

2023年物流文员年度工作总结(汇总8篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

物流文员年度工作总结篇一

1、通过流程优化，对仓库的人力进行了合理的精简，将原料库、半成品库及成品库人员由各两人减少至一人，提高了部门的工作效率，节约了公司成本。

2、对部门的主要日常工作纳于了数据化的管理(如：交货及时率达成统计、部门的加班状况统计、延锋系统料箱回收状况、外租车及车辆油耗统计等)，使部门与公司能够及时了解相关的状况，便于及时纠正与完善相关的管理。

3、完善了物料出入库环节的系统管理，建立了退货品仓库，对客户退、换物料进行了分类，便于数据的统计分析。对原料、半成品建立了物料先进先出存量管制，便于物料的先进先出及可追溯性。

4、在成品发货及交付环节，对相关的作业流程进行了完善与优化(如：成品仓管员依订单备货，装车时，送货人员依供货明细核对物料装车，及时发现错装、漏装)，通过日常的部门会议宣导与相关人员的定岗管理，使成品发货错料的现象得到了有效遏制，客户的抱怨明显减少。

5、通过与延锋百利得及临港工厂订单人员的协调，将收货的道口时间适当调整，使我司的送货车辆使用效率得到了明显提高，以保证泰昌部分定单的准时交付。

6、对粉碎房外库存的上、下盖成品呆料进行了及时粉碎回用，将相关场地清理，用于半成品呆料的堆放，以缓解半成品仓库的库位紧张。

7、通过部门定期的会议宣导与日常运作中的问题教育，使本部门人员的团队意识得到了明显提高，在人员配置不足的状况下，使得各项日常工作得以正常运转。

1、仓库呆滞物料的增多，新项目的陆续导入，原料仓库、半成品仓库及成品仓库的场地严重不足，物料的定置定位管理存在很大的困难(如：泰昌、飞尔成品及原料等)，不便于仓库的盘点及物料的先进先出。

2、部分人员的责任心不足，工作现场的6s很差(如：送货员送货遗漏送货单，辅料仓库、粉料房现场差)，在管理中因人员的工资待遇、流失人员的招聘困难等原因，使得工作的执行力很差，不利于部门的良性发展。

3、延锋系统送货料箱回收的不可控性。虽然在料箱回收环节建立了双方的签字手续，但也无法追究在顾客场所丢失的责任，只能对我司物流环节起到监督的作用，不能从根本上解决问题。

4、在车辆的管理环节存在不足。没能很好的监督与执行车辆的日常保养与维修管理，存在车辆维修与保养不及时的现象，缺少对司机安全方面的教育，导致有车辆事故的发生。

针对以上本部门存在的问题及在管理中的薄弱环节，在新的一年里，将努力把本部门的各项工作扎实推进，计划开展工作如下：

1、加强部门的团队意识建设，提高部门的凝聚力，努力创造良好的工作氛围。通过会议宣导、工作的启发及淘汰机制，增强员工由被动改为主动关心部门的工作并提出自己的建议，

提高个人的组织能力和沟通能力。

2、加强部门人员的安全教育，尤其对司机的安全教育做到每会必提，定期学习与宣导安全方面的知识及相关案例，提高部门人员的安全意识，做到防患于未然。

3、制定相关的考核制度，提升部门的服务意识与服务水平。希望在公司许可的范围内，调整相关人员的工资结构，对部门的不同类岗位推行各自适宜的考核制度，达到提升员工的工作热情，约束不良现象的产生。

4、加强对成品发货及物流交付环节的管理，严格要求司机执行道口时间交货，将成品发货准确率及成品的物流交货准时率达到100%，加强对料箱回收的管控，力争料箱每月平均的总回收率在95%以上。

5、加强车辆的维修与保养方面的管理，制定车辆的保养规范，并要求驾驶员填写车辆维修与保养记录，做好车辆的清洁与防护。

6、完善仓库的各项管理，加强在6s物料的定位、先进先出、物料的可追溯性、账物准确性、呆滞物料处理及粉料现场等方面的管理。

20xx年已经结束□20xx年是不平凡的一年，在全国全球都经历着经济危机的冲击和影响下，全公司所有员工上下团结，齐心协力，圆满完成了公司的年度工作目标和任务。可以说20xx年是公司取得大发展的一年，也是公司发展的一个重要转折点□20xx年为公司将来的发展奠定了良好的坚实的基础。

物流文员年度工作总结篇二

20xx年上半年，我司在集团公司的高度重视和全力支持下，以“大力夯实贸易业务，全力推进产业多元化”两大发展主题，

紧密关注市场动态；积极扩张业务规模；精心寻求新产业突破；不断细化内部管理；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，公司主营业务呈规模发展，产业多元化探索有收获，超额完成了上半年目标任务。现将20xx上半年工作总结及下半年工作打算报告如下：

一、主要业绩指标完成情况

半年来，赣铁物流全体员工秉承“心往一处想，劲往一处使”的优良作风，克服人员少、资金紧等困难，广开营销渠道，严控内外成本，确保利润最大化，上半年，我司实现主营业务销售收入1.66亿元，同比增长174.06%，完成年度经营目标的106%。实现利润188万元，同比增长53.46%，完成年度利润目标的70.6%。上交税金58.5万元，人均利税3.66万元；分摊新办公楼房租与物业管理费共计39.06万元。

（四）上半年营业收入和经营利润完成情况详见下表：

二、主要工作开展情况

（一）大力夯实贸易经营业务

上半年，贸易业务业务得到规模发展。共完成钢材销售

2.8万吨，化工产品产品销售4749.169吨，实现收入1.64亿元，利润352.42万元。

1、积极扩张钢材供应业务规模

的；三是客户队伍实现了从铁路工程领域向其他领域客户转变；四是业务开拓实现了从完全以领导为中心向部分以员工为中心的转变。公司的经营能力，员工的业务能力都得到了空前的提高。

2、化工产品经营业务

化工贸易业务实现销售收入4410.53万元，较去年同期降低，实现利润55.76万元，较去年同期增加了11.6%。同时帐面利润拟向集团分流60万元的经营利润。

（二）其他经营业务

1、车辆租赁业务

实现毛利润14.8万元，公司现有用于租赁业务的车辆仅四辆，两辆由征迁办承租，两辆由赣铁投租赁。上述四车均为09年购买的。之后集团公司内部再无车辆租赁要求。

2、咨询服务业务

服务实现毛利润70万元，有效降低了企业税赋率。

（三）多元化产业发展探索

1、成品油经营业务（加油站业务）20xx年，物流公司提出了发展成品油经营业务的思路，一年来，围绕成品油经营业务最主要的环节，加油站土地的取得做了大量的工作。目前，高安市初步落实了两地块，土地价格暂定为45元/亩。其他县市的工作推进阻力大。

高安土地的初步落实一是由于我们集团在高安进行了大量的投资，有力的支持了高安的发展，与陶瓷交流中心项目打包在一起商谈的，这一方式可以限制一部分人来参与竞拍。二是我们采用了自己去解决加油站布点土地规划，再拿地的方式，因此土地布点规划必须我们跑下来的，且不占用当地的加油站布点指标，地方政府才同意以普通商业用地的价格成交。

项目推进阻力主要原因：近年来，由于中石油、中石化为了扩大各自的市场份额，在各县市大力扩张加油站的布点工作，造成加油站供地紧张，价格飙升，从而引来了更多市场力量追逐，又进一步加深了加油站土地价格的攀高，现在各地级市加油站用地的价格高于当地商住用地价格，因此，价高且竞争激烈是当前加油站土地供应市场的现状。

2、物流园区项目

20xx年按照领导的部署，物流公司与赣铁投公司共同运

作新余、高安两地的物流用地项目，目前项目用地正在报批之中。高安1200亩土地项目中，其中200亩位于八井镇，为工业仓储用地，高安政府有用地指标，所以不需要报国土资源厅审批，也不需要省方解决用地指标，近期就可以开展该地块的报批和购买。经初步双方协商，该地块价格按5.5万元/亩执行。按我司的初步规划该地块拟依托八井的建陶基地专用线建设集“汽运、货场、仓库、配送”等功能的物流基地。

3. 收购银行不良信贷债权项目

按国家政策，四大国有银行在经营中形成的不良贷款都是打包给四大金融资产管理公司处置，如长城、华融，信达等。这些公司会把上述债权进行对外拍卖。因为浙江铁投介绍他们在这块做得较好，所以我们想学习和尝试一下，目前已和长城、华融公司接触了，其他工作有待深论证。

（四）对外投资情况（江西省南方能源发展有限公司） 我公司唯一的对外投资就是投资南方能源公司，现金投资135万元，占45%的股份，是大股东之一。由于物流公司对加油站土地的运作尚在进行之中，因此公司尚未开业经营，经股东商议，公司决定先开展化工产品经营业务，化工产品经营许可证正在办理之中，近期获得批准。今年上半年尚未取得营业收入，开办支出为3.5万元，利润— 2万元。

四、融资情况

物流文员年度工作总结篇三

回顾近一年的工作，对照德能勤绩四项标准，能尽心尽力做好各项工作，较好地履行了自己的职责。现将主要情况小结如下：

我所在的部门是物流部，首先在20xx年这个及其不平凡的一年里，我们物流部全体员工在公司领导的领导下能够顺利的圆满的完成我们公司制定的业务任务，我作为物流部的一员感到非常的开心以及自豪，我们部门的工作职责是需要比较好的专业业务能力，同时更需要很强的与客户交际沟通能力。在专业方面，由于之前我所从事的工作都是和物流有关的工作，也进行了系统性的学习，个人在这方面亦是很感兴趣，遇到棘手问题，通过查阅资料、询问同事能够独立解决，所以这方面很有自信的；在过去的一年里自身还是存在一些问题以及工作上的不足，在工作上还不够沉稳，不够老练，在对待新老客户的各种要求有的时候不够及时的做到位，自己感觉还是有点欠缺，这个方面我想在以后的工作里更应该进行多多锻炼，多多改进。

不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，积极的配合好各部门的工作链接，在适应新的工作岗位之余，希望学习些其他部门的业务知识，提高自己的业务能力，树立办公室的良好形象。

1. 希望公司能为我缴纳上海社会保险。09年7月、12月都有相关文件证明我可以缴纳上海社保，希望公司能予我这样的福利。

2. 请公司结合实际考量我们物流部门的工作性质，每一位职员都是希望自己所付出的努力与回报的结果能够相等，这样

也会提高每一位职员的工作积极性，更好的为公司工作，这样也有助于公司的发展。

3. 希望20xx年公司结合实际情况重新制定我们物流部的考核制度。

物流文员年度工作总结篇四

20xx年是我加入远成物流团队的第一年，因为我在这个新团队中充实地工作了三个月的时间，感觉就像与大家一齐奋斗了一整年。

9月份，那是一段比较简单的入门培训时期，每一天都有很多新知识要学习，同时当天刚学完的资料，第二天就要立刻实际操作。常常是学了这个却又忘了那个，操作速度也相当的缓慢，自我越是追求速度，犯下的错误越是多。为了提高自我的工作效率，我也想了一些有效的办法，比如：上班之前先复习一下以前的学习笔记，温故而知新；问同事借关于物流方面的书籍，想看看有什么资料能够运用到了我平时工作中；休息的时候还会时不时地回顾一下全天的工作和自我学习的新知识。

10月份，对我最大的挑战就是客服电话，个性是第一次接待客户的来电。还记得每次我接电话时，总是有些如坐针毡，在脑袋里反复默念着培训时的对话资料，并且自我预想着可能出现的问题，以及对策。于是就导致了电话过程中往往流于形式，而忘了客服电话的本质与目的，因此电话也就失去了效果。之后，我开始留意有经验的同事们接待电话的资料，同时他们对我也进行了帮忙和指导，把我从对客服电话的恐惧和错误中解救了出来。俗话说“只要功夫深铁杵磨成针”，随着客服电话越打越多，我也变得越来越熟练起来，但在“说话的艺术”这方面我还是有很长的一天道路要走的。

11月份，我正式转为了客户部一名正式员工，已经有点厌倦

了接听电话，这时领导已经看出我的情绪，把我单独留了下来，说来也好笑，有点像考试不及格被老师留下来训斥的感觉，领导一针见血的说出了我此刻的问题：安于现状。其实接待客户的电话，并不是接听这么简单，透过领导点拨启发，回去立马把每一天客户的来电汇总成表格，客户的真正需求在哪，顿时一目了然。此刻看来真的很庆幸有如此敏锐的领导，这部分的工作慢慢有了一个十分固定的模式。

12月份，我学到了很多，个性是如何培养自我的执行力这一点。众所周知，年底是工作汇报的大年，在部门会议中，大家各自总结了年度尚未收尾的工作，在我梳理了自我的工作资料之后，突然发现自我有很多工作都处在缓慢的进程中。有时候只有当自我急着赶末班车的时候才会反思一些自我的态度和方式，并且产生一股由衷的悔意，但渺小的人类只拥有改变当下的权限，所以让自我不再重蹈覆辙，才能变得强大成熟起来。

我很感谢远成物流这个大群众，对于我的栽培，个性是在人文上，真心觉得远成物流是个好企业，每月都都月庆活动，还时不时的组织员工出外郊游等活动，不仅仅联络了员工间的情感，也为工作上增加了团结力做了很好的铺垫；听说过年每位员工都有大礼包，还能够报销过年回家的车费呢，嘻嘻！

远成物流！我的第二家！

物流文员年度工作总结篇五

上海卷板部热卷自营□83700t□沙钢11850t唐钢14600t唐山不锈钢16450t市场采购40800t□

上海卷板部热卷代理□115520t(现货15560t期货交货2690t未交货97270t)

上海卷板部螺纹钢代理□10124t(现货代理)

杭联卷材部上海区域冷轧镀锌代理□18300t(现货2330t期货交货850t未交货15125t)

- 1、制定“内贸物流二部操作规范”
- 2、制定“物流委托单”
- 3、制定“内贸物流部文件存档规范”
- 4、制定“内贸物流二部人员岗位与职责”

1、制定“南方物流公司协议库/码头一览表”，通过对仓库分级来配对不同业务模式，以达到风险防范之目的。

- 2、进一步开发江浙沪三地的仓储市场
- 3、进一步开发江浙沪三地的码头分布情况
- 4、进一步开发江浙沪三地的船货代公司

对钢贸企业和钢材仓储市场的影响，深入挖掘仓储公司的运营模式，分析代理业务的潜在风险点，探索我司代理业务如何能够“拉着缰绳快跑”。

上海卷板部热卷自营部分常规工作简述

1、唐钢：集港+海运----指定运输。

集港：火车或汽车集京唐港。

火车：运费约50元/吨+短驳3元/吨+港杂28元/吨=81元/吨。

汽车：运费约62元/吨+港杂23元/吨=85元/吨。

海运：唐山海港骏驰物流有限公司流向：江阴黄田港（出

库16元/吨)

江阴黄田港无锡明业志弘仓库 (卸船12元/吨+小船短驳14元/吨)

上海港---宝山仓库 (上海罗泾码头卸船14元/吨+短驳9元/吨、上海十区码头卸船12元/吨+短驳12元/吨)

上海港---杭州 (上海罗泾码头船驳船16元/吨+短驳16元/吨、上海十区码头船驳船14元/吨+短驳16元/吨) 宁波港 (出库约12-13元/吨)

2、唐山不锈钢：集港-唐山古冶钢城车队-指定运输。集京唐港或曹妃甸。运费44元/吨。

海运：唐山海港骏驰物流有限公司/天津海盛船务/天津福隆。
流向：江阴黄田港 (出库16元/吨)

江阴黄田港无锡明业志弘仓库 (卸船12元/吨+小船短驳14元/吨)

上海港---宝山仓库 (上海罗泾码头卸船14元/吨+短驳9元/吨、上海十区码头卸船12元/吨+短驳12元/吨、上海淞沪码头卸船9元/吨+短驳9元/吨)

上海港---杭州 (上海闵行区码头船驳船8-10元/吨+短驳15元/吨)

3、沙钢：运输方式为沙钢代运。

沙钢代运价格表 (含沙钢出库费15元) 流向江苏高兴达库，无锡明业江阴华之杰，上海嘉定上海宝山，杭州绍兴，湖州东门，湖州西门，宁波，运输价格，20船运、40船运、30船运、55船运、57船运、91船运、100船运、95船运、95船

运、113船运、价格33无、3042无、4142无发现的问题，尚未解决。

1、根据目前仓储现状，我司现货代理业务路如何走？

2、目前，业务部和物流部以“物流委托单”的模式进行交接。在未收到物流委托单前，物流部是没有信息的。若出现交接漏洞，则与公司“所有实物由物流部管控”这一管理原则相悖。是否可以出台制度来规避此情况发生？3、目前仓库按区域整合。物流环节尚未整合。后期是否能够加以改善，如规定具体物流由区域负责人安排，优点：整合物流资源，利用区域物流专业性以加强物流安全，降低物流费用，提高物流速度。

1、继续贯彻基础工作的精细化管理。严格按照章程、规范操作。用严谨的态度对待日常工作的每道环节，学习财务有帐、有凭、有据的工作方法。确保基础工作无差错管理。

2、紧跟市场步伐、紧跟公司发展，站在物流第一线，实践中不断加强物流专业性。全方位规避物流仓储风险，分析物流最优路径，整合物流资源，提高物流效率，降低物流费用。

3、做好业务部的服务工作：

1. 每周做资源汇总表（分在库、在港在途、未生产）

2. 每周汇报港口情况、海运价格变动、社会库存信息等。

3. 主动获取业务信息，加强与业务部沟通。

4. 通过船货代、码头、仓库、车队等资源，挖掘业务潜在合作对象。

5. 汇总各航线及最优路径价格供业务参考。

6. 盈利角度与业务部统一战线，同时，从物流仓储角度进行具体业务的风险评估，有理有据。配合业务安全开展。

4、进一步完善物流监管制度，做好现场货物的周期性盘点工作。

5、建立物流人员分级管理和分级考核制度，健全物流仓储环节的风险管理体系，有奖有罚，增强物流一线人员的责任心及风险管理意识。

6、研究并探索物流工作的效益增值。未来几年，凭据公司自由资源及物流专业性，建立“热联”物流品牌，探索运输代理或自建仓库、车队、船舶的可行性分析。

物流文员年度工作总结篇六

又过了一年的`物流管理，不禁心中感慨。回顾物流一整年的工作过程，既有苦汗，也有进步的喜悦。过去的一年，在公司各部门的配合和支持下，在部门员工的共同努力下，圆满完成了全年任务。现将我部一年来的工作汇报如下。

1、与x的18年相比，我们公司的销售在整体环境萧条的情况下下降了。在配送部分，我们配送司机的工资主要是根据交付的货物来计算佣金。事实上，我们可以发现，我们的司机不想每天呆在家里，愿意交付更多的货物，做更多的工作来增加收入。

2、在20x中，我要求收税员统计司机每天的发货单，以便合理安排货物的发货单，避免了以往司机抢单、发货金额大的情况，维护了司机之间的共同利益和部门员工之间的团结关系。

3、门店有时候会抢着发货，货量比较少，路也比较偏僻。我们的交货原则是分线交货。有时候一个地方货物很多，司机

报了另一个货，走了几分钟就被叫回来了，所以我们司机来回几次都有脾气，既浪费人力又浪费物力。还有一种情况就是货太少，偏急，我们部门要考虑油耗和费用的问题。所以物流部门需要门店的配合，尽量做好对客户的解释工作。

4、装运司机应根据交货单检查货物，并必须要求司机本人当面对货物进行第二次检查。

5、加强与各部门的联系和沟通，充分发挥公司现有车辆人员的优势，尽量让客户带走一些急小货。

1□20xx初，公司给后勤管理部门提供了8人，实际在岗人员数量还没有达到要求。

2、由于人员流动性大，一直是困扰部门工作的一大难题。作为一个工作要求我们部门的员工，虽然技术不高。但是工作强度高，对体力要求比较高，也要勤快好学，做事的责任心也高。你必须了解你的下属，包括他的性格、个性、爱好、工作作风、工作能力等诸多方面。不同性格、不同年龄、不同能力的人，应该给予不同的管理方法，才能物尽其用。同时，我们应该关心员工的生活。除了批评之外，我们应该给予他们更多的鼓励和信任，让他体会到领导的关心和器重，让他知道我们不仅仅是上下级关系和同事关系，更是相互支持和关心的朋友关系。当然，作为管理者，也要在员工面前树立自己的威信。这种威望不是靠恶毒的批评建立起来的，也不是靠盲目做一个好老人建立起来的。你需要的是团队的力量，说你好的人的支持，说你不好的人的支持。

1、定期培训讲解配送司机的车辆生命安全注意事项意识，定期对车辆内外进行清洁。

2、严格控制部门车辆费用，合理有效安排配送路线。

3、严格要求调度员填写发车记录，如发车时间、行程、地点、

原因、驾驶员签字等，做到有发车必有发车记录，并保留年度发车记录表。

4、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。

1□20xx年不知不觉在指尖慢慢逝去□20xx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。

物流文员年度工作总结篇七

随着公司的日益壮大，让下属负责和质量领先意识就成了改革的新思路，当前我们面临各种不同的工作压力和管理技术问题，主要有以下几个方面：

（一）如何提高员工的工作效率：告诉员工明确的目标和要求，提供必须的资源，解决员工不能克服的困难，给予完成任务的员工奖励，物流部门员工工作总结。

（二）员工的责任心如何加强和提升，各班组激励职权在现场管理者班长的手里，加强质量意识和质量考核的经济岗位责任制，提高统计工作效率，建立一个公认的激励标准（员工考核：效率40、品质40、配合度20、出勤状况），加强技能考核和计件工资的标准化和科学性，来改变员工不良的惯性和习惯。

（三）如何培养多面手：一线员工在完成自己分内工作之后，可以不经同意使用15%的工作时间干个人感兴趣的事（别的岗位技能学习），以使员工从狭窄的专业分工中走出来，适应多方面工作的需要，在更大的范围内发挥作用，可以加强员

工之间的互助协作，克服工种之间的忙闲不均和由此而产生的劳动力窝工浪费现象，保证全面地完成任务，其常见的形式有在综合性的生产组，某一工种的员工兼做组内其他工种的工作，箱体成型焊接员工不仅会箱体焊接，而且要会识图和底座焊接，箱体的打磨以及箱体的组装等。某种设备的操作工兼做其他不同设备的工作，如数控人员不仅要会激光切割机，而且要会数控冲床，数控折弯等设备作业。设备操作工兼做工作量化的分析工作。基本生产员工兼做辅助工人的工作。辅助员工兼做多种辅助工作等。多面手培养操作方法：
1、根据培训计划，然后按计划先后逐一进行作业基准及作业指导书内容的培训、指导。
2、完成初期培训指导后，进行参观作业员操作，加深其对作业基准及作业顺序培训内容的理解，随后利用中休或加班（工作结束后）时间，由班长指导进行实际作业操作。
3、在有班长或其他多面手顶位时，可以安排学员与作业员工一起进行实际操作，以提高作业准确性及顺序标准化，同时掌握正确的作业方法，工作总结《物流部门员工工作总结》。
4、当学员掌握了正确的作业方法，并能达到其作业基准，又具备正常作业的速度，可以安排进行单独作业，使其逐步熟练达到一定程度的作业稳定性并能持续一段时间，期间班长要进行确认。
5、考核学员培训效果。检查作业方法是否与作业指导书的顺序方法一致，有没有不正确的作业动作，如果有要及时纠正；进行成品确认检查。

（四）成本意识的培养：从小处看意识，如车子跑一趟可以办一件事也可以把几样事情妥善安排，车子出门，可以同时办很多事情。使用过的复印纸，非重要的文件可以反面再用。休息时间把灯关掉。空调机没有超过一定的温度不予使用。掉在地上的物料随时捡起。在一小时可以完成的工作，在一定的时间内完成，不可拖延时间。从大处看管理：人员有过剩吗？现有人员做的事情，是否可缩减。协调工作是否一次就ok[]不必经常协调或层层请示，浪费时间、消耗精力。生产频频更换品种，同样浪费时间。物料仓库积压过多，往往是资金周转困难最主要的原因。生产现场物料或半成品积压，同样是积压资金，并且占用生产流动空间。品质不良率高或

返修品多，是造成品质成本高的主要原因，品质成本内的失败成本过高，往往是企业亏损的主要原因。不当的购置等管理层面的必须时时注意，并谋求改善的方法。消耗余料的回收，是一线操作人员的直接素养的见证，一个完整的产品其使用部件有毛刺或余料未清理，直接导致下道工序或客户施工进度以及公司的声誉。

（五）基层管理人员班组长和一线操作员工的工资如何构成：

班组长浮动工资的核定内容：绩效工资--任务绩效指个人及部门任务完成情况：本职工作质量-常规工作合格率、客户满意率、责任行为到位率。本职工作数量-单位时间内完成的工作总量（有效负荷、超额或提前）；本职工作事故-一般性责任事故出现的频率。管理绩效（管理人员角色行为到位程度）：纪律性-服从领导指挥、遵规守纪、有效管理控制；组织意识-横向沟通、妥协、合作。团队建设-下属团队和谐、进取。忠诚性-维护（不非法侵占）公司利益，积极预防和解决问题。工作创新-为稳定提高部门或组织的未来绩效所做的工作贡献。

班组长浮动工资的评定依据：任务占工资标准的60%，其中班组产量（出货数量）定额40%，质量为20%；节能降耗占工资标准的10%，其中节能5%，创收降耗为5%；管理占工资标准的30%，其中出勤为8%，制度执行情况为10%，卫生与安全为5%，纪律为4%，综合考评3%。

一线员工底薪工资的核定内容：技能50%；工作的重要性15%；资历年限15%；工作环境10%；学历10%。

仓库物流工作总结

物流仓管工作总结

物流转正工作总结范文

物流个人的工作总结

物流员工个人年终工作总结

关于物流类实习报告集锦六篇

有关物流类实习报告集锦八篇

物流文员年度工作总结篇八

20xx年以来，物流办在局党组的正确领导下，在局有关部门的大力支持下，按照工作目标，深化改革，攻坚克难，奋力开拓，积极作为，做了大量的工作，各项工作取得了新的成绩，认真学习和贯彻党的路线方针、政策，全面贯彻落实全省交通工作会议精神，努力使各项工作走在全省交通行业前列为目标，加快发展现代综合运输体系建设、促进现代物流业发展，为我县经济又好又快发展做出了积极贡献。

伍，争创一流的行业形象，使东明交通物流工作再上新台阶。

二、规范服务行为，端正服务态度，完善服务设施。每个月定期对我站全体人员进行教育培训，认真学习职业道德，规范文明用语，使全体检测人员提高了自己的思想道德、思维观念，对待车主能够做到礼貌待人、热情服务。

三、加强廉洁建设有新推进，以开展创先争优活动为契机，巩固和发展活动成果，扎实推进党员职工廉洁建设。

四、善始善终抓好学习实践活动。进一步巩固和发展学习实践活动的理论、制度、实践成果，形成巩固扩大学习实践活动成果的长效机制。加强组织，丰富载体内容，扎实开展“对党忠诚教育”，深入开展学习型党组织建设活动。开展业务大练兵活动。

五、积极做好计划生育工作。