仓储费用表

4-2 采用自营仓库与外包成品仓储费用表

4-3 采用第三方仓储企业外包方式半成品仓储费用表

## 物流明年工作计划和目标篇五

帝国电子股份有限公司所在的电子行业，是一个从生产技术水平相对较低向研发、生产高技术产品发展的行业。其具有以下特征：

- 1、电子行业技术进步快；
- 2、产品应用范围广；
- 3、知识、技术、资金密集；
- 4、产品附加值高。

因为我们所生产的产品处于高科技行业，它是技术含量高、附加值高的产品，因此客户对产品的物流要求会比较高。产品的存放仓库要通风性好，温室要严格控制，商品的养护要做到防锈防霉，还要保证商品的安全，防火、防水、防盗。运输方面，时效性在电子行业是一大竞争要素，因此要达到

较高的完整率，减少破损的同时，准时、快速的送达客户手中。对于整个物流作业的过程人员操作规范性的要求较高，要形成一套科学的有针对性的作业流程规范，准确无误的把产品安全的送达客户手中。

## 一、预测仓库容量需求

### 第二部分 仓储战略

在第八年里，根据市场部的市场预测，生产部的生产排程计划以及采购部的采购计划，物流部做出以下的仓储战略：

#### 1、第8年产成品、半成品库存预计

从上表可以看到公司的年产量为6200单位/年，加上期初库存，即年库存总量为7200单位。

#### 2、第8年原料库存预计

## 二、仓库基本信息

### 1、自有仓库容量与成本

## 三、仓储方案

1、根据第8年的产量预测与目前的仓储容量，假设十月份未对产出品进行销售，需向第三方仓储企业租赁公司租用成品仓；五月份开始，我们需向第三方租赁公司租用半成品仓库。

2、根据第8年的物料需求计划和目前的仓储容量、，可以发现在每月领料的情况下，原料仓的容量也足以满足原料储存的需要。

3、根据现有生产安排，我们对于原材料、半成品和成品采取不同的策略，将自营仓库与租赁、外包策略相结合，以求最

低的仓储成本。

#### 4、仓储成本

4-1 采用自营仓库原材料仓储费用表

4-2 采用自营仓库与外包成品仓储费用表

4-3 采用第三方仓储企业外包方式半成品仓储费用表