

# 冷链物流工作汇报 冷链物流招商致辞共

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 冷链物流工作汇报 冷链物流招商致辞共篇一

### 一、20xx年工作回顾

(一)以开展主题征文活动为抓手，营造良好的思想政治工作环境。20xx年集团公司政研会立足于“新”、给力于“实”、着眼于“好”，先后组织开展了“新起点、新支点、新亮点”有奖征文，“增强责任感、提高执行力、实现精细化”大讨论，开辟了“读书好、读好书、好读书”、“铁军的一天”、“迎接三五”、“铁军先锋——每周一星”、“对标定位 晋档升级”、“创建先进基层党组织 争当优秀\_员”以及“班组的故事”等专题特色栏目，为集团公司改革发展营造了良好的思想政治氛围，使广大干部员工明确了努力的方向，查找到管理的差距，促进了学习型建设，坚定了“强大并举”的发展信心，提升了思想政治工作的人文含量。

(二)以助推集团发展为目的，开展思想政治工作课题研究。集团公司政研会坚持每年按照中冶集团政研会确定的研究范围，结合实际发布调研课题，使各基层分会调查研究工作常态化并有序开展。今年，集团公司政研会确定了7个选题，围绕推动集团公司发展，从增强执行力、强化班组建设、团队建设、人力资源开发、建设学习型企业、企业文化建设，以及加强企业党建工作、思想政治工作和廉政文化建设等方面，展开了深入研究，共撰写了68篇论文，较好地发挥了政研组织“思想库”和“智囊团”的作用。在中冶集团施工学组第十一次年会上，集团公司选送的《应时以聚力、因人而立业》和

《新形势下加强国有企业班组建设的思考》分别获得三等奖。同时，题为《提神炼魂构建和谐班子 凝心聚力打造活力团队》的专题报告在会上作了书面交流。

(三)以贴近干部员工为重点，创新思想政治工作的方式方法。如物业公司立足实际，确立了五个方面的主题，在中层干部中开展了研讨及论文评析活动；武汉分公司通过qq群将课题进行公布，为员工搭建一个心智展示和心灵沟通的平台；电装分公司以调查研究为切入点，在一线员工中开展问卷调查，掌握第一手资料；设备工程公司结合实际拟定了15个课题，并以论文、调查报告、专题研究、工作探索、经验总结等形式进行研讨、评审和表彰；成都建设做到思想政治工作全员化，公司副总以上领导干部带头撰写论文；昆明分公司建立了《员工意见征集表》，多方面了解员工思想动态，并征求意见，有针对性地做好员工的思想政治工作。与此同时，集团公司政研会还注重思想政治工作与企业文化建设有机融合，把企业文化建设作为创新思想政治工作的有效途径，努力将政治优势转化为竞争优势。坚持以先进的思想文化塑造企业，用共同的理想信念凝聚员工，使思想政治工作变“无形”为“有形”；紧扣发展主题，创造了“双核驱动”模式，持续打造“西部铁军”品牌，让其成为引领十九冶发展的鲜明旗帜、凝聚员工的价值追求和攻坚克难的精神保障，从而形成了强大的团队凝聚力。

总之，第二次年会以来，集团公司政研会在集团公司党委的正确领导下，通过各单位的共同努力，在拓宽思想政治工作的新领域、新内容，创新思想政治工作的新形式、新途径，围绕企业的发展战略和中心工作，加强和改进思想政治工作，进行了积极的探索和实践，取得了一定的成绩。但同时也应看到我们工作中还存在一些问题和不足，例如，对当前思想政治工作的热点、难点问题研究还不够深入；调研课题的针对性有待进一步加强，成果应用的渠道有待进一步拓宽；为基层和员工群众服务的水平还有待于提高，工作方式需进一步创新等等。这些都有待于我们在今后的工作中逐步加以解决。

## 二、20xx年工作安排

20xx年，是集团公司加快经济发展方式转变、纵深推进“西部市场核心战略”、实现营业收入破百亿的攻坚之年。能否驾驭复杂多变的经济形势，能否适应现代企业制度的运行方式，能否在激烈的市场竞争中争得主动权，能否完成艰巨而繁重的生产经营任务，能否化解各种矛盾和利益冲突确保企业稳定……这一切对于加强和改进集团公司思想政治工作都提出了新的更高的要求。

### 1、总体思路：

以\_理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观和党的xx大及xx届六中全会精神，紧紧围绕集团公司的改革发展，坚持融入中心抓党建，服务大局促发展，融合文化聚力量，以人为本构和谐，为实现“三五”发展规划目标、建设具有国际竞争力的创新型施工总承包特级企业集团提供坚强的政治动力和思想保证。

### 2、工作重点：

一是要将党建政研工作与助推企业科学发展相结合，提升企业的竞争力；二是要将党建政研工作与创先争优活动相结合，发挥先锋模范的示范力；三是要将党建政研工作与学习贯彻xx届六中全会精神相结合，突出思想的引领力；四是要将党建政研工作与解决员工思想和实际问题相结合，增强企业的凝聚力，进一步发挥政研会的功能作用，不断开创企业党建、思想政治工作研究新局面。

### 3、具体措施：

(1)抓根本，着眼于推进企业文化和品牌建设，进一步拓展政研会研究工作的深度。

我们要认真学习贯彻xx届六中全会精神，按照科学发展观的新要求，着眼于新的实践和新的的发展，以企业文化建设为载体，更新思维，增强思想政治工作感召力；转变观念，增强思想政治工作亲和力；创新手段，增强思想政治工作吸引力。一是坚持用构建“实力十九冶、魅力十九冶”的目标愿景凝聚人心，通过多种途径广泛宣传“三五”发展规划、“西部市场核心战略”和“百亿特级企业集团”的目标，增强广大干部员工加快集团公司发展的信心和决心，明确前进方向，增强责任感、使命感和紧迫感，为思想政治工作注入强大的生命力。二是用“敬业、忠诚、团结、进取”为核心的企业价值观，通过“创先争优”、班组建设和读书活动，以及身边的典型人物和先进事迹，深度打造“四有”员工队伍，进一步擦亮“西部铁军”品牌，为思想政治工作注入强大的能动力。三是积极探索思想政治工作与企业文化建设紧密结合的途径和方法，用“双核驱动”模式为指导，大力弘扬企业文化理念，积极引导员工树立遵纪守法、廉洁从业、忠于职守、诚信经营、艰苦奋斗、爱岗敬业的价值理念和敬业精神，并以宣传教育通俗化、具体化的途径和手段，通过问卷调查、召开研讨会、到基层走访等形式，及时了解员工群众对集团公司重大决策、重大事项的反映，摸清员工群众想什么、盼什么，把握他们的思想脉搏，分析他们思想活动的规律和特点，疏导情绪，化解矛盾，促进和谐，为思想政治工作注入强大的亲和力。

(2)抓重点，着眼于思想政治工作的“虚”与“实”，进一步提高思想政治工作研究的实效性。

一是要抓重点课题。围绕推动思想政治工作加强改进、不断创新这个重点，按照“产业升级、创新机制、强大并举、关注民生”的总体要求，把积极推进经济发展方式转变以及“创先争优”、企业文化建设等作为今后一个时期调研的重点，深入总结各基层单位在这方面的鲜活创造和有效探索。二是要抓重点领域。结合基层党的组织建设，把思想政治工作向项目部和海外项目拓展延伸，做到项目干到哪里，党的

组织建到哪里，思想政治工作就落实到哪里。三是要抓重要力量。要重视发挥各政研分会在思想政治工作中的研究、指导和服务作用，积极探索建立多方合作机制，更好地承担起思想政治工作全局性、前瞻性、战略性的重点课题研究，努力发挥“思想库”和“智囊团”的作用。

(3)抓基层。着眼于夯实思想政治工作的基础，进一步增强政研会服务基层工作的能力。

一是要及时总结和推广基层思想政治工作的经验，通过各种有效途径，深入了解和掌握各基层单位思想政治工作的成功做法，通过组织召开思想政治工作交流会、观摩会等形式，及时宣传和推广好典型、好经验。二是围绕广大干部员工关注的热点、实际工作遇到的难点问题，组织召开系列专题研讨会，提出对策建议。三是要提高政工干部素质，对于缺少理论功底及实际工作经验的政工干部要组织参加各类培训，弥补能力的缺失和不足，使他们成为集团公司思想政治工作的骨干和行家里手。

(4)抓建设，着眼于更好地发挥政研会作用，进一步加强思想政治工作平台的建设。

## 冷链物流工作汇报 冷链物流招商致辞共篇二

范冷链食品新冠病毒污染风险。

### 一、冷链食品基本情况。

目前□xx辖区共有冷链食品经营单位40户，其中流通单位15家，餐饮单位25家。贮存冷冻食品的冷库4个，重点监管单位4家，摸排从业人员150余人。各冷链食品经营单位都已经在xx冷链食品疫情防控平台进行了注册并使用。向各冷链食品经营单位发放冷链食品疫情防控明白纸30余份。签订承诺书20余份。核酸检测方面，截止目前共已经进行了10次14天一轮的核酸

检测。3次7天一轮核酸检测，环境检测30余次，食品40余次，人员达1000余人。

## 二、开展工作作情况。

西营所全面加强监管，自从冷链食品疫情防控工作以来，深入开展冷冻冷藏食品风险排查工作。以大型餐饮，大型商超、冷库为重点，分类分区对辖区内生产经营单位、大型超市、自建自备冷库进行全面摸底建档，共排查重点对象6户，查出在用冷库4户。其中大型超市自建冷库2个、水产经营单位自建冷库2个，通过逐项对贮存条件、追溯管理、污染风险、环境卫生、产品质量等风险点进行排查，对冷库人员、环境、食品都进行了采样。推进冷链食品监管常态化□xx每7天对辖区内重点业户进行检查，并对其进行核酸检测。进一步强化冷链食品监管工作，落实疫情防控措施，切实防范疫情经冷链食品传播风险。

## 冷链物流工作汇报 冷链物流招商致辞共篇三

冷链物流是随着科学技术的进步、制冷技术的发展而建立起来的，是以冷冻工艺学为基础、以制冷技术为手段的低温物流过程。下面是小编为大家搜索整理的物流员考试重点：冷链物流中的rfid技术，希望对大家有所帮助。

在机械温度监控方面，带记录型高温高精度的rfid温度标签，提供给地铁安装在列车的电源、发动机、车轮等重要部件上，通过温度分析器械是否越温准备进入非正常工作或将要出现故障□2.4ghz无线传输温度信息，完全改变过去人工检测列车器械的管理模式，站点实时收录异常温度信息，多次给地铁控制中心提供预警，阻止了列车停留在运行路中，为地铁挽回了重大的经济利益和维持了良好的形象。

在冷链运输方面，冷运专业车辆定位管理系统是一个集

成gps/温度检测技术、电子地图和无线传输技术的开放式定位监管平台。在对冷藏车厢内温度数据的采集传输、记录和出现超限温度报警的同时，还对冷藏车资源的有效跟踪定位管理。

连接香港与深圳的地铁，每天运载人次高达几十万，乃至上百万人次，每3分钟就有一趟列车开出，全线服务列车约30台。因列车每天服务时间长达 18个小时，每个站停留时间短到1分钟，过去地铁难以即时检查车辆的健康状况。动力系统、供电系统等经常在高温或是长期运作后，在列车运行时出现异常，多次造成列车停留在路上，铁路交通状况也因此延时数小时，多班列车滞留，在大陆游客旅游高峰期、港人返乡高峰期、上下班高峰期，带来的经济损失难以估计。

列车即使回到工厂，工程师们也无法每次对每辆列车上百个重要器械逐一测试检查。检查耗时长，而且需要有丰富经验的技术人员才能通过列车在厂的情况判断列车可能在运行时出现的问题。每个部件的价格昂贵，但是检测却是极其缺乏。

自系统启动到现今为止，地铁通过温控回传信息，成功提前排查出列车故障，阻止列车可能出现在路中瘫痪的情形。而总厂检测的技术人员改变了检测的流程，远程通过wifi网络，接入到每个站点接收每趟列车的器械温度信息，实现远程诊断、回厂马上能维修。

1. 标签能记录存储温度点、时钟、标签电池状态等信息，存储空间高达1000条信息，当列车经过站点，不用20秒就能完全传输温度信息，控制中心可以一览每个器械的健康状况，真正实现每分钟都在实时报告。

2. 温度标签采集温度环境支持超高温(+220℃)。使用性能优越的pt100温度探头，标签温度校准报告已获得权威机构，包括国家计量局认证。

3. 温度标签能紧贴器械上，固定方式目前提供圆环状及柱状探头，大大减少接触不良而导致温差。

4. 现有探头线支持耐+220℃高温、抗压、抗拉等特点，探头线长度规格最长支持300cm，灵活安装到车底的各种恶劣环境。

5. 标签具备先进的省电模式，开放设定功能，用户自主设定温度标签发送间隔、接收间隔、记录启动、记录间隔。

当列车晚上回总站后，进入到停止记录模式。

物流运输由卸装、包装、保管一直到输送都必须有实时可视化的温度控制，才能维持原来的价值，让用户吃得放心、用得舒心。冷链物流中完整记录物资所处环境的温度，对于其保鲜以及问题原因的调查有着积极的作用。biswin自主研发，结合rfid和现代传感技术的温度标签，能够在物资身份识别的同时又能对其所处环境温度进行测量和记录，实时地判断物品在储运过程中环境温度是否超出允许范围，实现品质全过程可追溯。

1. 温度标签 2.45ghz系列温度标签，具有抗低温、防水、冷凝等功能，适宜在冷车厢体中长时间发送信号和记录温度。其采集温度环境分为常温(-30℃~+120℃)及非常温(-80℃~+120℃，或0~+200℃)，在冷链和热链环境自主选择合适型号的产品，同时能有效了解越温报警、掌握温度变化动态规律。用户可自主设定温度标签发送间隔、接收间隔、记录启动、记录间隔。例如，在雪糕运输途中，因雪糕必须在运输途中保持-20℃恒温，若超过10分钟停留在2℃以上，雪糕的口感即发生改变，雪糕也变形，为预防雪糕出现质量问题，用户可以把标签的发送间隔和接收间隔设置成5分钟一次，越温报警设置在2℃，并启动记录启动功能，有限效监督雪糕运输途中的温度变化。

2. 增益可控读写器：在物流运输中，读写器的电源和外观设



计完全配合车载环境，并可实行车载供电；读写器可放置于车头副驾驶员前端平台或者 dvd 空格的位置，无需改变车内装置或布局，不影响驾驶员与副驾驶员的操作；其天线为全向型和延长设计，可对车厢温度监控的物品目标进行全方位识别与追踪。用户可根据实际需要，调整读写器的识别距离，以使识别范围更加精确。配合现有车载的 gps 一体机 biswin 提供嵌入式读写器或是 usb 口、rs232 口等外接读写器，共同享用 gprs 数据传输通道。

3. 处理中控：处理中控控与读写器连接在一起放置在冷车驾驶室位置，通过处理中控可智能灵活地调整设置管理方式模式，最终实现管理目标温度；数据通过中控优化后再由 gprs 上传，避免因通过 gprs 传输的数据流量过大而出现丢包的情况；当出现温度高于设定的温度区域的情况，处理中控会自动报警提示相关司机、收件方、发货方等人员采取措施；通过门磁感应，平台上能显示运输路途中有无开门以及开关门的次数、持续时间，由此可有效监控运输途中物品的温度变化及减少由于开门次数过多或过长出现过大的耗油量；可以设定运输车辆开动/静止时的工作模式，并选择需要上传的数据。

4. 操作平台：平台服务涵括四个强大的功能：操作平台搭建于 b/s 架构下，使用高速的云计算平台；用户可以实时了解运输车辆的路途中实时地理位置及实时监控的温度情况；biswin 平台兼容数据导入功能，上传三方共享；对已经在使用的 wms 平台，客户可以选择使用 webserve 接口。

#### a. 温箱存放

温箱是冷链和热链中最常见和单品数量最庞大的应用环境 biswin 提供的温箱智能标签的探头通过孔放进温箱内对箱内温度进行实时监控。

适合用于热链餐饮配送、海鲜食品、血包配送等。经过长期

实验室验证老化测试和项目使用的丰富经验，我们的温度标签适用于100℃的高温消毒。系统的安装简便，只需将标签探头放入温箱，标签外壳紧贴于温箱外，外引rf天线入车厢，便能完成温度数据的采集。

## b.冷库存放

为整合冷链一体化智能管理，节省系统成本，biswin提供冷库温度监控系统，温度传感器的gprs+温度探头放入冷库内固定，通过固定在冷库外的gprs+gsm模块进行温度数据的传输。针对不正常的升温或降温，通过后台监控报警后，工作人员迅速采取降温或升温措施，从而降低或避免损失。

## c.冷车存放

温度标签直接放置在冷车车厢内对运输物品进行温度监控。把读写器放在驾驶室，把rf天线引入冷厢内，温度标签直接放入冷厢内，寻找合适的位置固定。通过读写器，将冷车内的温度变化实时传输给温控中心。控制中心负责与智能车载终端的信息交换，各种短信息的分类、记录和转发，与其它相关职能部门的网络互连，以及这些部门之间业务信息的流动；同时对整个网络状况进行监控管理。适合用于血液，疫苗生鲜食品、雪糕车、冻肉、配送等。

## 冷链物流工作汇报 冷链物流招商致辞共篇四

近年来，随着我国经济的飞速增长，冷链物流行业发展非常迅猛，物流成本在企业的可控成本中的位置也日益突出。但由于我国冷链物流行业起步比较晚，与发达国家相比，在物流管理方面还存在较大的差距，主要表现为专业管理人员的缺乏、物流设施设备的落后、管理水平尚待提高等方面，这些问题的存在最终导致冷链物流成本的高企。下面是小编为大家

大家带来的冷链物流成本控制对策的知识，欢迎阅读。

当今物流行业迅猛发展，行业内部竞争激烈，物流企业必须重新寻找降低物流成本的新办法，从而使物流成本管理成为企业最大程度提高利润空间、降低物流成本、提高资本利用率的现代物流成本管理新模式的新途径。2014年度中国国内物流总额为213.5万亿元，同比升高了7.9%，增速同比降低了1.6%。中国物流企业的物流成本比国外的物流企业要高很多，想要把国内企业的物流成本降下来，找出物流中的利润，就必须要进行有效的物流成本管理。

目前，我国各类食品的年产量达到12亿吨，占世界食品总量的15%，我国的水果蔬菜无论在品质还是数量上占世界首位，但损耗量高达24%-30%（发达国家的耗损约为5%），其中主要耗损在肉类、水产品及大量的牛奶和豆制品上，其中80%以上的生鲜品是采用常温保存、流通加工的。为什么会以上情况？其实是由于我国目前尚未形成完整的冷冻冷藏链，从起始点到消费点的流通储存效率和效益无法得到有效控制和整合，国家质检与发达国家也存在着一定的差距。

对冷链物流成本控制的研究有如下一些现实意义，首先，优化了冷链物流成本，不仅对冷链物流行业发展和优化冷链物流体系有帮助，而且还能够提高冷链物流的产品质量和服务质量；其次，可以促进冷链物流学科的发展；再次，对我国冷链物流兴业整体水平会有所提高；最后，对天源城市冷链物流中心项目进行物流成本控制管理提供帮助，进而提高项目运作的效率。

冷链物流也叫做低温物流，是一种特殊物流形式，国外多称其为易腐品冷藏链。冷链物流是指易腐易变质品从产地收购或捕捞之后，在产品加工、储藏、运输、分销、零售，直到转入消费者手中，其各个环节始终处于产品所必须的低温环境下，以保证食品安全，减少损耗，防止污染的特殊供应链系统。冷链物流和常温物流不同，冷链物流在运输中需

要对产品进行全程温度控制。

冷链物流的目的在于保证易腐易变质品的品质，核心在于保证供应链系统运行在低温环境下，跟普通常温物流系统比，要求更高、更为复杂，所以冷链物流系统复杂，投资建设大。

因为易腐易变质品的时效性显著，对冷链物流中每个环节的组织协调性要求高，又因为易腐易变质品冷链运作始终跟能耗成本密切相关，所以要控制运作成本离不开对组织协调性的管理。

为了保证易腐易变质品在流通各个环节中能处在特定的温度条件下，需要安装温湿监控设备，在使用冷藏车或者低温仓库，需要应用先进的信息管理系统，所以冷链物流的成本就会比较高。

冷链物流初始投入成本是在企业物流系统建设时期就确定下来的，如果以后要对这方面投入进行调整，需要付出较大的代价，因此，在这方面不能进行经常性的调整。初始投入成本包括物流硬件设施设备投入和物流软件技术的投入。天源城市冷链物流中心项目初始投入中，冷冻冷藏主体仓库基础工程已基本完工，并确立了以“自建+外包”模式的设备设施购置方式。

储存成本是对储存物品所产生的成本，是在物流存储经营过程中各项成本的总和，在物流总成本占的比例很大。冷链物流的储存成本主要有如下几个方面：第一，仓库的折旧和仓库机械设备折旧；第二，仓储设施和机械设备的定期保养费用；第三保管费用。天源城市冷链物流中心项目一经运作，储存成本就会凸显。

冷链物流企业的运输成本主要是运输车辆本身的费用支出、运输过程中货损成本以及制冷费用。运输车辆本身费用主要有油耗、维修和保养上的费用支出。冷链物流中货损成本是

一些冷冻冷藏品在运输过程中因变质腐坏而导致价值的损失。车辆行驶途中的制冷费用主要是消耗在制冷剂中的成本，而制冷剂的消耗跟运输车厢的传热指数、车厢体的表面积以及外界温度情况等因素有关。

物流企业的管理是指根据商品流通的客观规律，应用管理学中的基本原理和方法，让物流企业能够实现以最小的投入，给社会提供最优的物流服务，从而实现经济效益最大化的管理过程。冷链物流企业的管理实践中需要根据管理对象的不同，通过计划、组织、领导、协调和控制等职能来促进管理目标的实现，从而提高企业运营的效率 and 效果。天源城市冷链物流中心项目与市场接轨引入冷库运营、制冷设备管理的专业人才，已构建起冷链物流运营核心团队。

我国冷链物流仓库资源相对比较丰富，但是我国冷库的平均吞吐次数并不理想，仅为三到四次，利用率非常低。冷链物流仓储环节的腐坏变质耗损成本在我国普遍存在，这很大程度上是我国冷链物流仓储管理及配送的出入库作业占据较大的比例有关。在冷链物流储存过程中，物流技术应用的不够，导致传统盘点工作量大，盘点不到位导致遗漏的现象很严重，再由于冷库管理人员管理不到位和库位使用不合理，人为导致储存成本的增加。

运输成本是为了实现物流运输活动完成而产生的一切费用，在冷链物流成本中占据较大的比例，高达百分之三十以上。对于国内很多中小型冷链物流企业而言，可以从它们运输成本占冷链物流总成本的高低，来判断该企业的管理能力和素质。运输成本能否有效的控制，对企业构建核心竞争力和未来的发展将产生很大的影响。近年来，国内油价先后多次进行调整，虽然近期五次降价，但燃油成本还是很高，运输成本在物流企业管理中还是比较迫切。

很多物流企业在运输这一环节中，没有根据经济区域与货物自然流向安排货物运输，忽视运输工具的充分利用和合理分

工，不按承运货物数量和重量考虑，盲目使用运输工具，造成车辆损坏、超载或不满载，从而造成运力的使用不均衡。货物不合理运输导致货物迂回、倒流、过远等现象发生，浪费运力和社会劳动力，影响运输产品的市场供应和物流企业的运作效率。

与常温物流相比，冷链物流更为复杂些，从食品品质和安全角度来说，易腐易变质品物流需要使用冷链物流模式，我国因为缺少对冷链物流的有效监管，以及冷链物流成本比普通物流成本高出多倍，致使很多物流企业经常使用非正规的冷链物流方式，如棉被加冰块来运送易腐易变质品。这种投机取巧行为，虽然降低了冷链物流企业自身的运营成本，但是对易腐易变质品的品质安全问题就缺乏保证。

在管理水平上，由于我国目前冷链物流很大一部分管理者水平有限，整个行业从业人员中具有高等学历文化的比重较低，很多管理人员的现代管理理念缺乏，观念落后，无法跟上市场发展需求。我国冷链物流企业很多都是从传统运输业起家，很多经营模式没有跟上现代冷链物流业的发展要求，还停留在传统物流运输经营上，不重视对整个冷链供应链的管理，只是侧重其中一部分，这样很难降低冷链供应链上的管理成本。

我国冷链食品生产企业、超市、餐饮企业普遍规模较分散，这增加了流通环节，不可避免的增加了流通成本。另外，冷链物流各个环节信息不对称，使库存、装卸、运输等缺乏透明度，造成配送、运输成本增加。

冷链物流运输过程中涉及二次运输：一次运输是从冷库到配送中心的流通加工过程；二次运输是从配送中心到销售商的配送过程。针对当前冷链物流的发展，冷链物流企业应积极发展多品种小批量的小编组的机冷车，满足市场对多品种小批量货源运送的需求；同时发展备有制冷及保温箱的冷藏车，并采用铁路、公路、水路、航空多式联运的组织方式，配以edi

等信息技术进行全程温度监控。在运输过程中加大对装卸冷藏运输车辆的考核力度，严格冷藏运输车辆在途时间的考核标准，缩短运输期限以避免运输费用的增加。

物流配送战略的主要目标是提高服务水平与控制配送成本。目前，冷链物流转向多品种小批量的运输已成为必然趋势，针对保质期极短产品的大量小订单，众多配送网店、复杂时间窗等问题，采取合并小订单、整合配送网点、合并不同产品的时间窗以提高客户服务水平、降低运输成本。另外和许多企业共同配送能提高车辆装载率和降低配送成本，形成规模效应。

冷库方面包括制冷系统、冷库库房设计、冷库内设备等，我国冷库的投资大，但空置率却非常高。冷链生产企业最大限度地降低库存成本的关键，就必须尽可能地降低冷库空置率。企业可以借助库存信息系统在平衡过期和缺货的条件下确定最佳定货点，当前顾客对冷链食品的要求越来越显现个性化趋势，企业还应着眼于保持库存的持续稳定，不出现断链。另外，不同生熟情况的食品分类储存以避免不必要的损失。

管理信息系统也是冷链物流建设的重要环节。它主要包括库存控制系统、顾客服务系统、仓储管理系统和运输管理系统。对企业来说，使用物流管理软件来有效地降低企业物流成本是无形中扩大了企业利润。系统中准确的库存数据和销售汇总数据为企业采购提供依据，从而提高了工作效率与管理水平，系统还提供各种预警，如近保质期、过保质期产品的报警和在库存品的库龄分析等，使仓库管理人员能及时采取有效的措施，大大减少在库存品的损耗。冷链物流信息系统提供准确的市场动态和信息沟通，使物流流程变得更加合理，降低滞后现象。因此，引入信息系统，既可使冷链物流方向正确，又可充分利用现有冷藏设施最大限度控制物流成本。

冷链食品企业的物流外包是一个发展趋势。冷链物流作为物流业务中基础设施、技术含量和操作要求都很高的高端物流，

这些往往是企业的薄弱环节。自营冷链物流需要高投入的基础设施和设备、网络及庞大的人力资本，通过外包给第三方物流公司或与第三方物流联合，这有利于企业控制生产成本，提高经营效率，加强竞争力，提升企业形象。

物流称为第三方利润源，具有很大的开挖潜力，尤其是在我国物流业迅猛发展的今天，物流企业如果能够很好的对物流成本进行控制与优化，那么在我国物流活动中就能够达到降低企业物流成本，促进企业增加收入和节省支出的目的。本文以我国冷链物流成本控制为研究对象，并参照天源城市冷链物流中心项目情况，在研究过程中，首先对冷链物流概念进行阐述；然后对我国冷链物流成本的结构进行分析与评论，最后结合我国冷链物流企业成本控制中存在的问题，提出降低物流成本的对策和意见，并以此为即将运营的天源城市冷链物流中心项目献计献策。

虽然本文对冷链物流成本控制进行了研究，但由于笔者知识结构和研究条件的限制，有一些问题还是没有涉及到，例如冷链物流成本与服务水平之间的研究等，所以在以后的相关研究中，应该更注意实践效果的研究。总之，对冷链物流成本的控制，不能以牺牲其所提供的服务水平为代价来降低物流成本，冷链物流成本控制要在其服务质量不降的情况下进行。冷链物流业的健康发展。因此，有效的冷链物流成本控制，将有利于促进天源城市冷链物流中心项目的持续健康发展。

- 1.关于物流企业供应链成本控制的对策方法
- 2.物流供应链成本控制策略
- 3.现代冷链物流现状分析及对策
- 4.如何高效控制物流供应链成本



- 5.物流供应链成本控制的策略
- 6.冷链物流行业的冷链物流港创新
- 7.物流供应链成本控制问题及措施
- 8.物流供应链成本控制策略是什么

## 冷链物流工作汇报 冷链物流招商致辞共篇五

- 1、凡事从底层做起，比如：对卡车销售不了解就必须从基础知识抓起，熟悉卡车的综合知识，不仅要熟背价格外面，更要懂一点卡车的构造知识。
- 2、在公司内部沟通是很重要的，要多注意沟通，只要你肯问，多与同事沟通你会发现其实他是很容易沟通的，更能从他的口中学习到许多课本上没有的知识。
- 3、“任何工作只要你肯去认真去学，去多问，都不会是很难的”，这是卢总给我的忠告，让我认识到了做事只要抱着谦虚的学习态度去做一件事，肯多去问，任何工作都会变得容易。
- 4、人际关系的处理也是非常重要的。我在那里实习这么久发现公司内部的员工与员工之间，老总与员工的关系都是处理得很好，经常看到他们有说有笑，即使是经理也能与员工打成一片，工作地时候能相互合作，休息的时候能一起打牌、“吹水”有说有笑的。可见在工作当中处理同事及老总的人际关系式十分重要的，“人脉处理的好去到那都好办事”这也是卢总给我的一个忠告。
- 5、出来工作或是实习在心态也是非常重要的，要做到：（一）心态要做到放平稳（二）做事要不怕做错事，要敢于承认错误

(三)要学会用脑做事、做事前一定要问清楚操作流程、要想的严谨，全面(四)说话不要太直，说出去前要经过大脑思考。

6、一个企业发展壮大靠的是诚信经营，同样我们做人也要做到诚信经营人生，待人要真诚、踏实，去到一个企业工作自己懂做什么就做什么，不懂做什么就不要去做，切忌不懂装懂。

## 冷链物流工作汇报 冷链物流招商致辞共篇六

导语：提到中国生鲜电商的发展，却是冰火两重天的一番景象：一边是美味七七倒闭，爱鲜蜂大规模裁员，果食帮全体歇业，壹桌网下架全部商品……；另一边却是生鲜电商市场连番下起“资金雨”。

首先，生鲜电商拥有巨大的市场规模，并且未来增长速度也非常迅猛。根据易观智库发布的《中国生鲜电商物流行业专题报告2016》显示：截止到2015年底，中国生鲜电商物流行业的市场交易规模为162.6亿元，较2014年环比增长了87%，同时伴随着生鲜电商市场交易规模的快速增长，预测2016年中国生鲜电商物流行业的交易规模将达到274.2亿元，环比增长68.6%，2017年中国生鲜电商物流行业的市场交易规模将达到434.9亿元，环比增长58.6%。

其次，相关数据显示，早在2011年化妆品的网络零售渗透率就达到了16.3%□3c类商品达到15.6%，服装达到14.3%。而到了2016年的今天，生鲜电商目前的市场渗透率还不到2%，这是一片还大大有待开发与挖掘的市场空白地。

最后，随着国内信息化程度的不断提升，以及越来越多的80后、90后纷纷开始组建了自己的家庭，尤其是懒人市场经济规模的逐渐扩大，这些人每天忙于上班之后，去超市、菜市场购买生鲜产品的频率也越来越低，他们对于生鲜电商的接

受度、认可度也比较高。

由此可见，尽管当前的生鲜电商发展并不是那么一帆风顺，但是它巨大的市场潜力足以推动着创业者和资本市场为之疯狂。

这第一大难点也是最大的一个难点，其实就在于生鲜电商对冷链物流的要求非常高。生鲜电商不同于其他的产品，它必须要保证足够的新鲜度，但是在生鲜产品的存储、运输配送等过程中又极易导致产品的损耗，这就要求生鲜电商必须要冷藏。数据显示：生鲜冷链物流的成本较普通商品高出1-2倍，冷链成本占销售额25%~40%。因此对于生鲜电商来说，它的整个冷链物流建设成本非常高，回报时间也较长，大多数的生鲜电商都难以承受如此巨大的成本，这也就是大家所看到的为什么生鲜电商这么烧钱。

第二个难点就在于用户对于生鲜电商的消费习惯还没有完全培养起来。对于大多数的家庭来说，他们购买生鲜产品往往都会跑到小区周边的菜市场或者超市购买，尤其是对于那些不会上网的老年人来说，要让他们通过手机购买生鲜产品，他们也不会啊。目前，国内的生鲜电商渗透率还不足2%，整个用户的市场还需要一段时间的教育过程。

第三个难点就在于涌入的竞争对手太多，目前全国一共有近4000家生鲜电商，而且大多数的生鲜电商都还集中在北京、上海、深圳等几大一线城市当中。那么，面对如此众多的竞争对手，就免不了会出现竞争同质化严重的情况，本来生鲜电商就成本高、单价低，烧钱补贴的价格战只会两败俱伤，最终降低生鲜电商平台的盈利能力。

第四个难点在于供应链，供应链其实和它的冷链物流又是紧紧相关的。供应链所需要解决的问题就是产品的源头问题，是去产地直接采购还是去批发市场批发？解决采购源头的问题也相当重要，一方面它可以保证生鲜产品的质量尤其是

食品安全问题，另一方面也能解决自己的进货成本问题。

第五个难题就是生鲜产品的标准化难题。生鲜产品的品种非常多，复杂多样，即便是同样的水果，由于不同的品质它的定价也难以统一。那么，既然难以标准化经营，也就无法降低它的成本，更无法提升它的经营效率，同时也导致消费者很难横向对比、评判优劣，生鲜产品因而不易积累消费口碑。

以上五大难点都是导致当前整个生鲜电商市场普遍亏损的原因，但是要想真正在生鲜电商领域建立核心优势还是在于冷链物流体系的搭建，它是决定未来生鲜电商胜负的关键所在。

对于当前生鲜电商的冷链物流配送，易观智库《中国生鲜电商物流行业专题报告2016》将其分为了两类：一类是以易果生鲜、顺丰优选、两鲜、每日优鲜、沱沱工社为等代表的自建物流模式；另一类是以本来生活、一米鲜、喵鲜生、拼好货等为代表的第三方物流模式。其实还有两类分别是以自建物流与第三方物流结合的方式以及众包物流方式。

一、自建物流配送模式，代表企业：易果生鲜、中粮我买网

京东商城能够在淘宝称霸中国电商的市场格局下逐渐发展壮大，并与其形成鼎足而立的态势，其根本原因就在于京东商城自建物流的成功，以易果生鲜、中粮我买网为代表的生鲜电商自建物流同样也具备诸多优势。

其一，易果生鲜、中粮我买网这种自建物流的方式相对于第三方物流以及众包物流的方式，对于商品品质的把控能力要强很多，保证了生鲜产品的“鲜”，也保证了食品的安全问题，这无形之中就解决了产品的供应源头问题，客户的满意度也会更高。易果生鲜与阿里巴巴达成战略合作，建立了全资生鲜物流安鲜达，用户购买的生鲜产品均可实现一站式配送上门，并实现了常温保鲜、冷藏保鲜和冷冻三个保温层；中粮我买网则背靠强大的中粮集团，实现了全程自有冷链物流

服务体系。

其二，易果生鲜的安鲜达以及中粮我买网的自建物流也形成了标准化的仓储运作模式，这既提升了物流的配送效率，也节约了物流的配送成本。与此同时，自建物流对于产品的标准化运作也具有一定的帮助。

其三，从对物流团队的服务角度来看，自建物流不仅在配送时间上有保障，在配送服务上也能更好地进行把控，它能够大幅提升用户的消费体验，增加用户的粘性。比如当前在诸多一二线城市，易果生鲜、中粮我买网都已经能够实现当日送达。

其四，对于生鲜电商来说，断链是最致命的，它不仅会造成高损耗，还会带来食品安全隐患。自建物流模式的配送就会显得更有保障，与此同时它对于平台自身也是安全的，平台的用户数据、交易数据等不存在泄露风险。

因此从某种角度上看，自建物流的模式具有非常大的优势，它对于生鲜电商的冷链配送更有保障，用户的服务体验会更好，更容易形成行业的竞争壁垒，不过自建物流也会拥有一定的短板。

短板一：自建物流需要大量的成本投入，中粮我买网完全是依托于过去中粮集团所建立的全球线下供应链优势，打造了诸多仓储、零售中心，而易果生鲜的安鲜达也是背靠阿里巴巴、天猫超市等优势资源的支撑，对于大多数的中小型生鲜电商平台来说，他们很难有足够的资金实力打造一个庞大的冷链物流配送体系。

短板二：自建物流对于平台业务的扩张速度也会产生一定的影响。对于一些中小型生鲜电商平台来说，如果他们只是在北京、上海等少数城市搭建了自己的物流配送，那么他们在短时间内就很难实现其他城市的配送。

与中粮我买网、易果生鲜等自建物流配送不同，本来生活、一米鲜等平台则选择了与第三方物流达成合作的配送方式。

在很多人看来，这种第三方物流配送的方式因为不需要自建配送、仓储中心等，大大节约了成本，刘旷并不这样认为。第三方物流配送很难实现直达，必须要经过多个配送站点的周转，这无形之中就加大了生鲜产品的损耗，保鲜问题反而更严重。不可否认，他们是节约了搭建线下的仓储成本，但是他们却大大提升了冷链配送的成本，不仅配送时间较长，产品损耗成本无形增大，产品质量也得不到保障，最终还导致用户体验的下降，退货率必然也将上升，其隐性成本更大。

此外，他们对于第三方物流的配送服务质量也无法把控，大多数的第三方物流配送快递员都是把产品送到小区门口保安亭或者打电话让消费者到指定地点自取。尤其是在二三线城市，快递员的配送服务质量普遍偏低，刘旷本人就发现海口的第三方物流配送服务相比北京要差很远，在海口快递员基本都不送货上门，即便顺丰快递也是如此，有的快递员甚至连个电话和短信提醒都没有，就直接把货品仍在了小区保安室。

当然，第三方物流配送至少还是解决了生鲜电商平台在开始遇到的配送难题。尤其是对于大多数的中小生鲜电商平台来说，他们在一开始没有足够的资金实力去建立冷链物流配送体系。此外，对于他们在全国各个城市的快速扩张也是有一定的帮助。

其实对比自建物流与第三方物流的优劣势，我们从自建物流与第三方物流结合的模式平台天天果园就可以窥见一斑。据天天果园官方数字，除上海自建物流退货率是0.3%，其余由第三方物流运输的城市退货率高达6%以上。也正是看到了第三方物流的高损耗、高退货率，天天物流拿下京东的7000万美元融资之后，开始了大规模的冷链仓储建设。

但是随后天天果园却被传出了关门店的消息，各地门店都将全部关闭，北京、上海、广州等区域都会涉及，并将调整未来的生鲜o2o战略。虽说天天果园官方给出的声明说关店是为了提升服务，但这无形之中暴露了一个尴尬现实：就是目前他们的‘物流模式行不通！

一方面，他们想要通过自建物流的方式打造更好的用户体验，但是另一方面他们又想快速实现规模化扩张，于是在一些没有开通自建物流配送的城市采取了与第三方物流配送的合作模式。在快速扩张的路上，第三方物流配送高达6%以上的退货率明显加大了他们的成本，战线也拉得更长，需要更大的成本投入，融再多的资金恐怕也难以支撑下去。

关闭线下门店后，天天果园将会把重心放在改善用户体验上，由此也从侧面反映出了自建物流提升用户体验的优势。

爱鲜蜂、田鲜等生鲜电商平台则采用了物流众包模式，意图打造更轻模式的生鲜电商平台。所谓众包物流，就是指把原由企业员工承担的配送工作，转交给企业外的大众群体来完成，通过招揽有空闲时间的人员“顺路捎带，随手赚钱”，成为兼职快递员，完成最后一公里的配送。

与第三方物流配送有着同样的优势，爱鲜蜂、田鲜这种物流配送不用自己养团队，大幅降低了平台的成本，它也能够吸收社会的闲散力量，配送人员分散在各个小区，覆盖面也非常广。但是这种众包物流配送模式却是非常危险的。

相比第三方物流配送来说，众包物流配送的服务就显得更加不够专业化了，服务质量和水平可想而知。最为重要的是，这种众包物流配送在服务安全上还存在一定的隐患，在很多小区经常回发生家中被盗事件，这其中就有不少案例便是借送快递为由的人所为。

此外，生鲜电商的物流众包模式在劳力较为充沛的北京、上

海等一线城市还好说一些，在人流稀少、信息渗透不够强的三四线城市恐怕配送会成为一道难题。

从以上四种不同冷链物流的配送模式来看，自建冷链物流模式会具有更大的优势，但是自建冷链物流需要巨大的资金投入，这不是一般平台能够承受的，再加上它的回报周期短，如果不能拿到巨额的融资，大多数的生鲜电商平台恐难以支撑下去，行业洗牌只会加剧，将会有越来越多的平台面临倒闭。

伴随着生鲜电商的迅猛发展，必然会推动中国冷链物流的快速崛起，而冷链物流的未来也将会形成以下几大趋势。

要保证生鲜电商的产品配送质量，就必须保证生鲜产品供应链的上中下游每一个环节保持生鲜产品的“鲜”。从产地预冷、自动化冷库贮藏、全程冷链运输到末端配送的冷链配送全过程中，每一个过程都要通过不同的温区保存好生鲜产品，这就需要针对不同的温区进行区别对待，管理也就变得越来越精细化。

此外，温区的增加，并非简单的设备增加，需要整个供应链的温层扩充，保证从采购到配送的每一个环节都在对应的温层下进行作业。

要更好地降低冷链物流配送成本，就必须借助于互联网新技术的应用。仓库管理、运输管理、温控监管、定位管理等每一个过程都需要借助更为先进的信息技术，以帮助生鲜电商实现安全可追溯、质量可监控、订单信息可跟踪等。尤其是要通过借助大数据、物联网等技术的运用实现冷链物流的智能化，将能够大幅提升冷链物流配送的效率，并对整个冷链物流配送进行更好的管理把控。

随着自建冷链物流的生鲜电商企业在冷链配送方面优势越来越明显，他们将会通过在满足企业自身的业务基础之上，为



第三方平台提供服务。就像今天的京东物流，已经不仅仅只是服务于京东商城，而是服务于更多的企业物流配送需求；易果生鲜背后的冷链配送安鲜达，在为易果生鲜提供生鲜产品配送的同时，目前也已经承担了整个天猫超市的生鲜配送任务，未来借助其多年积累的冷链物流优势，他们势必会为更多第三方平台提供物流配送服务。

总体看来，当前的生鲜电商市场因其巨大的市场价值正在受到越来越多资本机构的追捧，但是冷链物流却成为摆在生鲜电商平台发展的一大难题，如果不能解决这个根本性的障碍，生鲜电商也就难以成长壮大。从自建物流、第三方物流、两种物流结合以及众包物流等四大冷链物流配送模式的对比来看，自建物流更能建立起自己的竞争壁垒，为用户提供更好的“鲜”品，但同时由于其巨大的成本投入，自建物流成为了当前众多生鲜电商平台不可逾越的一座大山。而在生鲜电商的快速发展推动下，未来的冷链物流将会变得越来越精细化、智能化，甚至还将有可能会诞生冷链物流配送行业的独角兽平台。

## 冷链物流工作汇报 冷链物流招商致辞共篇七

20\_\_年7月份，我进入了自己大学生活另一个重要阶段——实习。在这里，我是抱着老师和父母的期望而投入实习的。这次我所参加的实习不是做表面功夫，实习的结果也并不是那么重要，重要的是过程，还有乐在其中的那份痛并快乐着的感受和收获。通过实习不仅仅让我了解到专业知识应用到实践中的复杂性和难度性。了解到，书本和现实之间的差别抑或有许多出入的地方，而且让我进一步提高工作能力。

### 一、实习的基本概况

#### (一) 实习时间

20\_\_年7月4日-8月28日

## (二) 实习地点

南宁\_\_\_\_\_超市

## (三) 实习岗位

超市采购物流方面的实习

## (四) 实习内容和过程

首先，是学习阶段。通过这一阶段，主要是学习\_\_\_\_\_超市的基本情况，重点学习了解超市采购、物流方面的情况。其次，实践阶段。通过这一阶段，主要是在超市师傅的帮助指导下，开展销售方面工作的具体实践，参与实际工作，并对超市物流方面的情况进行粗浅研究，查找问题并分析问题。第三，总结阶段。通过这一阶段，一方面，对超市物流方面工作存在的问题，进行改进，完善和提高。另一方面，总结为期一个月的实践情况。

前提了，筛选价格相对较低的产品，从而做到了采购的物资质优价廉，为超市节约成本。同时，按照超市生产经营实际情况，突出节约的原则开展招(议)标采购工作，尽限度降低采购价格。

另外，关于物流方面，我的主要工作是进行内部来料检验和外部供应商沟通，以及与超市其他部门的沟通工作。当我们收到进货单时，我们就要对货物进行检查，然后对单检货。第一步要核对好信息，确定来料外包装上的标签信息与我们手上的样品标签信息以及进货单上的信息是否一致，即物料名称、编号是否一致。第二步根据送货单上的明细说明对来料进行最基本的外观检查。第三，根据货物情况，该核对货物信息的的要核对资料，该将货物与其他货物进行组装检查

的，应注意该注意的地方。第四，确定后，便要开出收货报告，由部门经理签字。第五，货物存入仓库。第六，仓库按照超市发货要求，组织发货。

## 二、实习感受

### (一)成绩与收获

作为一名采购和仓库管理的实习人员，不仅仅要会做事，而且工作本身的工作特性决定了作为仓库管理人员应有的能力：观察能力、逻辑推理能力、沟通能力、处事能力以及灵活应变能力，另外也必须拥有吃苦耐劳、乐观开朗、心胸开阔的心态，否则工作的压力复杂程度会让你喘不过。作为一名采购和仓库管理人员，首先得对整个工作流程熟悉，然后按流程工作。熟悉产品，按标准检验，处理品质异常问题，要跟踪到位，与供应商建立友好的合作关系，与其他部门沟通要有章有序有条可依。这次实习，给了我不少精神上的冲击。在这里，我不仅收获了工作上的成就也收获了许多为人处事的人生哲学。让我得到了很好的成长。

委屈的无人理解。而这时正是考验我们的时候，这个时候，我既要尽快熟悉本岗位，学会如何采购、如何检货，熟悉并善于与其他部门及供应商沟通。在实习中，这些我都做到了。我想我代表的不仅仅是个人，而是当代大学生，我用实际行动证明了，刚刚出校门的我们也许经验不足，也许思想还不成熟，但我们的综合素质并不差，只要我们坚持下来用心去做，我们一定能行。很高兴，不到一个月的时间，我就完全接手工作了，能独当一面了，并能出色的完成工作任务，期间解决了几个重大历史品质问题。同时得到了上级、同事们的一致认同。

这段实习经历，不仅仅是我人生的一个转折点，也是我重新认识自己的一大转折点。我学会了面对工作，如何去看待它做它做好它做好实质性的工作，学会了如何更好的去与他人

沟通建立友好关系，学会了如何更好的随机应变。在这里，实习给了我成长的平台，在这里，我收获的不仅仅是工作上的成就，更是让我的内心世界以及精神追求、心胸态度，人生价值观有了一个全新的定位。

## (二)问题与不足

### 1、超市供应商不稳定，导致采购周期过长

通过实习得知，超市在采购方面，由于价格等方面原因，超市经常频繁更换供应商，而供应商的更换，必然造成原料不能及时到位，从而致使生产周期过长，不利于市场快速反应。超市在实际生产过程中，需要不断地采购和消耗大量的物料，这些物料品种多，数量大，而超市又不进行科学管理，不仅造成大量浪费和损失，还导致生产效率降低，成本抬高。同时，供应商关系管理方面比较薄弱，没有与供应商建立长期合作伙伴关系。

### 2、超市缺乏专门的物流管理机构 and 人力资源

超市没有专门负责物流的部门，无法落实责任，降低了物流效率。比如没有人为低效率的配送负责任，也没有人为高额的库存负责任。由于没有专门的机构来协调和处理相关事宜，使问题出了也没有关心和研究，导致不断重复同样的错误。当然，改善和提高就更没有人会问津了。

### 3、库存管理不到位拉升了物流成本

超市去年成品库存1000万元。其中，滞销品占20%即200万元，滞销品的直接成本约为140万元。滞销品的平均销售价格一般低于成本的30-40%，这样直接带来的成本损失为60万元；销售利润损失为60万元；银行费用12万元。超市每年的滞销品损失所增加的物流成本合计约为15万元。另外，重复建设的库房以及由此带来的维持和管理成本，使超市的销售物流成本一

定高于17万元。不合理规划库存也是导致库存成本上升的重要原因之一。同时，制造过程中需要品种多，仓库面积大，范围广，每天需要处理成百上千的库存单位，不合理规划库存导致每天处理的收发单据量的加大。

### 三、对策与建议

#### (一)与供应商建立长期合作关系

在新的竞争环境下，超市应该打造与供应商之间的伙伴关系。因为，供应商不是超市的外部资源，而是超市的重要组成部分，是超市的一员。必须建立加强渠道成员之间的共同和交流，为渠道成员不但提供利润化的产品和服务，更要提供持久的盈利能力和竞争优势。在建立与渠道承运的交流方面，超市应从而加强与供应商的交流和沟通，增进了解和供应商间的关系，增强信任度和忠诚度。定期召开供应商联谊会，相互了解，促进友谊，进而形成共同联盟。

工作真空和工作重复。仓储中心存在销售物流与采购物流功能交叉，既负责原材料的入库、保管和出库以及相关的信息管理传递，又负责物流事业部的成品的入库、保管、包装、出库及与各个分超市的周转库房的协调、信息的交流与合作。

#### (三)实行科学的库存管理，降低存货水平

首先，要建立物流信息体系。这是超市及物流事业部有效控制存货的技术手段，而且有利于各个分超市之间调剂存货。其次，建立存货abc分类模型，将存货中的分类情况同步传递给相关部门、超市，使得产品投放决策的专家和领导重点关心“20%”的重点产品在不同区域的市场反应。第三，通过科学的物流管理使超市的库存水平达到较为理想的状态，可以大幅度降低存货，滞销品损失也将大幅度下降。

### 四、结束语

当然，实习不仅给了我认识社会的机会，让我深入超市，了解超市发展，观察反思现实中存在问题，而且让我更加认清自己，了解自己，重新定位自己，在理论付诸于实践的同时，也将自己跟社会接轨，经理想跟现实接轨。在工作中提升自己能力的同时，也无形地成长了自己的人生观、价值观，在为人处事的灵活娴熟中成就我多姿多彩的青春与快乐。在这里[teamwork spirit]责任、专心、专注、专业、宽容、乐观等等，这些对我而言将对我一生受益匪浅。

## 冷链物流工作汇报 冷链物流招商致辞共篇八

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守公司各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；
- 7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，一月来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的

事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过这些时间的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。在顺德杏坛和均安这块市场进行销售时候，由于自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公司制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问必答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、使用。

（一）、依据五月份区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在淇县、林洲区域，一是主要做好各猪场的自购用户，挑选几个用量较大且经济条件好的猪场：葛东生、刘尚明、张爱静、杨连巧做为重点。

（二）、在没有走到的猪场去拜访、扩大市场、增加销信。

（三）、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

（四）、为确保完成六月销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

（五）、目标量十吨。

众所周知，销售工作对于所有一家饲料企业来说，都是核心，公司其它的部门的工作都是围绕销售来展开，因此，作为一名销售人员，责任重于泰山。

在这一年中，深知自己的职责就是，为公司尽职尽责，为客户贴心服务。公司制定的制度能很好的遵守和执行，能积极向上的工作，同时加强自身的学习，不断的提高自己的业务知识和工作能力，能遵纪守法，不做有损公司利益的事情！

总体来说，这一年我取得了长足进步。不论与老客户的谈判，还是与新客户的接洽工作，都是一步一个脚印扎扎实实走过来的。