

最新邮政快递包裹业务总结 物流工作总结 (模板9篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

邮政快递包裹业务总结篇一

一. 研究动机：经过一学期《物流基础》的学习，对物流的定义、基本功能、各个作业流程有了一定的理论基础，通过实习将这些理论与实际的操作相结合，在实践中提高运用知识的能力。

二. 研究目的：了解第三方物流服务的特点、主要设备和作业流程，对其进行分析，并结合所学的理论提出改进意见。

三. 研究方法：访问法、资料收集法。

资料收集的方法：网上收集。

四. 公司概况

1. 基本情况：上海商业物流中心位于曹杨路1500号，交于铜川路，比邻武宁路，交通便捷，与上海西站及其铁路沿线仅一步之遥；地处内环线与外环线之间，距离内环线1.5公里，外环线3.5公里，并且距离沪宁和沪嘉高速公路出口处分别仅为1.5公里和4公里。物流中心占地面积为26万平方米，各类仓库10万平方米，拥有4条铁路专用线和40辆箱式货车。

2. 公司简介：上海商业物流中心系上海商业储运有限公司的子公司，隶属上海一百集团有限公司。中心始建于1952年，是全国商业系统大型的社会化第三方物流企业□xx年初被国家经贸委确定为全国发展商品配送重点单位。

3. 主要设施：

铲车，中心拥有1.5吨至3吨的汽、柴油叉车和干充式电瓶叉车以及前移式高位货架库专用干充式电瓶叉车多辆。

手推平板车，拥有多辆手推平板车，手推液压车和登高车6辆，以及国际标准1m*1.2m地台板。

运输车辆，中心拥有多辆10吨全封闭厢型货车，8吨全封闭厢型货车，5吨全封闭厢型货车，及2吨以下的厢型货车。同时拥有2个联盟型车队，可调动车辆近百辆。

铁路专用线，拥有4条共计长度为1654米铁路专用线，是目前上海商业系统内唯一拥有铁路专用线的专业物流企业，具有100万吨的铁路运输发运能力，以方便客户的产品运输方式有多种选择余地。

集装箱场地，拥有1万平方米集装箱场地，龙门吊负载能力为10吨至20吨，适合金属类商品以及集装箱储存业务。

4. 仓库类型：

高平台彩钢板结构仓库。拥有高平台彩钢板结构仓库计24621平方米，可利用空间高度为7-8米，1700平方米的仓库已安装了高位货架，该类型仓库的优点是建筑结构合理，面积利用率高，防汛、防潮、隔热性能良好，全部有雨棚和外平台，库外周转场地大，便于商品装卸及进出仓。

高平台铝合金结构仓库。拥有高平台铝合金结构仓库计16800

平方米，可利用空间高度为6.5米，该类型的仓库的优点是防汛、防潮性能良好，库外周转场地大，特别适合于进出仓频繁的大宗商品的储存。

楼层恒温库。拥有楼层恒温库10100平方米，可利用空间高度为5米，该类型仓库的建筑条件为满足某些产品在温度控制上的不同要求提供了先决条件。

铝合金结构平房库。拥有铝合金板平房库5700平方米，可利用空间高度为6米，该类型仓库的优点是库外周转场地大，特别适合于进出仓频繁的大宗商品的储存。

易燃品仓库。拥有可储存易燃品仓库1000平方米，该类型仓库能提供属于易燃危险品类的特殊商品储存。

其它库房40000平方米，该类型仓库多数属于砖木结构，单幢仓库面积小于上述仓库类型，具有冬暖夏凉的自然调节功能。

5. 仓储系统服务：

市内/国内配送，单品/综合配送，常温/冷藏配送。备有各式车型，承运商品包括：百货用品、冷藏保温、特殊商品。

贵重物品配送。提供门到门的服务，确保商品的安全抵达用户手中。

隔日零担配送。对于零担配送，公司承诺货物隔日上车、发车。

上架陈列。对于市内各大商场、各类超市、连锁网点的配送服务，公司还提供协助客户商品上架陈列的服务。

6. 仓储系统服务：

常温/恒温仓库储存，高层/堆垛货架储存。

存货即时控制。有效的货卡登记制度,可随时了解库存商品的数量。确保商品质量,随时检查,出现质量问题及时上报、调整。定时观察库房条件,确保库房内温湿度不超标。

加工整理。提供完善的分拣、换包装等加工服务,物流中心内还设有专门的包装加工单位,可随时满足客户的各种要求。

订单处理。对订单处理要求做到及时、准确、高效,并承诺:单据收到15分钟内,操作人员到达现场,可开始收发货。

退货处理。全力协助货主公司进行退货收货作业,并且填写收货单和进仓单,并及时反馈货主公司,以便货主公司尽快对退货做出处理决定。退货收货时,对于原封箱之产品如无货主公司特别指令,即可作为商品入库处理。非原封箱退货按货主公司指令要求,做到清点、分类、整理后方可入库。

7. 信息系统服务:

物流信息系统设计。分析客户物流流程,提供物流系统设计,系统咨询。

仓储管理系统设计。依据客户对仓储条件的要求和储存商品特点,进行仓储管理系统的个性化设计。

运输配送管理系统设计。针对大企业配送系统,专门设计了一套配送订单管理系统,实现单证处理的通用化,以适应各种客户对配送的要求。

邮政快递包裹业务总结篇二

20xx年xx公司紧紧抓住市场机遇,以企业的可持续进展方向和力气为目标,努力进呈现代物流,主动拓展综合货代业务,加速实施人才培育工程,在精益管理、精准考核的管理基础上,通过强化市场开拓,增加风险意识,严格把握成本,挖

掘盈利潜力，在确保安全生产的同时，取得了较好的经营业绩，实现了企业核心竞争力和经营效益的显著提升，达到了以平安保进展，以和谐促稳定的总体进展目标。我公司依据年初制定的精益管理，持续改进，努力推动前进企业机制创新，培育企业核心竞争力的总体目标，通过全年的努力，在以下几个方面取得了确定的成果。

1. 依据公司领导对管理职能的高要求和高标准[]20xx年初结合公司的实际状况，面对部门下达了的《经营管理目标责任书》，内容涵盖各部门主要工作内容。业务部门主要考核经营指标、运营指标、工作质量与效率、管理指标四大类。强调业务部门做大规模、多创效益的同时，必需确保服务质量、操作平安和法律风险防范，管理部门着重考核成本、工作质量与效率、管理等四大类指标，突出强调管理部门“管理与服务”职能的履行状况，要求管理部门既要着眼区域利润目标的实现、自身成本的把握，更要对业务部门、下属单位供应服务和保障，支持业务部门和下属单位多创效益[] 2.20xx年本着实事求是的原则，以建立公正竞争机制为目的，全面推行了绩效评估工作，此举有效地激励并促进了员工在工作中不断改善方法，提高工作品质和工作效率，培育工作方案性和责任心，从而在人力资源的角度推动前进了企业的进展，进一步提高了领导班子的整体合力，有效提高了各公司的生产经营管理水平。

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年依据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把握点，财务数据与业务数据的

有效连接得到了进一步的加强，使分部报表披露的信息更加精确、准时，满足了境内外报表的编制要求，为公司决策供应了更加充分的依据。

3. 特地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预的质量管理落实专题会，总结了06年存在的问题、布置了07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、存在问题立刻整改等长效机制，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，顺当通过bsi的审核。

20xx年认真贯彻落实“平安第一、预防为主、综合治理”的方针，全面启动并推动前进平安生产状况的评估和整改工作，不断深化企业平安基础管理，进一步建立、健全行之有效的平安生产规章制度和平安操作规程。通过落实平安管理责任的分解和考核工作，全面提升并规范了员工的平安意识和平安行为，07年平安生产形势总体稳定，没有发生特重大的平安生产事故。

企业文化建设为企业的生产经营供应了有利的保障和支持，是企业可持续进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分散人心、调动主动性、激发缔造力等方面起到了主动的推动作用。

邮政快递包裹业务总结篇三

从事物流工作已经有一年的时间了，通过这一年的不断学习，以及同事、领导的帮助，我已完全融入到了物流这个大家庭中，个人的工作技能也有了明显的提高，虽然工作中还存在这样那样的不足之处，但应该说自毕业到现在付出了不少，也收获了很多，我自己感到成长了，也逐渐成熟了。这一段时间的工作虽然可以看到些成绩，但是还远远不够，远远没有达到自己所希望的程度，综合分析。现在就20xx年以来的工作情况总结如下：

我是一名学市场营销的应届大学毕业生，当初公司为了运作涉及业务扩展物流中心，招聘我们，作为市场部人才储备。但是，由于中心资质没得以正常运转，物流业务未开展，所学的专业无法应用，加之刚毕业没有相关工作经验，没有需要的社会关系网络，没有综合的物流运作经验，一切都从零开始，所有工作都是边学边干，所以业务进展效果不是很理想。

解决方法是不断加强学习和自身修养，不断培养自己在各个方面的知识和技能，尽快成为早日为公司创造效益的业务能手。通过这段时间对衡水市场的接触和走访，我已练就了一定的客户沟通技巧，对于日常的业务联络及市场拜访工作，完全可以独立完成。

前期由于同事们的意见和思想不统一，业务还不能正常进行，我认为先得加强员工的思想教育，使员工思想一致，有一个共同的目标。在以后这段时间以来，我想开展专业第三方物流业务，我打算花将近两个月的时间调研和市场走访，调查结果形成后，在介绍给大家讨论，如我的讨论通过大家的认可。那使我这段时间来做好的收获和最终的乞求。在此之前，干自己所能干，专心本公司擅长业务。

我们现在能进行的业务只有货物运输和市内接送服务，而且，我们的省际运费由于班线车是中转车辆所以导致时间上和运费上不太适应市场行情，从而多数有需求的客户就这么失掉了。加之我们的功能和服务内同单一而独立，没有用一个整体的服务链的形式开展业务，仓储、市域配送、省际配送分各公司和部门在职能上没有对接成线，资源不整合，操作散乱。分散了我公司物流操作的优势资源，无法实现综合物流服务的资源集约化。反而出现一种现象：同属快运，但各自却相对独立。需要整体物流服务的我们做不到。比如，运输服务，我们快运的车辆要比其他家车辆高出两三倍的价格，即缺乏公司间的内部价格调控，无法实现服务资源有效整合，无形之中加大了综合物流工作协调的难度，同时痛失很多商

机。解决的办法是，总公司尽快实现各个分公司的资源整合，形成独具快运特色的服务链；在供需错位的问题上，努力进一步提高整体操作水平，培养高端技能，利用自己高端的设施高端客户。

岁月如烟□20xx年已经离去，回顾过去一年的工作，物流部在公司的得力领导及各部门的配合下，部门的各项工作都在有条不紊的开展，并完成了上年度的工作计划，但在部门日常的各项管理中，仍存在很多的问题，需要不断的改进与完善。现将本部门岗位职责□20xx年部门主要工作完成情况、存在的问题及20xx年的工作计划报告如下：

1、负责物流部日常工作的全面管理，制定本部门各岗位的工作职责与相关的管理规定。

2、做好物流交付、仓储及粉碎各环节的管理，确保组织并调动整个团队充分执行工作任务。

3、控制物流交付和仓储管理成本，优化人力，节约公司资源

4、做好各岗位的人员管理与工作安排，积极协助处理各项异常。

5、认真做好部门的日常管理与绩效资料的收集统计工作。

6、接受并完成上级安排的其它工作任务。

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□物料的定置定位、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。

邮政快递包裹业务总结篇四

20xx年上半年，本人在公司各级领导的正确领导下，在同事们的团结合作和关怀帮忙下，较好地完成了上半年的各项工作任务，在业务素养和思想政治主面都有了更进一步的提高。现将20xx年上半的各项工作总结如下，敬请各位领导提出珍贵的看法。

半年来，本人仔细遵守劳动纪律，按时出勤，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成，仔细学习法律学问；爱岗敬业，具有剧烈的责任感和事业心。主动主动学习专业学问，工作看法端正，仔细负责地对待每一项工作。

我的工作岗位是销售内勤和仓管。主要负责统计公司线缆的发运数、上货数。另外就是将每天发货的数量报给客户，核对客户收货情况与数量，整理现款现货的客户开出收据，统计每天入库和出库的数量。我本着“把工作做的更好”的目标，工作上发扬开拓创新精神，扎扎实实干好本职工作，圆满地完成了半年的各项任务：

1、统计情况：能按时做到电话跟踪客户收货情况与数量核对，做到发运数与收货数统计精确。

2、收货情况：原材料厂家报的收货数量，跟我接收的数量要核对精确。如有多或是少的情况，要按时汇报给选购部。

3、仓管报表：做好每天出库、入库的台账数据，就能做到周报表和月报表的数量根本精确。

总结半年的来的工作，虽然取得了肯定的成果，自身也有了很大的进步，但是还存在着以下缺乏。

一是有时工作的'质量和标准与领导的要求还有肯定差距。一方面，由于个人力量素养不够高，成品仓库和原材料仓库收发数有时统计存在肯定的过失；另一方面，就是有的时分工作量多，时间比拟紧，工作效率不高。

二是有时工作敏感性还不是很强，对领导交办的事不够敏感，有时工作没有提前完成，上报情况不够按时。

下半年我将进一步发扬长处，改进缺乏，拓展思路，求真务实，全力做好本职工作。准备从以下几个方面开展工作：

一是强化工作统筹，依据公司领导的年度工作要求，对下半年工作进行详细谋划，明确内容、时限和需要到达的目标，强化部门与部门之间的协同协作，把各项工作有机地结合起，理清工作思路，提高办事效率，增加工作实效。

二是强化工作培育。一直保持良好的精神状态，发扬吃苦耐劳、知难而进、精益求精、严谨细致、主动进取的工作作风。

光阴飞逝，弹指之间□20xx年已接近尾声，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。时间如梭，又将跨过一个年度之坎。

作为制造行业，本钱是公司的关键之一，对本钱管理水平的要求应不断提升，对选购原材料、到各部门材料的运用更应加以掌握。回忆即将过去的这一年，在公司领导的正确领导下，我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕公司提出的重点展开工作，紧跟公司各项工作部署。在核算、管理方面做了应尽的责任。

透视昨天，工作的风风雨雨时时在眼前隐现，但我们却必需面对现实，不仅仅要能做的到工作时埋下头去忘我地工作，还要能在回过头的时分，对工作的每一个详情进行检查核对，对工作的经验进行总结分析，从怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化、系统化、条理化、流水化！从而在百尺杆头，更进一步，到达新层次，进入新境界，开创新篇章为了更好地做好今后的工作，总结经验、吸取教训，必将有利于自己的前行。

邮政快递包裹业务总结篇五

xx年，我在公司领导、部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟方面和工作业绩有了进一步的提高，感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断学习，不断进步。回首过往，公司陪伴我走过人生的一个重要阶段。在此我向公司的领导和全体同事表示衷心的感谢。

我于年月物流公司录用。共经历了4个月的试用期，于11月正式转正就职。并且一直在物流部工作，我的工作主要负责在区内的提货和理货流程。

我本年度的工作总结主要有以下几项：

首先是在思想政治表现、品德素质修养及职业道德方面。其次谈谈个人的工作和收获。

从去年来。我的一些方面还存在着不足。比如有创造性的工

作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善；还有就是我就一直为自己的工作深深的困惑着。一直看不到自己人生的前途，不知道自己人该往哪个方向走。对今后的生活和工作目标还是一片空白，以至于在和别人的接触中表现得很不自信，抱着的心态是得过且过，过一天是一天的心态；从进了公司，虽然觉得自己只是理货员，但是也能在公司汲取到很多营养，而且公司工作气氛很浓，非常有利于自己的成长。对今后自己的人生目标和今后所将会遇到的挫折也有信心面对了。感觉人生不再浮躁，本来枯燥的东西也变得有趣了。这都要感谢同事们的关心与照顾。

在这一年，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极完成公司安排给我的各项工作；和同事的合作当做是自己学习的机会，把别人的理念结合到自己的思想当中，更加注意工作中的细节问题，把自己所负责的各个工作做到更加完美。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步，但是我会继续努力，努力发挥自己的优势，把自己的劣势转变成为优势。在未来的工作中，肯定还会遇到很多的困难和挑战，因此自己的努力和同事之间的协作是很重要的。也希望大家能在新的一年的一年里，一起努力，为公司的发展做出更大更多的贡献！！！！

邮政快递包裹业务总结篇六

思想上打破常规，增强做好安全工作的紧迫感和责任感，物流主管半年工作总结。今年四月六日，中心聘请了市***直属二大队有多年车辆管理经验的警官对车辆安全进行了专项的安全培训，他以多年在交通主管部门的工作经验给全体员工深入浅出、生动形象并结合典型案例讲解了《中华人民共和国道路交通安全法实施条例》，通过这次培训全体员工尤其是驾驶员同志深刻的认识到安全行车的重要性，纷纷表示在行车过程中严守交通法律法规，时刻牢记安全行车“五不准”，保证全年行车安全无事故。

在日常的工作中，中心坚持每日班前强调安全、班后总结安全；坚持以案施教，警钟常鸣；坚持典型宣传，正面引路。使广大员工清醒地认识到老一套安全工作与快速升级的网络建设的不相适应性，坚决克服麻痹思想和侥幸心理，彻底从思想上根除疏忽安全管理的观念，打牢“安全第一”的思想基础和增强“安全重于泰山”的责任意识，转变作风，不断增强安全工作的预见性、主动性和针对性。

（二）加强安全管理，规范安全基础管理工作

为了加强对各项安全规定、措施和预案的落实，使员工树立高度的安全责任感，中心领导同中层干部签订了安全生产责任书，各中层干部同所属部门员工签订安全生产责任书，将安全生产责任层层分解到人，一级抓一级，一级对一级负责，把责任明确落实到每一台车辆、每一个人，切实做到制度明确，责任落实。特别是针对驾驶员，每天必须严格按照要求填制送货车辆出入情况登记表、车辆运行情况登记表、行车周记，随时监控车辆状况和送货里程，及时做好车辆维护和保养，确保行车安全，工作总结《物流主管半年工作总结》。

（三）加强安全检查督促，搞好安全消防演习

针对车辆人员较多、作业流动分散、诸多不安全因素增加的实际，中心一是注重加强对配送人员安全防范技能的培训；二是注重抓好对重要岗位、重点人员的安全管理；三是做好日常安全督查工作。每月做到一次大型检查，半月一次自查，将定期和不定期检查，经常性检查和集中检查，上级检查和自查相结合，并将安全检查的关口前移，使大家克服了松懈和麻痹、疏忽和大意，虚伪和骄傲的思想。

4月20日，物流中心开展了一场消防预案演练及驾驶员安全知识和技能竞赛大比武。通过这次消防预案的演练和驾驶员安全大比武，使参加人员受益匪浅，为消防工作注入强心剂，扫掉了“消防盲”，通过这种实实在在的活动，使安全意识

潜移默化到员工的行动中去，加深了驾驶员之间的交流，看到差距，促进了相互学习，在员工之间形成了比、学、赶、帮、超的良好氛围，进一步培养了全体员工的团队精神。

（四）认真落实资金管理办法，实现货款安全回笼

物流中心1—6月共计安全回收货款达*****元，顺利完成了货款回收任务。中心设立了“资金***”，对每日的货款资金的方式进行跟踪监控管理。各送货组分设了送货组长、送货员和专职收款员，以送货组为整体，对货款和货物的安全制定了安全责任制，层层分解，落实到人，同时组织大家进行了集中培训，使所有的送货组成员都熟悉《**市烟草公司物流中心货款资金管理办法》，严格了工作流程。实行直配的区县，由物流中心资金监管员严格按照《管理办法》的操作流程和要求核对现金结算、银行在线代扣的每一笔货款，确保了日账日清。***配送站按照《管理办法》实行站长负责制，站长对每日的货款资金进行管理，在每日送货完成后，配送站资金***对货款回笼情况进行核对，由站长在资金监控表上签字并上报物流中心，保证了资金回笼的安全。

四、加强送货管理，整合物流资源，优化配送线路

我们综合分析送货客户量、送货数量、送货里程，道路交通状况等因素，进行了认真研究，反复论证，将原有的**条送货线路调整为目前的**条，整合了资源配置，降低了配送成本。在今后的工作中，将进一步探索在卷烟到货情况和每日送货量不均衡的情况下如何实施弹性送货。每天对送货量、送货车数、送货区域进行分析，科学、合理安排送货人员、组合送货车辆、整合送货线路、设计配送频率。在条件具备的情况下，充分利用信息技术分析配送信息，生成最优化配送线路，合理调配车辆，适时在线代扣，提高物流工作效率，降低运行成本。

五、加强卷烟仓储养护管理，合理调配仓库，实现库存管理

专业化

通过“三集中”改革，**市的所有仓库全部集中到物流中心统一调配管理使用，这就要求对仓储的管理更加精细化、专业化。物流中心以新的卷烟销售系统为依托，狠抓精细化管理，合理调配库存，实现了库存调整的专业化，加速了实现向现代物流转变。中心通过对全市的卷烟仓库统一管理、统一调度，并根据市场需求灵活的调整卷烟库存，按照《**市烟草公司物流中心仓库预警线管理办法》对库存总量和单品牌库存上限、下限以及合理库存的控制，合理安排各个仓库的卷烟品种、规格和数量，有效保证需求，使卷烟仓库得到最大化的利用。目前，平方米存货数量达到***箱（5万支箱）/平方米。

邮政快递包裹业务总结篇七

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！

邮政快递包裹业务总结篇八

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

邮政快递包裹业务总结篇九

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。