# 物流点对点工作总结(必备28篇)

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2024-09-15

*物流点对点工作总结1今年的物流项目管理，在公司的正确领导下，在公司各部门的大力支持与帮助配合下，严格执行公司下达的各项任务指标和工作计划。紧紧围绕公司年初制定的工作思路和目标，充分发挥职能作用，积极开展工作，圆满完成了各项工作任务。现将具体...*

**物流点对点工作总结1**

今年的物流项目管理，在公司的正确领导下，在公司各部门的大力支持与帮助配合下，严格执行公司下达的各项任务指标和工作计划。紧紧围绕公司年初制定的工作思路和目标，充分发挥职能作用，积极开展工作，圆满完成了各项工作任务。现将具体工作总结如下:

>一、主要完成的工作内容

1、公开透明的按时完成了公司下达的各项任务

在实际工作中，我们按照“统一标准，提高效益”的原则，做到上情下传，下情上报，及时为职工工资、补贴、医疗保险及住房公积金的增减变动等相关手续。充分发挥了业务部门的职能作用。

2、及时为职工工资变动和职工医疗保险的相关手续

我公司的工资在职工37人，离退休职工27人。

3、做到合法手续，合同条款不含税

的各项条款，做到合法有效。并积极与相关业务部门联系，争取业务部门的支持，利用自己的业务优势及时为职工保险的抵扣联系工商，以及往来银行间的业务转让、抵扣联系复印等业务。

>二、存在的问题及下一步努力方向

4、由于历史原因，公司目前仍没有房地产开发资质的贷款手续，不能及时。

5、工作中，还存在着许多不尽人意的地方，需要改进的地方有：

6、加强业务知识的学习，深入了解公司的有关政策法规及动态。

7、与相关部门多沟通、多交流，了解工作及相关信息。

8、在做好自己本职工作的同时，积极帮助其他同事做一些力所能及的小事

**物流点对点工作总结2**

开展健康教育创新，不断提高教育教学质量。

学校主要以健康教育课为教育的中心环节。通过不定期举办各类教育讲座、教研活动，社会实践等形式促进教育工作的开展。每学期期初，学校都及时制订切合当前形势和实际的《卫生健康教育工作计划》，做到“期初有计划，期中有检查，期末有总结”，使卫生健康教育工作真正落到实处。同时学校专门配备一名心理教师，制定详细教学计划，按时开展教学、咨询活动，确保学生心理健康。为了使心理健康教育更好开展，学校正筹建心理健康活动室。

另外，学校邀请学校医务室医生定期对学生进行流行性疾病防治等方面专项教育。学生的健康知识普及率、知晓率达到较高的标准，形成良好的健康行为，活动的开展，较好地促进了学生良好行为习惯的养成。

根据学生和季节特点，我校的健康教育除认真开展日常教育教学常规工作外，还把工作重点放在了“传染病防控”等传染病的知识和预防教育上，在学生中大力开展了流行性疾病防控的宣传工作，并采取了必要的预防措施。通过宣传、教育，让全体师生都懂得什么是非典型性肺炎，什么是禽流感，什么是甲流，它们的危害，如何预防等知识，提高师生对此类疾病的防范能力。

xx街道坚决贯彻各级关于新型冠状病毒肺炎疫情防控工作指示要求，坚持精细谋划、精准排查，确保疫情排查到位、辖区和谐稳定。

**物流点对点工作总结3**

20xx年即将过去，新的一年即将到来，我在这里先给各位领导，同事拜过早年祝新春快乐、万事如意。

>一、发挥优势管理，狠抓基层建设

1、优质服务、赢得信赖。公司通过引进xx品牌管理，强化管理准则，加强管理人员的现场督导和质量检查，逐步完善安全岗位的窗口形象，不断提高自身的优质服务水准，得到了主好评，赢得了信赖，受委托安全管理部协助公司完成的接待工作上百次，其中人大代表团2次，全国\_领导3次，知名企业合作会6次，由于接待工作完成出色，安全管理部获得优质服务的赞誉。

2、预防为主、重点布控

在公司总部的关心指导下，项目部通过制定各项安全方案等项消防预案，贯彻落实防火、防盗等“六防”措施，全年未发生一件意外安全事故。项目经理每天召开部门经理反馈会，通报情况提出要求。安全部安排干部员工勤于巡查、严密防控，在相关部门的配合下，实行群防、群检、群治，以确保万无一失。针对特别区域实行重点监控，在自行车场盗窃高发区实行严密布防，抓获盗窃者3人，为业主挽回直接损失数千元。由于完美时空园区安全管理的出色，因此被评为社会治安综合治理先进单位。

3、完善设施、有备无患

通过公司领导亲临现场指导，安保部将消防预案、设备设施、消防器材检查维护等各项工作，进行了不断的完善。制定消防设施设备维修保养计划，使消防设施设备不但做到正常运行而且延长使用年限。今年已对x3656个光电探测器，进行了专业性检测，严格检查消防设施设备，提前对烟感系统报警点不准确进行专业性检测。保障线路畅通、正常使用，对大厅内应急疏散灯、安全出口进行补装和更换。同时对消防器材实行分区管理、检查、维护并落实到人。按照x市政府及公司要求，组织进行消防演习，消防演习的成功演练，得到了国家相关部门及广大业主的好评。

>二、严格管理、提升品质，改变观念、创新管理

1、按照项目年初制定的安全培训计划，安保部参照行业规范对保安员进行32次专题培训，重点讲解管理素质、服务意识、礼貌待客、专业技能、消防知识、突发事件分析等，通过讲解、点评、交流使保安员在思想认识和日常工作中皆有不同程度的感悟与提升。

2、安全管理部按照各月计划对保安员进行岗位培训，对保安一线岗位做好培训工作。做到实际工作培训，分阶段、分内容进行考评，通过培训保安员整体素质提升了、服务水平提高了、业主满意度提高了，通过培训提高了保安员整体思想素质，服务态度和业务技能。

3、在思想工作是一切工作的生命线的方针指引下，结合项目管理服务特点，按照项目部的要求，针对保安部的实际情况，引导保安员与时俱进、提升素质、转变观念。，安保部教育安保人员要有紧迫感、应具有上进心、培养精气神、物业的管理服务不是高科技，没有什么深奥的.学问。关键在人的主观能动性和责任心，是对公司的忠诚度和敬业精神、是对管理与服务内涵的真谛的理解及运用。安保部通过树立优秀标兵，激发大家积极进取，在完]成项目给的管理工作和服务工作的过程中体现自身价值，并感受人生乐趣。通过思想教育工作，提升了保安员思想道德品质，涌现出多个拾金不昧的好保安，受到了业主的书面赞扬。通过工作实践的摸索，安保部还创作出“物业保安员应知应会”的规范准则并上交公司总部在全公司推广，不但使子海理想的每位一线保安员在为业主和客户服务时品质显著提升，而且使其他兄弟项目受益。安全管理部通过对xx年工作进行回顾和总结，总结过去、展望未来，整改不足之处并制定新一年的提升服务目标，以利于xx年安全管理部各项工作更好的全面展开。

**物流点对点工作总结4**

公司物流部在公司章程的指导下，在公司领导班子的带领下，各部门的积极协助配合下，紧紧围绕物流年度工作思路开展工作，落实目标管理责任，较好的完成了20xx全年各项工作任务。我物流部根据仓储的库存容量、仓储成本、运输成本等，在考虑需求数量、采购时间、供应商的供货期、到货率等因素的情况下，做好物流工作，确定运输方式、运输批次以及提货时间，以保证原材料的及时供应和生产能够连续进行以及销售交货的及时和完好率。

首先建立建全了各岗位工作职责，规范了各项业务流程序，结合公司经营实践，完善了票据管理和财务库存数据的核对执行标准。与此同时，还对库区建设进行了改造，，节约了成本，库区消防系统的建设完成和消防设施的配套落实，为库区防火能力提高奠定了基础，对库区暖气、环境系统的改造，进一步改善了公司办公环境。物流部仓库分区、货物分类标志着仓储管理标准化，科学化进程的全面启动。特别是仓库现场5S标准的实施，彻底杜绝了过去那种不用的杂物，包装材料、使用工具及费损包装物随处可见，杂乱无章的现象。对货物堆码，分拣拆包无标准，造成的二次包装物的损耗，也随着整顿、整理、清洁、清扫，素养的学习开展成为历史。货物的收、发、存管理工作，伴随着岗位责任制的贯彻落实，得到了全面提升。针对作业流程每个环节、岗位进行了认真的跟踪调查，结合实际情况，出台了各岗位详细的绩效考核标准，并严格加以检查、实施。仓库货物码放整齐、横竖成行，并按分类、规格型号摆放，货位基本保持一致，各

项作业完毕，能及时清理工具、包装物。工完料尽场地清的意识已经深入人心，并贯穿于整个物流部管理作业过程中。在严格遵循公司的相关制度及作业流程的同时，积极配合市场的经营部门完成货物进库的验收工作，积极配合财务部对库存数据进行修整，保证了库存货物原始数据的准确性、真实性。

建立完善的物流配送体系，保证按客户的需要及时准确的配送货物，也使原材料及时送达以保证生产的正常运行，在第八年公司物流部的努力下，通过衡量成本费用和服务水平，与鸿业第三方物流有限公司建立了深厚的关系，保证货物准时装车发出，以公路、铁路和水路相结合建立我公司的物流配送体系。良好的合作关系是我们接下来所进行的各项工作都带了很大的便利。在年初所做的运输费用预测与实际发生的费用相比，实际发生的费用会相对少一些，运输成本差异表现为节约差。而造成成本差异的主要原因是由于我们公司物流部与第三方物流公司充分沟通，不断优化运输线路，运输方式，尤其是把运输批次和运输数量时间优化调配，使得运输最大程度形成整车运输，充分利用资源，不浪费丝毫运输空间，所以出现零担运输情况较少，减低了运输费用。总的来说，今年的运输工作做得还是比较成功。

物流部20xx年目标：

1、物流部管理作业流程达到标准化要求。

2、库容库貌、现场管理符合“5S”标准。

3、员工专业知识水平、岗位技能的提高。

4、库区的整理。

5、5S管理

20xx年计划性的思路

1、合理性使用库区

2、三年一个坎，物流部的岗位职责，物流部创新总结所有的工作职责，新的管理制度，新的考核体制

3、走出长阳，放眼学习，我们要有我们的特色，但我们同时也要学习新的知识，学习切实可行的制度和操作流程，结合我们市场，制定和实施改进和创新计划，必须要学习，必须要改进，必须要创新，必须要超越现在。

配合支持公司所有部门，积极主动的完善企业的仓储运输方案，是我物流部门的本职工作，优质的服务、学习专业知识、提高工作效率、全身心的投入到日常的工作中去。

**物流点对点工作总结5**

转眼间，踏上工作岗位已经年，而进入日陆这个大家庭也已是第七个年头，范文写作我从当年的毛头小伙，不谙世事到如今的成熟老练，工作驾轻就熟，都离不开社会这所最好的大学，以及职场这间最好的课堂。同时也有幸见证了日陆在中国国内的快速成长，从年前的仅有两个人的代表处，发展到现如今拥有两家合资公司，经营有自己的仓库和车队，员工人数几何级的增长，并且第三家独资公司又即将启动，这一切无不体现着中国这片沃土所带来的生机和活力，也验证了日陆在中国的远见卓识以及正确的发展战略。

相信每个人都在过去的一年中都学到了，成长了，感悟了，当然其中也包括我。在20年的工作中，如同往年一样，我继续带领罐箱操作部门为国内外客户做好服务，以我们优质热诚的服务赢得了客户的赞誉，更是在经济危机如此困难的前提下圆满完成了部门指标，为公司创造了可观的效益。本部门的员工也飞速成长，经过进、出口的轮岗和悉心教导，都能够独挡一面，个人能力突飞猛进，能够很好的完成分配的任务。

20年初开始，x总要求我不能仅仅满足于领导好罐箱部门的操作，TOP100 范文排行同时要抽出身来做好罐箱的营业，积极开拓市场和客户，发展新的业务。于是，在平时纷繁复杂的日常操作管理中，我又分身出来开拓市场，虽然时间有限，但值得骄傲的是，为公司开拓来了如xx、xx、xx、xx、xx、xx物流等客户，还有如xx这样的极其优质的，能为公司带来可观收入的长期物流项目。

与此同时，x总又委以重任，作为日陆北方和日陆外联发共同的营业企划部的负责人，将公司的仓储、运输、罐箱销售统一协调管理，以便为客户提供全方位的物流服务。此举收效也相当好，很快就有罐箱的客户也用到了我司的仓储，而仓库的客户也有罐箱的需求，真正的将公司的资源有效结合，一致对外了。

随着元旦钟声的敲响，我们步入了崭新的一年，在新的一年里，我的个人职业规划是：

继续总结前期的销售工作，不懈跟紧潜在的大客户，争取到更多分量十足，如同xx一样的优质客户；尽早培养出新的罐箱部门的领导，对其高标准，严要求，使其能够顺利接替我的职位，继续领导该部门稳定成长；当然，我还是会继续帮助并做好监督支持工作，不

可能彻底放手不管：

抽出时间，多多结识拜访船公司和专业危险品运输公司，做好公关工作，争取主要航线的较好危险品海运运价和陆运运价，为将来更好的报价做准备；协助新任的综合营业部x部长，不仅将罐箱的营业做上去，也将其他的业务如运输、仓储、货代做上去，开拓一定的业务量；在20年将剩余的在职硕士研究生课程结束，并完成论文答辩，顺利拿到学位证。

工资得到大幅提升：

在新的一年中，希望公司能继续发扬自己好的传统，在原有的基础上更上一层楼，在此提出一些个人建议，有则改之，无则加勉：加强对公司员工的培训，无论是车队司机、调度、各部门的操作，还是营业部人员，可适当聘请外来专家进行培训，同时公司也可组织内部培训，这样可以提高全体员工的素质，等于是间接提升了公司的竞争力；梳理清晰公司的层级和架构，使各个职位的员工清楚知道各自的职责和权限，在这个前提下，可以鼓励员工多替公司分担一些份外的工作；多使用萝卜，而不是大棒，员工需要的是恰当的激励机制；适当拨给各部门一点公关基金，允许各个部门间互相联谊，增进部门及同事间的感情，融洽关系，方便日常工作和沟通。

虽然在过去的20年，我们经历了无情的天灾和残酷的金融海啸，目睹了生离死别和倾家荡产，但我们又被灾难中亲情的崇高、子弟兵的伟大，全国人民的上下一心，以及十月气壮山河的国庆阅兵所感动。

衷心祝愿祖国强盛，公司繁荣，员工加薪！

**物流点对点工作总结6**

回顾近一月的工作，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：

>一、工作小结

我所在的部门是物流部，首先在这个及其不平凡的一月里，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(material)、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。

>二、工作计划

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。

>三、对公司的意见和建议以及各种诉求

1.希望公司能为我缴纳上海社会保险。xx年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。

**物流点对点工作总结7**

各位领导、同事：

大家好！我叫赵鸿杰，家住大武口郊区，所监管的企业是宁夏博宇特钢集团有限公司，我是20--年10月23日正式加入中海华北物流有限公司这个大家庭。

光阴似箭，岁月如梭。不知不觉间，又到了一年东去春来时，我在中海这个大家庭里生活了两个多月了。期间，我也由一个当初什麽都不懂的新人慢慢成长为一个真正的中海人了。刚来时，我很茫然，不知工作该如何进展，跟随着上一任监管员努力学习专业知识，严于律己。遵守各项公司规章制度，终于在上一任监管员离开时，我基本变成了一个可以独挡一面的中海人。感谢领导给了我成长的空间..勇气和信心，更感谢各位同事对我的大力帮持和耐心辅导，使我能早日在工作上步入正轨。

新的一年意味着新的起点，新的机遇，新的挑战，一年之计在于春，先对我这两个多月的工作总结如下：

>一．掌握工作方向，提高工作能力

做为一名中海的监管员，恪尽职守，严于律己，做好本职工作是义不容辞的，在所监管的宁夏博宇特钢集团有限公司，我对监管员的工作流程，监管区域及质押物的种类.规格也有了相应的了解，明确工作方向，端正工作态度，工作能力也有了相应的提高，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，现在已能够顺利的开展工作并熟练的完成本职工作。

>二．加强沟通，加强监管

做为一名监管员，我们打交道最多的就是被监管企业了，每日除了正常的盘库，发数据外，多和企业加强沟通有助于我随时了解企业的各种状况。在监管工作中，多巡查质押物库区，对所监管的各种质押物库存状态随时了解。

>三．工作细心，谨慎

经过这一段时间的工作经历，我了解到了监管员这一岗位看似简单的工作，然而监管是公司融资业务中的重要一环。监管员有着十分重要的任务，责任重大，在工作中要格外细心，比如在每日的报表工作中一定要仔细的核查每一个数据；如报表日期，出入库数量等细节，稍有疏忽就可能会给公司带来不必要的风险。

在今后的工作中，我也存在着诸多的不足之处。首先是我人比较内向一些，不太会说话，在与人沟通方面欠缺；其次是我和公司同事之间的交流.沟通少，不太喜欢参与人多热闹的大众活动，是个喜静的人，不会积极主动的与人沟通，有些不太合群，需要加强联络；其三是我在用电脑制作表格，文本方面学习不够，暂时还是个门外汉，以后要多学习，加强改进。工作中，要牢记中海华北物流监管员的工作职责，日常管理制度和安全作业管理，加强对质押物资盘点和巡查工作，时刻关注质押物库存数量，实事求是，严格审查，并做到库存数据的统计和按时汇报工作，加强了解企业的生产状况，认真履行作为一名中海人的监管职责。

监管员：xxx

20--年1月16日

**物流点对点工作总结8**

街道严格排查标准，统筹推进排查工作，坚持“分片分区、逐院逐户、精细精准”，做到“不见面不放过、不查清不放过、不登记不放过”;

通过小区物业、门卫人员、楼栋骨干等各方力量，着力拓展信息渠道，加强信息梳理汇集;

针对湖北籍人员，认真组织现场查验、信息比对，确保排查信息真实可靠;

针对排查出的重点对象，加强联系沟通，掌握人员去向，强化动态跟踪了解，确保排查到位有效。

**物流点对点工作总结9**

>一、4月经营工作情况

1、经营指标完成情况

4月收入154万元，利润总额万元。全年累计收入525万元，完成年度目标1780万元的29%，全年累计利润总额46万元，完成年度目标300万元的15%。

2、招标工作情况

4月份组织完成4个招标项目、共6个标段的招标工作，总概算1422万元。4月份共定标4个标段，总概算1354万元，中标总金额893万元，节省项目资金共计461万元。中标服务费万元。

20xx年前四个月累计完成13个招标项目，37个标段的招标工作，总概算亿元，已定标33个标段，定标概算额亿元，中标总金额亿元，累计节省项目资金共计2900万元。累计收取中标服务费150万元，标书费万元。未清退的投保保证金共计1400万元。

3、煤炭储配中心筹备工作情况

4月份，经过不懈努力，我公司取得了煤炭经营资格证，为开展煤炭经营业务奠定了基础。根据集团公司领导关于成立配煤中心，推动“疆煤进宁”的指示，我公司成立了煤炭经销业务调研小组，由赵杰峰同志亲自带队，深入新疆哈密、内蒙古蒙西地区的矿区、自治区境内的中卫、中宁、青铜峡、惠农地区和煤炭经销市场开展实地调研，对煤炭主产区的煤质、煤价、生产能力、交通运输及配煤中心的\'选址

进行了调研和考察，并会同集团公司计划部、火电事业部，对马莲台电厂等四家火电厂的电煤供应情况进行了调查。综合以上调研结果，我们正在编制调研报告，将对配煤中心选址、煤炭供应费用测算、煤炭储配业务的初步方案以及存在的问题提出我们的看法，预计5月上旬将上报集团公司。

4、大宗物资采购工作情况

4月份我们新签销售合同1个，合同总价万元；没有新签采购合同。截止4月底，我们共签订采购合同6个，销售合同6个，共采购电池组件兆瓦，合同金额1066万元，采购石油焦1309吨，合同金额220万元，采购钢材1058吨，合同金额510万元，采购坩埚200只，合同金额万元，所有采购合同总金额1833万元，应付货款937万元。所有销售合同总金额20xx万元，应收货款1736万元。

5、仓储配送工作情况

我们托管的黄河西路的350亩场地，今年截止4月底，共签订租赁合同28个，合同总金额128万，已收取场地租赁费和服务费共计万元。

6、新能源研究院设备进口工作情况

因研究院实验室通过消防安全检验的需要，经研究院确认，发船日期推迟到5月15日，预计货物5月23日左右到达天津港，5月底到达银川，在6月完成通关、卸货、开箱初验等工作。

7、申报中央投资项目招标代理资质情况

为扩大招标业务范围，提升招标服务质量，我们正在申报预备级中央投资项目招标代理机构资格。按照国家发改委20xx年第13号令《中央投资项目招标代理资格管理办法》和相关文件的要求，四月份已经准备了部分申报材料，并在集团公司人力资源部的大力支持下，正在收集集团内部人员的中级职称，预计5月上旬将所有申报材料上报自治区发改委审核。

>二、5月经营工作预计完成情况

1、经营指标预测

5月预计收入400万元，利润总额30万元。预计1-5月累计收入925万元，完成年度目标1780万元的52%，预计1-5月累计利润总额76万元，完成年度目标300万元的25%。

2、招投标经营预计情况

根据目前掌握的招标计划，5月份的招标任务很重，招标项目数和总概算均比前4个月的总和还多，预计将开展15个以上的项目，总概算亿元。

3、煤炭储配中心筹备工作预计情况

我们将尽快提交煤炭经营调研报告，并继续细化各实施环节的情况调研。在集团公司批复我公司的调研报告后，进一步开展具体的有针对性的工作。在条件基本成熟的情况下，我公司将先行开展一到两单煤炭供应，在实践中发现问题，解决问题。

4、大宗物资采购工作完成情况

5月份将主要进行大宗物资供应的回款工作，预计钢板的销售回

款150万，石油焦的销售回款100万，坩埚的销售回款万，共计万元。电池板组件的应收款815万元，账期已达7个月，因银星多晶硅经营困难，一直没能回款。

5、新能源研究院设备进口工作预计情况

我们将做好货物报关、报检、物流、装卸各环节的工作，熟悉流程，积累经验，确保第一单进口工作顺利完成。

6、中央投资项目招标代理资质办理情况

5月8日前将所有申报材料报送自治区发改委进行初审，5月15日完成需要补充的全部内容。6月15日自治区发改委将把所有申报材料和初审意见统一报送国家发改委审核。

>三、存在的问题

1、我们代管的西夏区黄河西路350亩土地，现在产权仍未确定，我公司开拓经营工作，完成全年任务存在较大的不确定性。

2、截止4月底，我公司共垫付电池板组件采购款939万元，该款项目前还没有明确的回款计划。对我公司资金运转压力很大。

3、我公司大宗物资采购的回款周期为三个月以上，并且销售总金额20xx万元，仅比采购总金额1833万元多200万元，不算人工成本，各种税费和资金使用成本，属于微利经营。

4、煤炭经营需要大量的资金，我们将在进一步的调研中明确资金需求，需要集团公司给予大力支持。

**物流点对点工作总结10**

(一)

一年的时间很快过去了，在一年里，我在领导、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，在思想觉悟方面有了更进一步的提高。物流部能够圆满完成公司制订的任务，我作为物流部人员感到非常光荣。

(二)

20xx年，我在公司领导、物流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。

(三)

时光荏苒，20xx年很快就要过去，回首过去一年，内心不禁感慨万千。我们物流部门在今年是重新组建的部门，一年来，顺利的完成了全年采购计划、发送货任务和工程分包任务，这和全部门员工的努力配合密切相关。作为一名物流管理人员，现对一年来的工作进行总结。

(四)

在公司领导班子的带领下，紧紧围绕物流年度工作思路开展工作，落实目标管理责任，较好的完成了全年各项工作任务。我物流部根据仓储的库存容量、仓储成本、运输成本等，在考虑需求数量、采购时间、供应商的供货期、到货率等因素的情况下，做好物流工作，确定运输方式、运输批次以及提货时间，以保证原材料的及时供应和生产能够连续进行以及销售交货的及时和完好率。

**物流点对点工作总结11**

时光荏苒，20xx年很快就要过去，回首过去一年，内心不禁感慨万千。

我部门在今年是重新组建的部门，半年来，顺利的完成了全年采购计划、发送货任务和工程分包任务，这和全部门员工的努力配合密切相关。

部门员工设置7人部门经理：崔皎

库管员：张跃明王金（现任新疆库管兼财务）

商务：向丽丽余波

工程分包核算员：侯常茂

司机：李绍华

部门主要工作资料负责公司货物的日常采购、投标询价、供应商的开发和评估、采购合同的签订、请款。货物的保管以及入库、出库管理。工程分包的招标工作以及对工程分包价格的审核和工程合同的签订。负责公司销售货物的发送运输工作。

>部门工作宗旨：

团结合作用心配合支持前台热情工作

>重要性：

我部门的工作任重道远，承担着与公司成本密切相关的几大类业务，采购、物流、工程分包已成为公司成本管理的重要一部份，成本犹如“冰山”一角，公司好比一艘航行在大海中的“油轮”。“冰山”露出来的只是一小部份，看不见的大部份是埋藏在海底，埋藏的“冰山”直接影响到“油轮”的沉浮。采购价格合理化，降低采购成本、物流成本、工程分包成本将是一项重要任务。合理规划采购，确保主要库存货物的充足供应，满足零星货物及时采购，降低缺货风险。采购商品质量好坏直接决定了本企业工程质量好坏。采购是企业和资源市场的关系接口，是企业外部供应链的操作点。物流采购是企业科学管理的\'开端。

>配合、支持：

用心全力支持前台部门各项工作，从采购——发货——送货——寻找工程施工队——签定工程分包合同，认真完成前台部门所需每项工作，哪里有需要哪里就有我们，充分发挥了后备军的作用。商务人员为了采购到物美价廉的货物，每一天不厌其烦地与供应商沟通。严格执行采购功能，每一天询价、比价、议价及订货、交货的跟催与协调、物料的开发与价格调查、退货与索赔等工作。确保主要库存货物的充足供应，零星货物及时采购，库管员认真负责，备货、发货、收货、下货、打包干得热火朝天。出入库手续的执行，收发货记录，定时盘点进出货物，做到有据可查、有序可循。定期上报库存货物缺损与积压库存状况，督促客户经理极时出货，合理调整库存，减少新增积压库存。司机安全行车，全年无重大行车事故，提货、送货、长途发货、完成后勤运输工作。合理规划送货线路和发货途径，降低物流费用，节省开支。对本部门的车辆定期清洗、保养、故障及时排除，保证公司车况良好。工程核算员不辞辛苦地到采购市场收集工程材料资料、询价。与分包工程队谈判、签约，利争节省每一分工程分包费用。严格执行本部门工作流程，采购价格合理化，降低采购成本、物流成本。配合其它部门做好采购、仓库、分包各项工作，确保了公司管理体系正常运行。

>不足：

在日常的工作中我们还有许多做的不足的地方，商务对部份产品性能、规格不熟悉，所订购的货物拿不到较好的折扣和价格。这些都需要在今后的工作中加强个人专业知识学习和向公司技术部、客户部同事学习相关产品来不断提高部门整体水平。配合公司其它部门资金回拢，使资金周转加快。工程分包还在起步阶段，工程队伍只有11家，但能满足项目经理要求的却很少，有些价格高、有些技术潜力不够，在今后我们还会不断地增加新的施工队伍，让施工队伍加入到我们的技术专业培训中来，不断提高他们的施工水平，以满足项目经理需求。

配合支持是我们后台部门的本职工作，优质的服务、学习专业知识、提高工作效率、全身心的投入到日常的工作中去。

感谢公司领导给予我们工作的大力支持；

感谢公司各部门对我们的帮忙、支持；

感谢我部门全体员工给予我全年工作的支持；

飞翔的翅膀昨日的梦一路的辛勤劳动；

走到这天我们一同走过了多少的路程；

还记得当初熟悉的目标的梦；

至今己成为这天的成功的笑；

相信明天将有更灿烂的笑容。

>20xx年部门工作展望

1、目标决定未来，追求永无止境。

我看过这样一个调查，如果有一种完全没有目标的生活，一个人能够忍受多久？结果在各个行业里找到的那些孜孜成就的人，无论年轻年老、中国人还是外国人，绝大部分都立刻回答说，不能够，一秒钟都不能够。

这让我愈加坚信，目标是这世界上最不可缺少的一份氧气。

2、新的一年，我部门的工作目标如下。

目标1：出入库准确率到达5%，控制积压库存，加快资金周转。

目标2：采购货物做到质优价廉，满足客户需要，降低采购成本。

**物流点对点工作总结12**

（一）动物疫病预防免疫情况如下：

1家禽免疫：免疫家禽2638羽。其中禽流感1319羽；新城疫免疫1319羽。

2牲畜免疫：累计免疫牲畜口蹄疫6748万头。其中羊W苗免疫57万只;牛W苗免疫1036万头； 猪W苗012万头；免疫密度为100%。牛出败疫苗92万头；注射羊痘疫苗6627万只；注射牛A型口蹄疫疫苗1542头；注射无毒炭疽疫苗1729万头；注射羊四联疫苗5988万只；注射猪三联疫苗012万头。

3、耳标补戴和录入：新增牲畜补戴耳标及二次免疫录入二维码标识共314206枚，其中牛59724枚，羊254120枚，猪362枚。

（二）内外寄生虫驱虫及防疫消毒：驱虫515086头只，圈舍消毒46300平方米。

（三）高致病性禽流感防控：根据禽流感防控工作安排，从三月份开始各乡镇兽医站每周2次对东大滩水库、青海湖周边水域、金沙湾、沙岛等候鸟栖息地进行巡查，同时县站也组织人员进行不定期督查。截至目前共督查4次，巡回检查12次，出动车辆29辆（次）出动人员48人（次）。在检查过程中发现东大滩水库死亡黄鸭4只，经初步诊断为正常死亡，为防止污染，县站人员对死鸭进行了无害化处理，并要求乡镇站继续加大巡查力度，确保我县今年不发生禽流感疫情。

（四）疫病监测情况：为及时掌握疫情动态，严防疫情的发生，按照年初安排对规模饲养场、散养户的家畜进行监测，各种疫病监测工作现正在进行当中。

（五）免疫信息报送情况：集中免疫期间，我站进一步完善动物免疫信息周报制度，明确专人负责免疫信息的收集统计工作，并于每周三上报州牧科所。

（六）疫情上报情况：每月按时上报疫情报告，为准确掌握全县的疫情动态提供了体系保障。

（七）检疫监督情况：

1、屠宰检疫各类动物392头(只)，运输检疫羊1607只，市场检验肉类3137吨，检疫率及持证率均达100%。

2、认真组织开展仔猪、雏鸡引进专项整治行动，严厉地打击擅自从省外调入和无证经营畜禽行为。到目前为止出动检查37次；参加人员97人次；检查

运载生猪车辆14辆，检查生猪167头；检查运载家禽车辆5辆，检查家禽80羽；接到社会举报4次，处理4次；堵回运载无检疫证明的生猪车辆3起，生猪24头。

（八）兽药市场检查情况：根据省农牧厅《关于加大兽药市场整治力度进一步规范兽药经营使用行为的通知》（青农医[20\_]20号）精神，会同州动物卫生监督所的人员在全县范围内就公布的假劣兽药名单及产品展开了全面的清查，共出动行政执法人员6人次，检查兽药经营门市部4家，动物门诊4个，小型养殖场1个，收缴销毁假劣兽药30余盒药物价值计484元。

**物流点对点工作总结13**

20xx年，xx物流营运中心在公司领导的高度重视和全力支持下，认真执行公司整合施行的方案，精细化管理全局，不断提升驾驶员、管理人员的职业素质和服务水品，紧密关注市场动态；积极扩大业务规模；精心寻求新产业突破；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，确保了公司主营业务稳步发展，产业多元化探索有所收获，超额完成了上班年度的目标任务。现将20xx年度工作总结以及工作打算报告如下：

>一、主要业绩指标完成情况

一年来，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，实现收入元，同比增长，完成总进度的，实现利润万元，完成利润目标的；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。

>二、主要工作开展情况

1、稳步发展现营业务

xx项目完成收入元，占总收入的。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xx物流中心就xx至xxxx配送项目达成初步意向性协议。目前已完成线路勘测，xx零售点布局，配送线路设计等前期工作。

2、改变营销策略

xx收入元，占总收入的；xx营业部收入2896元；xx营业部收入1725元。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xx、xx、xx、xx、xx等大客户。由公司内部员工发展的有xx、xx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

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xx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xx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xx对外贸易。

>三、下一步工作打算

认真贯彻xx公司“转型增效”的总体路线，明确发展思路，从传统物流向现代物流发展，精细化管理人员和设备，节约成本，积极营销。

针对这一发展思路，物流营运中心对今后发展有以下几点思考：

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。

**物流点对点工作总结14**

>一、实习动机：

经过一学期《物流基捶的学习，对物流的定义、基本功能、各个作业流程有了必须的理论基础，透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潜力。

>二、实习目的：

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善意见。

>三、实习时间：

xxx

>四、公司概况

1、基本状况：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潜力，以方便客户的产品运输方式有多种选取余地。

集装箱场地，拥有1万平方米集装箱场地，龙门吊负载潜力为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，个性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x些产品在温度控制上的不一样要求带给了先决条件。

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，个性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，该类型仓库能带给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。带给门到门的服务，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。对于市内各大商尝各类超市、连锁网点的配送服务，公司还带给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。带给完善的分拣、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来源理决定。退货收货时，对于原封箱之产品如无货主公司个性指令，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、整理后方能入库。

**物流点对点工作总结15**

>一、基本情况

（一）电商经营主体增长迅速，交易规模显著扩大。

据统计，xx年底我县电商经营主体约有200家，目前已发展到800多家（不含微商）。县内羽毛羽绒、电线电缆、农产品、雨具等行业很多传统企业纷纷在阿里巴巴、天猫、淘宝、京东开设网店，开展网上销售，一些企业销售还迈出国门，开设了速卖通、ebay网店，开展跨境电商。商贸企业转型最活跃的在美团、糯米、大众、饿了吗等o2o电商平台，有约300家商户入驻，日均配送量超1500单。

县内电商注册企业也显著增多，从获得示范县前的不到10家，发展到目前的112家。涌现出蟹农王、蟹状元、齐克努、腾沁商贸、大生活、硕信等一批交易额突破百万的电商企业。

电商招商取得新成绩，今年以来，先后引进了蟹状元、大生活电子、神农氏等电商公司。蟹状元落户xx后，主打xx长江蟹网上销售工作，目前已在泥汊选址建立500亩的长江蟹养殖基地，网上预售工作已经启动，预计年网上交易额突破1000万元的。返乡创业的汪云原来在上海从事电商行业，已在xx注册大生活电子商务有限公司，通过ebay平台从事跨境电商销售建材、服装等产品，年销售额可达100多万元人民币。xx县神农氏农业科技开发有限公司主推无公害农产品，在网上自建神龙氏三口特产商城，也是我县首家自建农产品电商平台的企业，采取会员制销售办法，将xx农特产品销往北京、上海等大城市。正在洽谈的还有绩溪上街去、北京网库、深圳启明星等电商企业。

电商交易规模取得新突破，xx年全县电子商务网上交易额突破9亿元，同比增长30%；xx年上半年全县网上交易额约亿，同比增长38%。

（二）电商公共服务体系逐步建立，孵化培育作用进一步增强。

一是坚持规划引领，政策引导。编制了xx县“十三五”电子商务发展规划，xx年5月出台了《关于大力发展电子商务加快培育经济新动力的实施意见》以及《xx县加快电子商务产业发展扶持政策》，明确我县电商发展方向，进一步优化电商发展环境，促进电商与传统产业融合发展。

二是不断完善电商孵化园区功能。我县电商孵化园于xx年底正式对外运营，总面积10000平方米，主要为县内电商企业或创业个人提供电商公共服务和创业孵化。目前孵化园内设农产品展销中心、5个特色运营馆（京东、苏宁易购、邮政、跨境、神州买卖提）、摄影中心、实训教室、品牌设计中心、农产品检测中心等功能区。

三是不断加强培训效果。园区建成以来，我们一直坚持把培训作为常态服务。先后组织各类电商培训50余起，培训政府机关人员、大学生村官、传统企业家、各类农业经营主体及电商创业人员6000多人次。在园区内还开设小班培训，邀请有实战经验的专家和企业家现场指导，更具有针对性、操作性。

四是不断拓展服务内容。除了培训，我们还定期举办电商沙龙和创业大赛，加强电商企业间交流学习，吸引电商服务商为电商企业开展产品拍摄、美工、运营指导等各类服务。组织成立了县电商协会和网商协会，已发展200余名会员，定期开展活动，互相交流经验。帮助电商企业联系邮储、农商行、建行为中小网商提供提供创业贴息贷款、发展经营贷款，截止目前已开展2批金融知识宣讲，帮助40余家电商企业申请贷款。

（三）快递物流得到迅速发展，配送体系进一步完善。

1、物流企业规模不断壮大。全县现有限上物流企业15家，主要分布在xx等乡镇。xx年上半年我县限上物流企业实现营业务收入完成亿元，同比增长。除了传统物流企业取得较快增长，近年来，由于电商的快速发展，我县快递物流企业派发件量也明显增加，全县现有规模快递企业11家，顺丰、ems、天天、“四通一达（申通、圆通、汇通、中通、韵达）”等快递公司都已在xx县落户。上半年全县快递企业共发件（外发快递量）万件，同比增长；派件件（进县快递企业派送量），同比增长。

2、物流配送网点不断增多。随着各大快递企业入驻xx，我县城乡物流配送体系也在逐步完善，“四通一达”等快递企业逐步将网点延伸到乡镇。xx年下半年，邮政开始在我县农村建设村级电商服务站点，并将物流配送延伸到农村，已建成210个村站，基本覆盖全县85%的行政村。为了有效降低物流配送成本，xx邮政公司与县内其他快递公司紧密合作，整合下行派件，在全县建设6个邮件集中点，建立“县—镇—村”三级物流配送体系。新增21辆机动车，实现到县快件“当日到镇、次日进村”，切实打通了农村电商物流配送最后“一公里”。

3、物流成本逐步下降。物流成本与交通状况、派发件量密切相关。近几年，我县交通状况显著提升，由于电商的快速发展，派发件总量也得到提升，一份普通快递的发件成本到江浙皖地区已从过去平均每单4元降到目前的3—元，和芜湖其他县相比成本基本相同。发件基本在24小时内出xx，2天内到江浙地区。

>二、存在问题

1、电商发展缺乏龙头企业带动。我县目前虽然注册电商企业数量不少，但大多属于中小企业。现在行业电商竞争已显白炽化，缺乏龙头企业对xx产品特别是农特产品进行整合上网销售。

2、电商产品线上影响力不够。xx本地产品品牌宣传不够，产品内涵和个性塑造不深，网上知名度较低，没有树立起线上地理标志产品。农产品网销制约因素未得到根本扭转，上行工作任重而道远。

3、物流发展重视程度不够。县内快递物流行业呈现“散、小、乱”现象，处于自发式发展阶段，需要统一规划园区集聚发展。园区考虑配送半径离中心城区在5公里以内。

4、快递发件数量不足。从快递量数据来看，今年上半年我县快递共派件件，发件万件，发件与派件比约为1：，发件量远远小于芜湖市内其他县，仅为最高南陵县的，芜湖县的25%，繁昌县的。而派件量与南陵县差不多，远高于芜湖县和繁昌县。主要原因是电商发展较慢，发件量较少。

>三、下步打算

1、拓展功能，提升服务，打牢电商发展基础。发挥好县级电商公共服务中心功能，谋划县级电商产业园的建设，推进电商集聚发展。加大电商人才培训，加强我县电商政策宣传力度，帮助符合条件的企业积极申报兑现政策，切实解决企业发展中遇到供应链、资金、物流等困难和问题，构造起有利于电商发展生态圈。

2、招大引强，培育企业，壮大电商发展主体。围绕我县羽毛羽绒、电线电缆、农特产品等优势产业，主动对接国内外知名电商渠道商和服务商，邀请他们来xx考察，提供全方位最优的服务和政策支持，吸引他们入驻xx。我局近期正在积极和绩溪“上街去”电商公司对接，该公司拟在xx投资建设一座占地12000平米的o2o电商运营体验中心，含3000平米的仓储物流中心，公司预计每年发件量在10万件左右。同时，近期我局还与深圳市启明星跨境电商企业联系，该公司主要从事跨境电商物流服务，在全国建有7大保税仓，日处理跨境快递50万件，计划来xx投资建设物流分中心。

3、以商促件，以量降本，全面提高快递发件量。当前我县重点需要提高快递发件量，促使收发件平衡是降低物流成本的有效手段，这样车辆在来回运输过程中都能保证满负荷。而短期提高发件量最有效的手段是引进大的电商企业，开展大的网上促销活动。

4、成立协会，规范引导，促进快递行业健康发展。以协会的形式协商好货源配送价格标准、货物配送协作、货物堆放要求等问题，使我县快递物流业健康、快速、持续发展。同时鼓励快递物流企业集聚发展，下一步拟建议政府拿出一定场地，打造县域物流园区。

**物流点对点工作总结16**

岁月如烟，xx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，需要不断的改善与完善。现将本部门岗位职责、xx年部门主要工作完成情景、存在的问题及xx年的工作计划报告如下：

>一、本职工作资料

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，节俭公司资源

4、做好各岗位的人员管理与工作安排，进取协助处理各项异常。

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、理解并完成上级安排的其它工作任务。

>二、物流部xx年主要工作完成情景总结

1、经过流程优化，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，节俭了公司成本。

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），经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、经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xx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、经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，在人员配臵不足的状况下，使得各项日常工作得以正常运转。

>三、物流部xx年工作中存在的问题

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，物料的定臵定位管理存在很大的困难（如：成品及原料等），不便于仓库的盘点及物料的先进先出。

2、部分人员的职责心不足，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职责，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，导致有车辆事故的产生。

>四、物流部xx年工作计划

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。经过会议宣导、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我的提议，提高个人的组织本事和沟通本事。

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与相关案例，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。期望在公司许可的范围内，调整相关人员的工资结构，对部门的不一样类岗位推行各自适宜的考核制度，到达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到达xxxx%，加强对料箱回收的管控，力争料箱每月平均的总回收率在xx%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、物料的定臵定位、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。

**物流点对点工作总结17**

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。现将主要情况作工作总结：

>一、工作总结

我所在的部门是物流部，首先在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。

>二、工作计划

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，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。

>三、对公司的意见和建议以及各种诉求

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.希望公司结合实际情况重新制定我们物流部的考核制度。

**物流点对点工作总结18**

回首去年一年我的工作，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，当然也会有硕果累累的喜悦……能够说，新年是一个公司推进行业改革、拓展市场、持续发展的关键年。现就本年度重要工作情景总结如下，期望能给日后的工作带来帮忙：

>一、树立全局观念，做好本职工作

不管从事什么工作，树立安全服务意识是首要的问题，现场技术服务也不例外。我认为服务工作的全局就是，“树立企业形象，使客户对公司产品的满意度和忠诚度化。”限度的客户的利益，是提高我们公司产品的核心竞争力的一个重要组成部分。做好服务工作，同时也是对公司的`宣传。

>二、善于沟通交流，强于协助协调

现场服务人员不仅仅要有较强的专业技术知识，还应当具备良好的沟通交流本事，所以这个时候就需要我们和客户进行交流，规范操作，从而避免对产品的不信任乃至对企业形象的损害。在日常的工作中做做到较好跟客户的沟通，做到令客户满意就是对公司品牌形象的有力宣传。

>三、精于专业技能，勤于现场观察

随着物流行业的不断发展，竞争不断强化，如何做好客户服务，也是加强公司品牌竞争的强力底牌。作为一个服务人员，要在现场勤于观察、独立思考、多与同事交流，努力不断提高自我的业务水平。每次优秀的服务，代表了客户对本公司产品进一步的信任。

>四、实际操作熟练

在过去的工作中得到了一些体会，在工作中心态很重要，工作要有活力，坚持阳光的微笑，能够拉近人与人之间的距离，便于与客户的沟通。尤其是对服务的工作，进取的思想和平和的心态才能促进工作提高和工作的顺利，在服务工作中要有好的方法与确定力才能使工作顺利。

在一年里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自我在思想认识和工作本事上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自我从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

**物流点对点工作总结19**

告别20xx年，迎来20xx，物流管理部全体员工在部门领导的带领下热情高涨，斗志昂扬，完美收官的同时部署了节后工作安排，制定了保障计划，确保20xx年“开门红”!

>一、员工关怀

为激励全体员工，确保完美收官，在寒冷的天气里为员工送上一份温暖;部门领导组织管理人员开展节前民主座谈会，倾听员工的心声，为员工解决生活中、工作中的困难。下班后，还到员工宿舍以及就近员工家庭进行节前慰问，并送上真挚新年祝福语;“开心工作，快乐生活”，管理人员面带微笑服务团队，处处透着一家人的温馨。

回首20xx年，我们不畏艰难，一起奋斗，共同拼搏，物流管理部发展稳中求进。这其中离不开员工无私奉献和辛勤耕耘，更离不开领导们的高瞻远瞩和正确决策。物流管理部于20xx年1月24日召开了20xx年年度表彰大会，为一年里表现优异的个人集团的进行表彰。

新年一始，部门管理团队早早的迎接家人的归来，为大家送上新年祝福!

>二、“完美收官”及“开门红”组织保障

为保障节前完美收官，节后开门红，物流管理部组织内部专项保障会议，制定了详细了详尽的工作安排，事无巨细，责任到人，确保一切井然有序。

>三、复产及人力出勤情况总结

通过精心组织，20xx年再首日生产保障，质量保障、设备运行等版块均实现“开门红”;

1、首日出勤89%;

2、首日质量、设备、物料“0”停线

20xx年，我们已经在路上，部门围绕“效率、效益”为经营管理目标，在总结20xx年工作的基础上进行全面优化，保障20xx年经营目标，展望20xx年，物流管理部将不惧艰难险阻，全面推进改革，推进实施信息化、简易自动化技术，完善物流基础设施，不断扩充人才梯队建设;20xx年物流管理部将在公司各级领导的引领下，快马加鞭，坚定必胜信心，保持战略定力，全面完成我部20xx年各项任务，打造精细化物流，为企业又好又快的发展做出我们应有的贡献!

**物流点对点工作总结20**

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！

**物流点对点工作总结21**

我有幸来到物流公司工作。不觉已经工作了将近一个月的时间。在这几个月的工作中我深切感受到物理工作需要员认真务实的工作作风、同事们团结奋发的干劲，体会到的是物理人作为拓荒者的艰难和坚定，这对刚刚走上工作岗位试用期的我来说，是受益匪浅的，同时也为我迈向正确的人生道路打下了良好的基础。现在我将这一个月来的工作情况作一简单的试用期总结：

在工作上，我主要从事的是是办公室的日常工作。办公室对我来说是一个全新的工作领域。作为办公室的一员，我清醒地认识到，办公室是总经理室直接领导下的综合管理机构，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，是推动各项工作朝着既定目标前进的中心。办公室的工作千头万绪，有文书处理、档案管理、文件批转、会议安排、迎来送往等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错。在主管领导的帮助和支持下，我基本上做到了事事有着落、件件有落实。

在思想上，我深刻地认识到，从其他行业转入物流行业，新环境、新领导、新同事、新岗位，对我来说是一个良好的发展机遇，也是一个很好的锻炼和提升自己各方面能力的机会。在工作初期，我认真了解了公司的发展概况，学习了公司的规章制度，熟悉了办公室日常管理事务及物流行业的一些基础知识，同时，也从多方面努力摸索工作的方式、方法，积极锻炼自己的工作能力，力求尽快完成自身角色的转变，以崭新的姿态迎接新工作的挑战。

一个月来，在主管领导的指导下，我基本上保证了办公室日常工作的有序运转，上级文件的处理、传阅，每月餐票、油票的发放，以及其他由办公室主办的一些事情都做到了及时、准确、无误。一个月来，我参与起草了一些文件，如《禁止管理人员利用职务职权从事参与或变相参与公司所属业务项目的有关规定》等，起草撰写了一些工作材料，参与了公司两级机关一般管理人员年度业绩考核测评工作，同时，也积极主动地完成了上级领导交办的其他事情。

一个月的时间转瞬即逝，我虽然做了一些工作，但仍然存在不少问题，主要表现在：×、初到公司，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足，感觉上是每天疲于应付工作。尽管如此，但是我在很多方面得到了公司领导、部门领导的正确引导和帮助，所以我在较短的时间内适应了新的工作。×、缺乏创新精神。不能积极主动地发挥自身聪明才智，而是被动消极地适应工作需要。领导交办的事情基本上都能完成，但自己不会主动牵着工作走，很被动。缺乏认真钻研、开拓进取的精神，忙碌于日常小事，工作没有上升到一定高度。×、工作不很扎实，不能与时俱进。作为一名刚刚踏入社会的大学生，身上缺乏青年人应有的朝气，学习新知识、掌握新东西不够。自身也存在眼高手低、懒于动手的毛病，不能专注于工作学习，很多知识虽然了解但却不精。

在今后的工作中，我将努力改正自身缺点，以更大的热情投入到工作中去。首先，加强学习，主动学习。身处当今知识经济时代，必须时刻学习方能不落伍，所以我将把加强学习，提高政治思想素质和业务工作水平，树立良好的职业道德，作为一项日常重要工作来抓，以严肃的态度，饱满的热情，严格的纪律，全身心地投入学习，为我的工作积累必要的基础知识和基本技能。其次，提高服务意识，改进工作作风。作为办公室的一名工作人员，我将本着为人民服务的原则，热情、主动地做好自己的本职工作，为前来办事的人员提供满意的服务。再次，提高工作能力，勇于创新。虽然办公室的工作琐碎、繁杂，但是我将从多方面努力进一步提高自身的工作能力，以积极的心态面对每天的工作任务。同时，我也将注重锻炼自己的应变能力、协调能力、组织能力以及创造能力，不断在工作中学习、进取、完善自己，以便更好地完成自己的本职工作。

以上是我对一个月来工作的总结，说的不太多。但我认为用实际行动做出来更有说服力。“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，在今后工作中我将努力奋斗，克服自己的缺点，弥补不足，工作中我深切感受到物理工作需要员认真务实的工作作风、同事们团结奋发的干劲，体会到的是物理人作为拓荒者的艰难和坚定，争取做的更好。

**物流点对点工作总结22**

时光荏苒，XX年很快就要过去，回首过去一年，内心不禁感慨万千。

我部门在今年是重新组建的部门，一年来，顺利的完成了全年采购计划、发送货任务和工程分包任务，这和全部门员工的努力配合密切相关。

部门的各项工作都在有条不紊的开展，并完成了年度的工作计划，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、XXXX年部门主要工作完成情况、存在的问题及XXXX年的工作计划报告如下：

一、本职工作内容：

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。

二、主要工作完成情况总结：

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XXXX年上、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，在人员配臵不足的状况下，使得各项日常工作得以正常运转。

在日常的工作中我们还有许多做的不足的地方，商务对部份产品性能、规格不熟悉，所订购的货物拿不到较好的折扣和价格。这些都需要在今后的工作中加强个人专业知识学习和向公司技术部、客户部同事学习相关产品来不断提高部门整体水平。配合公司其它部门资金回拢，使资金周转加快。工程分包还在起步阶段，工程队伍只有11家，但能满足项目经理要求的却很少，有些价格高、有些技术能力不够，在今后我们还会不断地增加新的施工队伍，让施工队伍加入到我们的技术专业培训中来，不断提高他们的施工水平，以满足项目经理需求。

配合支持是我们后台部门的本职工作，优质的服务、学习专业知识、提高工作效率、全身心的投入到日常的工作中去。

最后，感谢公司领导给予我们工作的大力支持;感谢公司各部门对我们的帮助、支持;感谢我部门全体员工给予我全年工作的支持，飞翔的翅膀昨日的梦一路的辛勤劳动，走到今天我们一同走过了多少的路程，还记得当初熟悉的目标的梦，至今己成为今天的成功的笑，相信明天将有更灿烂的笑容

以上物流经理年终总结就为您介绍到这里，希望它对您有帮助。如果您喜欢这篇文章，请分享给您的好友。更多总结范文，尽在总结报告。

**物流点对点工作总结23**

转眼之间，200xx年已经过去了一般，我来到公司担任物流总监已3年之久，经过全体员工的努力拼搏，公司经营业绩快速持续上升。现做一份物流总监半年工作总结，来向家汇报下我们的工作进展：

>一、重经营决策的制定：

公司在三年的经营过程中，经历了不少风风雨雨，遇到了很多关乎公司生存的决策问题。每当公作出确定的时候，我们经常进行讨论，甚至发生争执。经过讨论我们学到了很多东西，产生了知识的碰撞。在讨论中，我们集思广益，发挥群体作用，弥补了个人分析中定向思维导致的片面性，能够从多角度地看问题，进行科学决策，使结论更加全面、合理而准确。

1、业务的取舍决策。

受到仿真实习环境的经济发展水平与发展速度的约束，生产制造企业在市场的开发和产品的生产上不断发生变化。针对仓储业务费用较高，生产企业需求不以及生产企业因扩容，开发国际市场而产生报关需求的情景，公司毅然作出了开办代理报关的业务，对部门进行了较的调整，抽调了仓储部门的\'一些人手协助公司报关业务的开展工作。同时，随着仿真实习环境的经济发展水平与发展速度的不断提升，为了满足客户的需要，生产企业不断的扩规模，提高企业的生产本事，从而增加了对设备和半成品的运输需求。应对变化发展的情景，我们适时地采取了相应的措施。

2、价格策略的制定。

对于关乎公司命脉的运输业务上，运输价格的确定尤为重要。可是初期公司缺乏必要的计价系统，缺乏经验，缺乏可参考的案例。最终，经过我们的讨论，在我们的努力下，经过充分发挥聪明才智，我们在基年的基础上，结合公司的发展战略，制定了公司运输的价格。具体有：

(1)产成品报价：在标准报价10%的幅度内浮动。

(2)半成品报价：在原材料标准报价基础上上调10%。

(3)原材料报价：在标准报价基础上升7%。

3、客户关系的维护决策。

应对不断增的运输需求量，在公司资源有限的情景下，结合上一年的经营状况，对客户关系作出了重的调整，与精英股份有限公司、拓普科技有限公司、高科股份有限公司等新结成战略伙伴合作关系。同时，减少了与一些暂时性合作的客户的业务关系，从总体上优化了公司与客户的合作关系。

>二、工作上的不足：

1、公司系统维护：一方面，由于工作原因，对于同事提出的问题不能及时有效的处理;;另一方面，对于领导的要求领会不到位。

2、物流部工作：一方面与运输、营业部门的沟通不够，以至于出现许多意想不到的问题;另一方面，在库存控制上存在一些问题，将重点解决这些问题;以及未能够及时的处理客户要求。

以上是xx公司物流总监半年工作总结，全体员工坚持从团体的利益出发，严格执行公司的各项计划和措施，切切实实地贯彻和落实了公司的具体方针、政策，为公司的经营状况作出了重贡献，确保了公司战略目标的提前实现。

**物流点对点工作总结24**

20xx年即将过去，透过这将近一年的物流工作，有以下总结及体会。

>一、自我更清楚的认识到了自我工作的好处，成品发货这个岗位对公司的作用有多大。

对自我的岗位不了解或了解不清，工作就会模棱两可，成为应付，就不可能很好的工作，从此我只有不断的透过各种物流知识，了解自我的工作范围、职责要求，激活和发挥自我应有的工作潜力，来锻炼自我和提升自我。去发掘和提升自我的才干，用实力来证明自我。

>二、不断的加强学习，加强物流工作中的各种技能，娴熟的工作技能会让自我的

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