# 最新物流工作计划目标(8篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-09-17

*光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。什么样的计划才是有效的呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。物流工作计划目标篇一培育新时期的货运物流市场体...*

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。什么样的计划才是有效的呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**物流工作计划目标篇一**

培育新时期的货运物流市场体系加快建立区域内货运交易市场网络，为货主和车主提供公平、公正的货运交易场所，引导货运经营业户成立联合组织，进行跨地区联合，提高货物运输的组织化程度。引导货运企业向物流业转变，勇于探索，大胆实践，推进物流业的发展。加强组织协调，积极开辟绿色通道。积极倡导合同运输，加强货物运算的使用与管理，搞好货源公开、车辆调度、运费结算等一系列服务，促进货运物流市场发展。

建立在电子商务平台上的物流信息网络加快信息网络的建设，建立信息网络体系，进行微机联网，实现统一的区域性货运信息网络服务体系，构建起区域覆盖面较大的网络信息平台，比照电子商务的网络运行模式，开展网上信息服务，让所有用户输入的数据都直接进入数据库，以便进行各种各样的数据整理，永久储存所有数据，对今后来的管理决策提供大量的基本数据，让用户在这一平台上互动式地经营，实现区域部门之间信息互换、资源共享，并形成规模效应。通过组织与供应商和客户之间达成采购、制造、市场营销、配送等活动的.一致和协调，提供给客户的服务，并使供应链上的所有合作者获得更多的利润，能有效压缩库存，降低成本，使信息充分共享，有效传播，确保运输环节的紧密衔接，节约大量仓储、配送费用。

创建物流品牌效应加强货运交易市场的建设，把货运交易市场建设成货物集散场地，配套和服务性设施齐全，成为集吃、住、玩、运费结算、空车配货、车辆停放等多功能于一体的综合性服务设施。大力改善车型结构，调整运力，提高运输效率，走规模经营之路。积极吸引社会松散的个体经营业户到货运信息物流部挂 靠经营，联合本地区货运企业，走集团化共同发展之路，创品牌效应，占领市场份额。

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。

**物流工作计划目标篇二**

一、贯穿一条主线：

即以“团队、项目、支撑、奖惩”为发展主线，做强团队，做大项目，做实支撑，做好奖惩，确保目标。

(一)团队。在团队管理上，坚持一种导向，即用人靠实力，转正靠实力，评先靠实力。力求“人能尽其才，地能尽其用，财能尽其利，货能畅其流。”主要针对四个层面：1、部站经理;2、揽投员;3、专职营销;4、内部处理人员。对于这四个层面的人员，针对性提出要求。

1、部站经理。

(1)会谋事，能成事，不败事。

(2)执行省公司专职营销体系建设办法，按量计酬。

(3)以能够拿回奖励为标准。拿的多就是好，拿的少或者拿不上就是不好。

2、揽投队伍。（ ）

(1)坚持15件的最低标准不变。

(2)深化转正靠自己，发展靠自己，生存靠自己的发展意识。

3、专职营销(揽收)队伍。

(1)发展目标比照公司同比增幅，专项考核，完成保工资。

(2)工作好与坏，用数据说话。

4、内部处理人员。

(1)执行省公司新的薪酬政策。

(2)强化对质量指标按件考核的力度。考核的目标是为了不被考核，小考核的目标是为了不被大考核。

(二)项目。深化“一部一品”。打造一个百万级的精品客户，打造一个50万级的电商客户，打造一个50万级的医药寄递客户，打造一个50万级的落地配客户，打造10个10万级的客户。

(三)支撑。打通三个通道。

1、非全日制外包揽投人员新增通道和不适合岗位需求的劳务工清退通道。

2、三轮车新增或者租赁使用运行通道。

3、快速解决出口邮件售后服务问题的通道。(四个第一时间：对于邮件延误、丢失、赔偿、电子返单不到位等异常情况，第一时间关注批量邮件出口后邮件的流量流向和时限情况;第一时间做好客户投诉的解释沟通和解决问题工作，按照相关流程发验单查单，做好我们自身应该做的工作;第一时间做好与省公司机关部室的沟通协调工作，促进问题的最快解决;第一时间做好与外省投递单位的沟通协调工作，推进投递落实。)

(四)奖惩。

1、风险抵押。

2、整顿作风，严明赏罚。明确每一项工作干好了怎么奖，干不好怎么罚。经营上按照计划进度，管理上按照规定动作，质量上按件考核。

(一)迁址2——4个部站。\_\_、\_\_外迁到有门面的地方;条件成熟的情况下，原金三角、\_\_往工业园区、\_\_区迁址。以标准化部站要求打造安宁。

(二)装修3个县营业部。\_\_、\_\_、\_\_。

(三)邮件处理进口三快，出口三快。进口三快：分发要快，转趟要快，投递要快。出口三快：榆次区出口时限要快，各县出口邮件赶发最快车次，出口邮件质量问题处理要快。

(四)尝试对邮政自身质量无法保证的客户邮件采用外包模式运作。

质量指标管控按件考核，各项指标确保全省前三，低于前三就是红线。

(一)康家旱地寄递市场。

(二)新华图书寄递市场。

(三)校园包裹、军营包裹、校园退换货、特惠箱，特惠袋市场。

(四)高考录取通知书及增值业务市场。

(五)单证照存量市场。

(六)榆次工业园区市场。

(七)国际业务市场。

(八)医药寄递及其他产品寄递市场。

通过以上努力，确保落实省公司下达的经营、利润和质量目标，探索可持续发展的有效途径。

(一)要勤快。不勤快的人办不好事情，不能当好单位负责人。应该自己干的事情一定要亲自过目，亲自动手。比如，应该了解的情况就要及时了解，应该检查的问题就要严格检查。不能懒，各级负责人切忌懒，因为懒会带来危险，带来失败。许多工作推不下去，效果不好，常常是因为没有思想准备，没有组织准备，工作没有做到家，懒的结果。因此，各级负责人都要勤快，要不惜走路，不怕劳累，要多用脑子，要做到心到、眼到、口到、脚到、手到。事情没有做好以前，不能贪闲。贪闲就隐伏着犯错误的根子。什么事都要心中有底，“凡事预则立，不预则废”。雷打不动的干部，牛皮糖式的干部，不管有多大本事，都不是好干部。

(二)要摸清上级的意图。对上级的意图要真正理解，真正融会贯通，真正认识自己所受领的任务在战役、战斗全局中的地位和作用。这样，才能充分发挥自己的主观能动性;才能打破框框，有敢于和善于在新情况中找到新办法的创造性;才能有大勇，才能决心强、决心狠，敢于彻底胜利，有强烈的战胜困难的企图和雄心。指挥员的勇敢集中表现在歼敌决心的坚定顽强上面。指挥员的大勇建立在革命的最高自觉性和正确理解上级意图的基础上面。

**物流工作计划目标篇三**

回忆xx年年走过的过程，不由感概万千。展望未来，在20xx年的任务中，物流部将承前启后全部员工环绕着公司的开展。以“中国名牌产品”称号的取得为契机，尽力让步，强化办理、深化革新、增创效益应做好以下几点方面任务：

1、继续提高员工本质：我部分保持组织进修《灵活车驾驶员平安教导指导》、《岗亭培训》

教材，使广阔驾驶员热爱本职任务，在本职上精益上求精。倡议行车考究言语美，礼让三先风格高的思维质量。

2、增强部分效劳水平：为了提高客户对物流配送的满意度，使企业和客户到达共赢的目标，我部分极积访问各客户和各地经销商，了解客户发卖状况，为了收罗客户对运输任务的建议，我部将制订了驾驶员行车效劳卡，让广阔经销对驾驶员和部分多提名贵看法，还鼓舞部分驾驶员争当红旗手，不时提高效劳水平。

3、不时完美办理制度：因为以往物流部缺少系统的规章制度，形成办理任务存在破绽，对此部分依据岗亭具体状况，前后制订了《小货车驾驶员办理制订》、《叉车司机办理规矩》、《倒运车驾驶员办理规矩》、《小货车轮班安插表》、《车辆零配件进出库流程》、《车辆轮胎更换恳求单》，本部从全局好处出发，依照制度履行，对一般规律涣散，有损公司好处的员工赐与严格处分，对表现凸起、技巧精湛的赐与嘉奖。

4、加快办理岗亭建立：今朝部分各岗人员54人，个中后勤人员9人，驾驶员41人，基天禀够满足各岗亭人需求，我部联合岗亭任务具体状况，从员工中遴选出班组长，让其担负本组平常事务办理;从调解当选一人当任总调解担负物流部分厂内一切花费、平安、分派任务。逐渐构成了“其层具体落实、中层监督指导、高层微不美观控制”的公道化组织结构。使各岗亭人员明确其职责地点，以便在任务中各司其职，各尽其责，继而抢先创优。

5、降低运营成本核算：为了降低运营成本，本部前后采取了一系列有效办法，随着成本率的提高，通俗轮胎应用寿命太短，易破易爆，不只费用较高，也给行车平安埋下隐患，经过市场摸底查询拜访，货比三家，决定改用质量牢靠，价格公道的“佳通”系列轮胎，而且签约定点取信合同，有力地控制驾驶员随便更换轮胎和附带件。同时对零配件也停止了货比三家，选购质价更加公道的零配件，必然水平上增加了运营成本，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最好的处理计划。

随着公司的不时开展，物流部范围也得以强大年夜。我部分从全局好处出发，保持以平安为中间、效劳为宗旨、效益为目标的准绳而展开任务。增强部分办理建立，不时提高人员本质，强化效劳水平、降低运营成本。全部员工齐心协力、尽力让步，争夺比上年度取得更好的效益。

**物流工作计划目标篇四**

  20xx年是年轻的天瑞公司取得发展大跨越的一年。这一年里，在各级政府的支持和集团领导的关怀下，天瑞人凭借顽强的拼搏与勤奋的努力使公司在各个方面取得了一系列的重大突破，所取得的成绩获集团和政府的一致好评。现对公司20xx年全年工作做如下总结：

  2、吸收各类人才，打造一流团队。公司规模在今年发展迅速，各类人员增加至目前的15人，成立了“两室两科”，即综合办公室、财务室、工程科、业务科，且制定了各部门的管理制度，确定每位员工的岗位职责。目前公司人员齐备，职工各司其职，发展势头良好。

  3、重视跟踪办理公司各类手续，落实到人。公司通过招拍挂方式取得10公顷建设用地与7。47公顷生活用地使用权，其中10公顷的建设用地在5月初办理了《用地规划证》和《土地使用证》。另有13公顷土地已通过自治区审批程序，现等待政府上土地平台。政府还承诺给我公司10公顷的土地，现已进入土地预审阶段。

  另外，公司在9月份办理了《xxx海关进出口货物收发货人报关注册等级证书》与《自理报检单位备案登记证明书》，这两项手续的办理标志着天瑞公司正式迈入国际贸易企业行列，为今后公司开展贸易交易打下了坚实的基础。

  4、与天津港方面展开积极地沟通、交流，双方合作相关事宜已取得一定的进展。我公司和天津港（集团）有限公司成立合资公司的名称为“鄂尔多斯市天瑞陆海物流有限责任公司”（名称已在工商局核准），双方确定注册资金500万元，我方出资70%，法人代表由我方出任，总经理由天津港派人出任。鄂尔多斯市天瑞陆海物流有限责任公司的可行性报告已于今年9月27日交给天津港孔部长，现正等待天津港方面的审批。

  5、开展公司基地生态治理，改善周边环境。公司位于沙漠边缘，常年受风沙侵浊，为了公司的长远发展，经集团领导同意扎防护林沙障带，通过全体员工一个多月的紧张施工，公司扎沙障12万多平方米，有效地遏制了风沙的侵袭，并且每逢阴雨天，公司均组织员工到沙障中播撒草籽。同时为美化环境，公司发扬艰苦奋斗精神，天瑞全体员工亲自在办公区域前种植杨树100棵、小榆树7万株。这些做实事、表决心的举措多次受到了各级政府领导的一致高度赞赏。

  6、求发展，要政策，与政府积极沟通，寻求帮助。通过对国内相关物流园区的考察、调研，收集各地政府给予物流企业的优惠政策，公司撰写《天瑞国际陆港申请政府给予八项政策优惠》，并于4月末报送至政府等相关部门。公司通过旗、市商务局向自治区商务厅申请第110届春、秋广交会席位，以此进行招商引资，吸引沿海进出口企业进驻我园区。

  7、“走出去，请进来”，到外省市同行企业学习、考察。公司领导和旗政府领导参加了由自治区政府组织，于5月17日在重庆召开的“全球采购渝洽会”。此行了解了我国的物流业发展方向及今后的发展趋势。此月间，旗政府组织公司领导去浙江、上海、深圳等沿海城市，以及华南物流集团考察、学习，并与深圳国际控股有限公司、深圳市深国际华南物流公司及浙江溪口民营企业达成初步区域合作协议。

**物流工作计划目标篇五**

(1)材料出库

a、各类材料的发出，原则上采用先进先出法。物料(包括原材料、半成品、包材)出库时必须办理出库手续，并做到限额领料，车间领用的物料必须由车间主任(或其指定人员)统一领取，领料人员凭车间主任或计划员开具的流程单或相关凭证向仓库领料，领料员和仓管员应核对物品的名称、规格、数量、质量状况，核对正确后方可发料;仓管员应开具领料单，经领料人签字，登记入卡、入帐。

b、成品发出必须由销售部开具送货单，仓库管理人员凭盖有财务发货印章和销售部门负责人签字的发货单仓库联发货，并登记入帐。

c、仓管员在月末结账前要与车间、财务及相关部门做好物料进出的衔接工作，各相关部门的计算口径应保持一致，以保障成本核算的正确性。

d、库存物资清查盘点中发现问题和差错，应及时查明原因，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(如超期、受潮、生锈、或损坏等)，应及时的用书面的形式向有关部门汇报。领料单一式三联，一联库房记帐并留存备查，一联交财务，一联交领物人。

(2)成品入库

车间生产的成品由包装部负责交物料部库房，并保证所交成品的单位名称和规格无误.库房收到成品要认真核对(单位名称.规格.数量)后放置到指定的位置。做到不乱放，不混淆，易出货易清点，无差错。核实后在交货记录上签字确认。开入库单并记成品帐或做明细记录。每天下班前出当天日报表。

(3)库房盘点

各库房要经常定期或不定期盘点，盘点要认真，按物品的规格，数量，名称。做到不漏盘，不错盘，并与帐本核对，对于帐实不符的要查明原因及时解决。对于不能解决的应及时汇报公司领导并采取补救措施。

(4)单据的交接

各库房开具的收货单和领料单，白联库房留存登记台帐并保留以备查。黄联交送货人或领物人。红联每天下班前半小时交主管，主管于次日上班统一交财务，并且与财务办理单据交接手续。对于各库房因特殊情况出具的白条应上报主管并在主管处登记。

**物流工作计划目标篇六**

一、公司概述

1、公司名称：星空物流有限责任公司

2、含义：我们物流有限责任公司是一家现代化综合服务型的专业第三方物流公司，公司是运输、仓储、货物配送与物流方案策划为一体的专业物流公司。

（一）业务规模

服务直到永远，真诚贯穿始终，利益与之同行。作为第三方的物流发展平台，我们认识到了物流现在还是一个新兴行业，正在日趋发展，而我们公司也是一个刚刚成立的公司，在锁定目标客户的时候不应该是漫天撒网，而是选定几个对物流需求大的行业。

而当今社会，基础上单一的运输模式已不再是物流社会的潮流，不再客户需要的物流服务，要想提高市场竞争力，扩大市场占有率，必须改变单一的发展模式，向先进的、全面的发展模式看齐，向运输、仓储、配送想结合的发展模式转变。科学技术以及管理上夜市同样的一个道理。

（二）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、仓储、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。

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。

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。

第一年，公司成立，建立仓储、办公场所，完成业务流程设计，信息平台的建设，在新沂地区建成最初的业务关系网络，并试着向周边地区发展。

第二年开始，将与周边地区公司合作，共建区域性物流网络。逐步与国内外的企业联系业务，成为其在鲁南苏北地区的物流服务提供商。

长期计划，将公司发展为中原地区实力的，业务覆盖全国，涉及海外业务，技术设施齐备的物流公司。

公司将招聘一些物流技术人员，有电子商务平台开发经验的计算机人员和有相关工作经验的人员，来组建最初的公司。我们将以人为本，本着“我为人人，人人为我”的服务理念，创造人性化服务的物流企业，以提高员工素质，增强团队理念为企业生存之根本，创造一流的服务，一流的企业。

人是万物之本，员工是企业生存的命脉，只有企业真正重视员工，关心员工，让员工感受到企业的温暖，员工才会用更好激-情来为企业付出。当然我们企业更需要有先企业后个人的高素质员工，因此我们必需加强员工培训，提高员工积极性，增强员工个人素养，使员工更有团队精神和奉献精神。只要员工的个人素养真正提高了，能真正关心企业，那么我们部门的服务水平也就相应的提高了，各项工作也能顺利的进行。这样就进入了一个良性循环的过程中。对此向公司提出两点建议：一是不建议加班，当然前提是在高工作效率和计划任务

完成的情况之下；二是奖与惩相结合，不能光有惩而不奖，反之当然也不行，二者是相辅相承，缺一不可。

由于物流部不是直接创造经济价值的部门，再加上物流部缺乏系统的规章制度和管理工作方面存在的漏洞，所以往往会被本部门员工误认为不被公司重视，对员工工作积极性有一定的影响。对此需不断完善部门管理制度，需实施《岗位责任制制度》、《交接-班制度》、《车辆管理制度》、《文件管理制度》、《奖惩制度》等。

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。

**物流工作计划目标篇七**

企业的物流计划书

小小亮公司的现状

绍兴县纺织成品的销售且大、销售范围广

绍兴县小小亮纺织品有限公司位于中国轻纺城，创建于1990年，下属企业包括升泰纺织有限公司。目前公司拥有总资产六千万元，职工200多人。公司主要生产经营各种中高档印花时装面料，并且具有较强的新产品开发能力，连续开发的\\\"凉麻、佐绩麻\\\"系列，投放市场后获得了令人极为满意的经济效益和社会效益，产品远销全国各地，部分出口到东南亚地区，公司历来被评为市县级纳税先进户和特级信用门市部。

绍兴县的物流公司层次低，因此公司仓库外包无法节约成本，因此选择自营仓库。公司仓库面积在m左右，此外还设有堆场来放置本成品，而将成品放在货架上，以此来分类管理，更加系统化和专业化。该公司自备仓库既可以节约成本也可以自己安排储存的货物和种类，这刚好与当地物流企业的无仓库相契合，以确保资像合理利用

小小亮公司的纺织成品物流的不足

物流公司层次低，该公司自营仓储轻纺城国际物流中心位于绍兴县境内，内有207家托运部，共有面向全国的123条路线，平均每年可达运货量160万吨。该物流中心主要负责纺织品的运输，尤其是纺织成品的运输。轻纺城国际物流中心中100%的公司主要运输的产品都是服装面料和成品布，其中40%的企业会兼运少量铁器、机器等。然而，该中心内的物流公司层次很低,它们实际上都是托运部，仅仅负责运输这个环节，而且规模小、业务简单、体制不健全。这些物流公司负责全国各地的运输，有南京、天津、青岛、合肥、广州、新疆、北京等的专线托运部，分别负责自己专线上的货物运输。另外，物流中心内的物流企业基本均未涉及至国外的运输，可能与绍兴的地理位置有关绍兴县纺成品物流的运作节奏快、效率低、成本高有关。

物流中心内的物流公司基本没有自己专属的仓库.只在其门口有约200m2的半封闭的堆场.用以暂时存放纺织品。然而.纺织品不宜受潮，物流中心的企业又只能以雨布来防雨，设备简陋。建议可以在物流中心内建立仓库

最后，这里的物流公司还没有一套完善的赔偿机制。丢货和货损均照价赔偿，

甚至60%以上的企业是哪个司机造成了-货物的丢失和损坏就由哪个司机全全赔偿。但是货损和丢货在所难免.这样全价赔偿超过了司机的承受能力，有些不近小小亮纺织品企业的改进之处

物流中心内的物流公司基本没有自己专属的仓库.只在其门口有约200m2的半封闭的堆场.用以暂时存放纺织品。然而.纺织品不宜受潮，物流中心的企业又只能以雨布来防雨，设备简陋。建议可以在物流中心内建立仓库，然后给每个企业一定的份额，让大家都可以有自己的短时储存地。其次，中心的管理处可以对物流公司的负责任人进行培训，树立他们的发展意识，让其了解物流不仅仅是运物。可以仔促物流公司发展新的业务，如代收货款等，以此来增加收人和拓宽业务。再者，物流公司的业务来源十分单一，基本是吃老本，依靠老客户，因而金融危机的姗发使得它们的业务减少很多。建议物流公司可以主动联系货代公司或者自己成立货代部门来寻求新的客户和业务，从而提升自己的竞争力。

这里的物流公司还没有一套完善的赔偿机制。丢货和货损均照价赔偿，甚至60%以上的企业是哪个司机造成了-货物的丢失和损坏就由哪个司机全全赔偿。但是货损和丢货在所难免.这样全价赔偿超过了司机的承受能力，有些不近人情。所以，建议物流公司对所运货物投一定的保险，并且制定一套完善的贻偿制度，列示出不同的情况赔偿的份额不同，若是人为故意造成货物丢失和损坏就相应加大赔偿比例，若是意外受损或丢失就相对减少赔偿份额等。这样不仅可以节省公司的赔偿成本、同样地督促司机们谨慎运输，增强责任感还可以显示出企业的人性化管理，以德服人，可以培养员工对企业的信赖和忠诚度。

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。

小小亮纺织品公司和物流公司当在被问及仓储和运输成本占总成本比例时，其员工和负责人都不能清楚回答。该公司基本上都只知道大概的物流总成本，而不知道自己的各个方面的成本。这个问题可以通过财务公开化来解决，需要企业的负责人和员工都加强自身的成本意识。建议可以在企业里每一个办事处都张贴成本比例表而不公升具体数据，这样在保证了财务秘密得到保护的同时还可以使每个部门的人都可以看见每个月自己部门的成本到底占了公司总成本的多少比例。每月一张，一年处理一次，在月与月的比较中也可以让员工知道自己本月做的好不好，有没有在浪费企业的资源。而企业的负责人也可以通过这些数据了解该企业的一些基本情况，此外，还可以对那些成本比例在下降部门的员工进行一定的奖励，以此来调动员工的积极性。这样，不仅减少了浪费、节约了成本，更树立了员工的主人翁意识

我个人认为可以在这整个流程中实现行业共同物流，达成生产企业间的联盟以及物流企业间的联盟。在物流中心内采用此法比较简单，可以让物流中心内的各家企业按自己的需求寻找中心中的另外几家企业形成战略同盟，可以让中心的负责人协调和分组。如此一来，走不同路线的企业便可以相互介绍业务，有利于扩大各自的业务，增加企业收益。生产企业之间的联盟也是一样，政府可以帮助该类企业完成这项工程。行业共同物流可以把原来一对一的简单合作变成一对多甚至多对多的联盟合作关系。行业共同物流的运作模式

物流部工作计划

物流园区工作计划

物流配送工作计划

物流主管工作计划

烟草物流工作计划

**物流工作计划目标篇八**

20xx上半年的工作为20xx下半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，xx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xx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下半年我们物流公司将继续完善以下工作：

在20xx上半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。

一是创造一切条件，要将各营业站点、xx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xx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。

在20xx上半年2条专线的基础上，20xx下半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；xx基地要逐步建设成为物流总包和分流配送中心。20xx下半年物流公司要在20xx上半年xxx万销售额的基础上完成xxx万的定额，其中福建专线要突破xxx万，西北专线、山东专线、昆明专线要完成各线xxx万的定额，xx基地物流总包和分流配送要完成xxx万的定额。

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20xx年度公司利润率在10%上下。

面对当前新形势和新任务，全面做好20xx下半年的工作，是形势所迫、责任所在。当前由于xx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。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找