

2023年做物流工作总结报告 物流工作总结 (通用7篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

做物流工作总结报告 物流工作总结篇一

半年来，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，上半年，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。

1、稳步发展现营业务

上半年□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公司物流中心就至配送项目达成初步意向性协议。目前已完成线路勘测，零售点布局，配送线路设计等前期工作。

2、改变营销策略

上半年，收入777837.38元，占总收入的64.04%；营业部收入2896元；营业部收入1725元。上半年度，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、等大客户。由公司内部员工发展的有、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

上半年，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对外贸易。

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。

做物流工作总结报告 物流工作总结篇二

20xx年11月公司成立以来，其中心工作就是快速推进1#配送

仓库及其他项目建设。但由于受土地平整工程进度的影响，项目建设较原计划推迟将近一年。针对这一困境，公司领导果断采取措施，抓住问题结症，对症下药，彻底解决了土石方平基工程滞后这一瓶颈问题，1#配送仓库也所以能够于20xx年7月18日正式开工建设。期间公司上下一班人和施工单位一道抗高温、战酷暑，顶严寒迎雨雪，经过五个月的艰苦努力和不懈拼搏，顺利完成了主体工程建设任务，目前正着手项目扫尾和工程验收工作。

1、以安全为主线，牢固树立全员安全意识，全方位抓好安全施工管理。在工程项目推进过程中，公司始终将安全操作、礼貌施工作为头等大事来抓。首先强调牢固树立全员安全意识，强调没有安全就没有质量、没有安全就没有效益；其次制定安全职责制度，要求每周召开安全生产会议，对高空及危险作业工序或岗位采取一对一盯防措施；第三严格现场安全监管和安全巡视检查，一是上岗人员必须戴上安全帽、穿戴好劳保服装；二是对现场机械设备粘贴铭牌，带电作业场地悬挂警示标识；三是公司领导经常亲临现场检查指导并提出一些行之有效的安全保障措施。一年来，公司未发生任何大小安全事故，真正做到了安全事故零发生率。

2、以质量为核心，严把工程质量关。在质量管理上，首先明确质量要求和操作规范，层层管理、层层控制。具体做法：一是建设单位派出现场施工员检查把关；二是委托监理公司实行全盘质量监管；三是施工单位组织自查自检自纠。对影响工程质量的问题丝毫不放过，发现质量问题及时整改。

3、优质、高效、快捷地推进项目建设。由于本项目前期受高铁建设和建投上收等因素的影响，项目建设进度严重滞后。但在公司上下一班人的努力下，千方百计抢时间、赶速度加快项目建设。到目前为止，1#配送仓库已经完成了土建施工、钢结构安装、屋面工程、墙体工程、消防水池及室内地面硬化工程等任务，目前已进入了主体竣工验收阶段；冷库工程也于12月24日进场并开始施工安装；仓储货架工程招标也

于12月28日对外发布；信息业务大楼也正在进行方案设计制作和办理项目报建中。

由于公司当前主要任务是项目建设，因而在人员配置和岗位设置上均侧重服从服务于工程施工和项目建设，首先是选聘专业、敬业人员安排到重要岗位，明确其工作职责，发挥他们的工作进取性；其次经过建立行之有效的劳动管理制度，使公司上下有章可循、各项工作秩序井然。

强装、强卸、强行阻工既是我们一大丑恶现象，又是政府全力打击的“三强”行为。在物流配送中心项目施工建设过程中同样也存在“三强”行为，我们在处理强装、强卸和强行阻工这类矛盾的时候，主要以沟通说服为主，同时进取依托镇党委政府和村村支两委支持，共同处理各类影响项目施工建设的矛盾，建立和谐共融的建设环境。

公司物流项目建设周期长、规模大，投资需求缺口同样很大。为了解决资金需求缺口，我们进取与省市政府部门请示、沟通、联系，程度争取政策性资金。20xx年尽管只争取到省经信委技改资金20万元，省两型示范项目专项资金未能争取到手，但为今后进一步争取各级政府给我司物流项目建设的政策性资金供给了良好条件。总之，经过多种渠道向各级政府争取政策资金支持是我司当前和今后的一项重要任务。

公司在工程项目管理上，实行公开招标制度，让业务单位在同一平台上公平竞争，这样既避免了暗箱操作和营私舞弊，又做到了项目方案、项目成本最低，比如1#冷库工程经过公开招标，为我公司找到了性价比的方案，确保了我司项目在优质优价条件下正常建设，为今后项目招投标管理打下了良好基础。

当今企业的发展离不开各级政府的关心和支持。一年来，我司与镇基层政府沟通联系做到每周一次汇报，与区、新区工作汇报每月至少一次，与市政府办、商务局、规划局、国土

局等政府部门请示汇报、沟通联系坚持常态。物流虽然是服务“三农”前景看好的物流配送企业，但企业的发展和做大做强最终离不开政府的扶植和支持。从承办“万村千乡工程”的经验来看，利用党对经济发展政策和资金支持，能够有效增强企业发展后劲并缓解企业发展时期的资金需求。所以，一年来我司进取与相关政府部门沟通、联系，让政府部门尽可能了解企业的发展方向，了解物流的经营情景，了解是怎样全心全意服务“三农”、支持农村经济建设的。

我们认为，企业的发展离不开人才，而人才的培养离不开企业自身的培训和领导的言传身教。一年来，公司一方面积极参加总部组织的全员业务培训；另一方面，在强调团队建设和激励机制的同时，更注重公司内部员工的素质教育。素质教育对物流这样一个新兴企业来说十分重要，首先具备现代化物流手段的企业需要高素质人才；其次提升职工队伍素质能够使企业快速走上良性循环。

回顾一年来所做的各项工作，所取得的成绩有目共睹。公司从无到有，从小到大，从平地荒原到仓储配送库的拔起，证明我们“天客人”是一个不怕困难，勇于开拓，不断进取的团体，是一家致力于发展农村现代物流配送的新型企业。

做物流工作总结报告 物流工作总结篇三

俗话说：要致富先修路。只有运输搞好了，才能更好地与外界接轨。越来越多的公司专门成立物流专员一职，确保公司运输问题，从我接触这份工作开始，就意识到这份工作的重要性以及要做好这份工作，需要认真，踏实，细致，耐心做事，还要学会与人沟通，协调。一年下来，我认真做了以下工作总结。

作为一个物流专员，不是只是寻找物流公司把货送出去就可以。而是要多方考虑，实现降低运输成本，提高企业运输效率。

每天公司都有货出往全国各地，不同客人货量不一样，选择的运输方式和物流公司不一样，运费也是不一样的。因此作为一个物流专员，首先应该整合公司内部出货计划，把握运输的方向，制定运输发货计划，根据业务要求，确定好运输方式(比如空运，快递，整车运输，拼车，零担，船运等)再找专线或者有区域优势的物流公司报价。

目前，国内的物流公司还不是很成熟，许多价格都是没有一个具体规范的，所以货比三家是需要的，认真详细询问各家物流公司的价格，服务，处理问题等资料，并写进运输合同。

首先还是应该看重物流公司的资质，避免运输上出现问题，反馈和投诉处理很慢，如果出现理赔没办法理赔等情况，然后才是考虑运输价格问题。通常说来，专线物流公司要比非专线的有优势，但是也不是很确定，要具体分析，有的虽然不常走的转线，但与他们配合的其他物流公司有走，其实可以到物流专员找到价格更好的物流公司。因为关系介绍，因为长期合作等原因，会使得这方面更有优势。

确定好物流公司和运输各事项，能签订合同，以便双方共同遵守。

只有车间能按时交货，运输时间才能按约定的进行，因此作为物流专员，不管是与跟单人员还是车间负责人，都必须确认准确的发货时间。如生产有异常，及时与物流公司和客人做好协调工作。

货物顺利装车，不代表能够顺利送到客户手中，因此需要物流专员及时跟踪到位。货在什么地方，预计什么时间能到，可提前告知客人和业务。如遇到天气或者自然灾害等原因导致延长时间送货，物流专员可提前跟客人说明，并告知预计到货时间，也上报公司相关人员，避免不必要的紧张和担心。

货到了以后，请客人点清数量再签字。切不可不点数就签字，如果有出现少货丢货，及时与司机确认，并通知物流公司负责人处理，双方当场确认如何解决问题。如果合同有规定赔偿事宜则按合同办理，如没有，用行业规则来处理，再没有，双方共同协商。

以上几点是作为一个物流专员应该做的基本工作，也是本人一年来作为物流专员的总结，但实际操作中，物流专员是公司内部和客人的连接纽带，物流专员需要与公司财务，业务，生产，仓储等部门配合，也需要与客人沟通到位，才能实现按时按需运输。

做物流工作总结报告 物流工作总结篇四

时光如流星划过，瞬间即逝。进入公司工作已经一年零半载，记得我是在夏日初始的五月末进入本公司的，那时对本工作的 workflows 不熟，业务不精，环境也很生疏，但经过那几个月的. 锻炼、，并在领导和同事们的悉心指导和帮助下，使我取得了许多进展。

1、根据物流发货信息统计结果，年累计发货307票，其中代收货款总计140496元，产生直接物流费用总计28631元，其中分别为保价费173元、运费22828元、送货费5630元，基本完成了公司各位销售人员的订单发货要求。

2、准确及时的完成了公司及各位销售经理的接货送货工作，客户无异议，销售无异议，领导无异议，很好的保证了公司产品从采购、生产、加工、销售到直接送达客户整个供应链的流通顺畅。

3、严格遵守了公司对驾驶人员的各项基本要求，不酒驾，不疲劳驾驶，不违反交通规则，安全驾驶，爱护车辆□20xx年零事故、零剐蹭、两次违章记录均已妥善处理。

4、按时保养车辆，有问题适时维修，目前公司车辆依然保持了较好的车况，其中帕萨特因为已经过质保期，所以不再将其送往4s店保养，而是选择在威佳保养，直接将其保养费用较以往降低1/4左右；而且已熟悉车辆年审流程，已不用再找社会黄牛党，也直接将费用节省1/3，只此两项为公司节省了一笔开支。

率。

当然在这一年的工作中，我仍然很多的做得不周到的地方丞待改进，个人方面比如做事仍不够细心，有些方面考虑不周以及健忘等，这些有时候会影响到工作的效率和进度，在这里还是要特别感谢部门同仁岳主管和闫鑫森、李登科对我的包容和督促，我会尽力持续地去改正自己的这些缺点。

在未来20xx年的在工作中，我仍然会在以下几方面坚持努力并不断改善

1、物流信息仍要不断的坚持记录、统计和总结；围绕公司产品规格、型号和包装，订单动向和发货路线，客户对到货时间及包装形态的要求选择合适的物流商，目前公司的物流工作各方面已经渐趋成熟，但总之目的仍是要保证将来的物流发货更为及时、高效、安全、方便、灵活并节约成本。

2、在物流接货和送货方面，坚持物流人员的工作原则，公司优先、销售其次，主要范围为公司采购的物料和产品、销售订单产品、公司及销售的退货，做到合理安排、及时联系、准确到达。并在将来力求寻找两种或以上合适的物流方式来安排诸如山东泰开、许昌许继的订单要求，在保证客户要求的基础上力求节省人力和物流成本。

4、不断学习和了解公司产品知识和物流行业相关信息，及时掌握市场价格、行情和发展动向，并在工作中寻找突破和创新。

5、将继续落实贯彻公司的各项管理制度，并继续脚踏实地、勤勤恳恳、认认真真、努力完成各项工作。自觉主动地做好每一项工作，正视自己的工作，勇于担当，无论工作是繁忙还是清闲，都要适时提醒自己不忘本职工作的职责。平时团结同事，维护公司利益。每天都保持一种朝气蓬勃的精神面貌面对工作。

6、继续学习完善自我。不断学习和了解公司产品知识和物流行业相关信息，及时掌握市场价格、行情和发展动向，并在工作中寻找突破和创新。不仅要向有经验同事请教，还要通过书本知识，掌握更丰富的理论知识，并用运与实践。打破单一的学习方法，向着多元化综合化的高素质人才发展，以适应社会的现代化需求。

总之，回顾过去，是为了更好地面对未来。在一年零半载时间的物流专员工作中，我得到不断的改善是离不开各位领导的悉心关怀和指导及各位同事的大力支持和配合。对过去的不足，我将会不懈努力争取做到更好，我会用行动来证明。为适应企业的发展，努力提升自己职业技能和业务水平，认真学习公司的各项管理制度，以积极的态度做好领导交给的每一项工作，是自己在普通的岗位上发挥自己的光和热！

做物流工作总结报告 物流工作总结篇五

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

做物流工作总结报告 物流工作总结篇六

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。

做物流工作总结报告 物流工作总结篇七

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段道路要走的。

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！