

# 货代年终总结和来年的计划一样吗(大全5篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

## 货代年终总结和来年的计划一样吗篇一

标题：

毕业论文苏州联合船务内贸货物运输分析及对策研究

系别：管理信息系专业：国际航运业务管理

学号：0304111043

姓名：

指导教师：

摘要太仓港毗邻上海市，位于太仓东部、长江入海口南岸，其岸线平直，边滩稳定，陆域开阔，拥有可供建万吨级以上泊位的长江深水岸线长达25公里，具备建造第三、第四代集装箱码头的自然条件，背靠江苏省经济最发达的苏、锡、常地区，他和上海港、宁波港共同组成集装箱港口群体，在内外贸航运业对中国以及国际航运局势都有巨大的影响。

物流的本质是服务，是产生空间效用和时间效用。服务的态度与质量是货主最看重的因素，在很大程度上决定着物流企业在市场上竞争力的高低，所以如何提高物流企业的服务质量已成为诸多物流企业的首要问题。论文以苏州联合船务有

限公司为对象，对影响公司发展的问題、行业发展现状进行了分析研究，并针对自身情况特点，找出公司的发展问題以及对策。通过论文的分析，对提高企业的市场竞争力，有着一定的帮助作用。

## 引言

最近从公司内部获悉，太仓港与上海港将合资成立码头公司，共同经营管理太仓港集装箱三期下游两个5万吨级泊位。将建成洋山中转平台，搭建长江专线网络。世界前20强班轮公司全部在太仓港开展业务，航线北至大连港南至深圳港的沿海各大港口，全面建成武汉以下港口至于太仓港的长江网络专线，成为国内最大的江海中转港。这意味着，上海港将把外高桥至洋山的中转平台移植到太仓港，引导苏锡常地区集装箱“弃路改水”从太仓港出运。按计划，首批8艘中转驳船预计于20xx年6月初运营，将有8艘驳船，每周21班往返太仓和上海，提供更省、更快、更畅、更安全、更环保的远洋中转服务。物流便捷之外，太仓港和上海港之间将实现通关一体化；江苏企业在太仓港与洋山港之间的中转货物，无论进口还是出口，仅需在太仓港办理通关手续，真正实现货物进出口只需“一次申报、一次查验、一次放行”。

### 1货物运输对于货代公司发展和壮大的重要性

20世纪50年代以来，随着世界各国经济贸易往来的日益频繁，跨国经济活动的增加，世界经济一体化进程的加快，国际货运代理行业在世界范围内迅速发展，国际货运代理人队伍不断壮大，并已成为促进国际经济贸易发展，繁荣运输经济，满足货物运输关系人服务需求的一支重要力量。目前，世界上70%以上的集装箱运输货物，75%的杂货运输业务，都控制在国际货运代理人手中。

### 2货运代理行业现状分析

## 2.1 货运代理行业的发展

近年来，国际海运贸易市场不断壮大，“地球村”的速度加快，各国之间的不断的经济促进，太仓港经过这几年的高速发展，已发展成为了一个以航运业为中心，船舶服务围绕的产业链。中国海运货代起步较早，但仍有一部分存在作业不规范的问题影响着整个行业的风气。

## 2.2 货运代理行业面对的问题

自己最大的努力去达到客户的要求，本着一种长期合作的观念在后期可以赚的高额利润。但是，发展中国家和发达国家之间还是有一定的差距，在尽量获取利润的同时难免也会有一些纰漏，比方说：一些小的企业有太多的业务量管理不过来、大公司货物太多太杂对货物的跟踪管理不够、管理人才的流失、业务的脱节、码头的塞港堵港、货物到港不能及时接收通知而造成的费用流失以及在单调的运营模式下给客户的承诺太高而实际上做不到这样或那样的情况。当务之急，提高物流的执行力、管理能力，多优化一些可执行的环节，提高货代的服务质量，从而总体提升物流货代质量，尽量少出现状况，给货代一个清爽、透明、高效的称号。

## 2.3 货物的跟踪和后续服务

目前货运代理公司为了生存将大部分的精力都用在揽货上，却忽视货物跟踪，对货主而言货物的安全才是重中之重。做业务、做生意其实客户最在乎的无外乎就是信誉，在揽活接活的时候给予客户的承诺，在操作过程中一定要记在心上，或许本身有很多大客户，柜量也很多，但是客户关心在意的也只有柜子了，一旦说的没有兑现，立刻会遭到客户的不满。有一些货代企业为了提高利润会有拼箱业务，但是因为货量不够等原因，当预定航次中货物数量不满拼箱时，这些货物就被留在发货港，直到后来某个航次凑足为止。其实大多没有一家货代是完美的没有纰漏的，或多或少都会有一些大的

小的问题，如果要是每一个货代公司都有完善的网络追踪项目，那质量差别也就没有这么大了！

## 2.4 货运代理发展对策

## 2.5 货物的全程跟踪和作用

货物的跟踪是整个运输过程中最关键的环节，港口码头和操作人员的及时沟通是必要的，完善的设施和先进的技术能是标志着货代行业走向成熟走向现代化的重要体现，提升进入货代行业的门槛，加快现在化的步伐，走可持续发展的优质发展的道路。

## 3 苏州联合船务现状分析

### 3.1 苏州联合船务的发展方向

苏州联合船务有限公司是一家专业的海运物流公司，自公司成立以来，严格按照海

商法进行合法快捷、安全稳妥、时效高的海上货物运输的宗旨，在太仓占有一席之地，辅助太仓港以港带动城市的发展，促进太仓的经济繁荣，带动当地的物流公司揽货服务大众，赢取利润！不仅如此，苏州联合船务公司定期到学校招聘学员，带大学生了解他们所学的行业，挖掘适合做货代的人才。在经营了十多年的发展之后，公司在本行业中已基本立足，但是对于众多的竞争，海运市场的不断扩大，苏州联合船务公司还需要不断的进取。

### 3.2 苏州联合船务货物运输中面临的问题

#### 3.2.1 人才不足，业务脱节，导致货物损坏

由于公司专业的管理人才有限，加之公司操作人员对整个操

作流程不够完全掌握，所以在整个货物运输中容易出现操作环节脱节从而影响整个货物的运输安全。

### 3.2.2对货物跟踪认识不足，导致货物运输途中缺少监督性

目前整个航运市场由于没有一个完整的管理办法从而导致整个货代行业发展不能良性运作，不能细心的分析货物特性与种类对货物认识不足，导致运输途中缺少监督。

### 3.2.3港口码头堵港，货物不能按期到达

由于暴雨台风等天气原因导致码头堵港，货物不能按照合同拟定日期到达。

### 3.2.4船公司扣货，导致货物不能及时交付

由于船期，货物超重，费用结算等原因导致船务公司不能及时收到货款而扣货收钱，致使货物不能及时送到。

### 3.2.5船公司信息不全，运输途中未做好保护措施导致货物损坏

由于货主货代公司没能正确详细的告诉船公司货物信息，致使船公司没能完全了解货物特性，没有做好货物保护措施导致运输途中货物损坏。

### 3.2.6不能及时通知收货人收货，车队不能及时送货

现在这个航运市场发展不够成熟，客户对整个航运过程不够了解加之货代不能及时通知相关信息给客户，车队因为各种原因不能及时送货，这就无意之中加重了货代企业的工作压力与公司效率。

## 货代年终总结和来年的计划一样吗篇二

货代企业不直接运营一架飞机或一艘货船，而是靠提供附加服务来服务于客户。货代公司作为货主和船公司/货运航空公司的中间商，在物流营运环节扮演着不可替代的重要角色。

与综合物流营运商相比，传统的货代公司提供如揽货、运输、清关、仓储管理等服务职能。在这些货代公司中，有的集中或偏重从事海运、空运或仓储代理业务、有的根据客户的需求提供多式联运业务、有的专门提供易腐烂或高附加值等特殊物品的物流服务。

中国大多数货代企业规模较小，多数一级货代企业仅依托某一港口城市或将业务辐射到临近地区，没有形成全国性的网络布局 and 全球代理网络。使得近几年来货代企业服务模式雷同，利润空间缩小，没有形成市场的核心竞争能力。根据我们的调查表明，随着现代物流服务的不断深入，货主对货代企业的服务满意度呈下降趋势，对货代在全程和实时服务、物流多元服务等方面要求有所提高。

由于现代综合物流服务已经得到货主的青睐，而实力雄厚的物流服务商已经与供应商或制造商达成战略合作伙伴关系，物流服务商的服务模式实际上已经占据着大量货代业务市场份额。

货代公司要立足发展，不能停留在传统的运营模式上，否则自身的生存都是个问题。货代公司可以根据自身的状况和服务特点向综合物流方向延伸服务内涵。这个延伸可以在现有服务基础上，向前延伸货物出厂、检查、包装，或向后延伸到仓储管理和配送，从而将整个服务贯穿于全程物流活动之中。

## 货代年终总结和来年的计划一样吗篇三

忽然之间，发现已接近年关，做海运业务也将近五个月了，无论是工作，生活我感触颇深。我很感谢公司领导和同事这段时间给我的关心，照顾，让我在刚步入货代这个行业的五个月里学到很多东西，对我今后无论在工作，还是在生活上垫下坚实的基础。

回想起从3月份到今天这五个月的岁月里，从当时的一无所知到现在的略有小成，我成熟了很多。这段期间，我勤奋过，偷懒过，有时收获，有时也曾失败，是皇航给了我一个这样好的平台，去展示自己，发掘自己，努力使自己的理想变成现实。现在旧的一年即将过去，新的一年马上到来，自己写份总结，记录下20xx年走过的路，既是对自己一年来工作的检讨，更是对20xx年新的一年的鞭策。

20xx年对我来说，是值得纪念的一年，是我步入货代的第一年，有幸得到领导的关爱，来到皇航这个大家庭。当即许下诺言，一定努力工作，将来也做一名出色的业务，为公司创造更多的利润。但是现实却没有那么简单，单是打电话开发客户，就让我碰了不少壁。现在也算是过来人了，打电话的技巧，也掌握不少。做货代也有一段时间了，我完全掌握了海运基本的知识，在客户有询价时，能在第一时间反映出3~4家该港口比较有优势的船公司，船期，航程，并能在最短的时间内告诉客人2~3家经比较好的运价，一切为能拿下委托书而努力。当然，这些都是和同事的帮助分不开的，我真的很感谢，感谢他们这么无私的奉献和教导。由于自己是做业务的，我就不得不说下自己的业务情况，在公司这么久，并没有能公司创造出多大的价值，这点我很内疚。很对不住领导的关心，同事的帮助，也对不住自己的努力。我知道现在也快到年底了，但是我从不把我的没业务归于此，从不把它当成借口。我觉得只是努力不够罢了，或者说自己的努力还没有见成效，但是我不会放弃，我要奋勇拼搏，让这些挫折变

成我自己前进的动力，每天多打电话，多挖掘客户，努力多拿单，以实际行动来回报公司。即使公司现在放弃了我，我也无悔因为我已经努力过了，现在的我已经开始喜欢上货代这个行业了。也真希望将来能在这行有很好的发展！当然，这期间，自己的工作也有很多不足之处，现总结如下计划，做下自我检讨，如有遗漏，请领导指出，我一定努力改正。

20xx年工作计划如下：

一：对于新老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二：在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体方式获得客户信息。增强对客户地了解。

三：要有好业绩就得加强海运知识的学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

四：英语水平的欠缺。虽然对英语的要求不算太高，但是自己在平时发邮件，和老外联系时，明显感觉自己专业英语的不足，今后的工作中，一定会提高这方面的知识。

五：每周要增加2个以上的潜在客户，每月还要开发2~3个新客户，这个月不足下个月得努力的补回来！

六：见客户之前要多了解客户的信息和需求，再做好准备工作尽可能不会丢失这个客户。

七：对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户，在有些问题上要和客户的想法配合一致。

八：对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气，给客户一个好印象，为公司树立更好的形象。



九：客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。自己不能解决要请教领导给予帮助，要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

十：和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

十一：努力做到以上种种所说的计划。明年一月份开始起每个月强制自己努力完成公司所给的800usd任务量额度。

总之□20xx年是我收获很大的一年，同时他也暴露了很多不足，是我工作的起点，在新的一年里，一定要戒骄戒躁，一心一意，端正自己的工作态度，丰富自己的业务知识，做好自己的本职工作，为公司创造利润。以实际行动回报公司，回报关心我的领导和同事。

祝：自己的路越走越宽，业务越做越大，公司前景越来越好！

## 货代年终总结和来年的计划一样吗篇四

统一思想，查找不足，开创押运新局面。首先结合当前实际情况，详细分析了目前押运中心的现况和存在的社会环境，认真学习上级的政策和各项规章制度，从而统一了思想认识，改进了工作作风。押运工作是长期的，艰难的任务，使中心面向社会的窗口，押运服务质量的好坏不仅关系到中心在各家金融单位的形象，而且直接影响到整个押运业对外的声誉，为此，作为一名运钞车驾驶员，从严按章办事至关重要。在长期的押运工作当中逐渐形成了爱岗敬业、做好本职工作，关心集体、维护集体荣誉，切实树立起押运中心“押神”员工新形象。

以严谨负责的态度积极做好其他工作。作为一名司机，我在做好本职工作的同时，还服从领导的安排，尽我所能的完成好领导交办的或其他临时性的工作任务，根据领导的交代将

各项工作部署及时分解，明确工作目的和具体任务，并及时向领导反馈办理结果；全力做好中队日常工作。中队事情繁杂，人少事多，但却丝毫不能马虎，比如说在陈队和李队长交代的修车任务，不管是我的车还是其他驾驶员的车，都开到修理厂，认认真真修理好车辆的毛病，还有在其他车辆在押运途中遇到无法正常执行押运任务叫我执行时，我本人随叫随到，毫无怨言的去执行；还有就是收发文件等，这些工作看起来时小事，可耽误了就是大事。一年来，我在工作中兢兢业业，克己奉公，勇于开拓，努力进取，己身作则，按章办事，积极完成领导下达的各项工作任务，我的工作得到了中队领导及中心领导的肯定。在新的一年里，我将立足本职，开拓创新，迎接挑战，努力把各项工作做的更好，为我中心押运事业的发展尽自己最大的努力！

认清自我，找出差距。在这一年的工作中，虽然我有不少的成绩和进步，但出项的问题也不容忽视。如：自身有待进一步提高，对交通法律法规知识，不能活学活用，服务意识有待提高，驾驶水平的提高等。在今后的工作中，我将会尽力弥补这些缺点。全面提搞自身综合素质，业务水平、服务质量，为我押运中心的发展做出自己应有的贡献。

总之，在过去的一年中，我即取得了一定的成绩，又有不足之处，不管怎样，在今后的工作中，我一定克服空难，再接再厉，从而较好的起到“金盾卫士、金盾押神”的作用，决心为押运事业做出巨大的贡献！

## **货代年终总结和来年的计划一样吗篇五**

三房巷的外贸工作自一九九四年起至今已经有十多年的经历，出口值从几十万美金至几亿美金，队伍从几个人到几十个人，在这之前，从未对外贸工作做一个总结，借此机会，好好总结一下：

首先总结一下我们的外贸体系。

由于我们的外贸是在一种自然的环境中成长出来的，公司外贸的规定、制度、章程都是靠老一代外贸人员自行摸索和制定出来，不论是股份公司与国贸公司，都能看到原有体系中的影子，这个体系的特点是：实用主义。

从实用角度来说，我们的股份公司一年能够做到三千万美金、国贸能够做到几亿美金这样的一个值，这些即使是专业的外贸公司都很难达到的一个数字，我觉得有以下几个方面值得思考与总结：

### 第一：公司领导的大力支持

股份公司与国贸公司对外贸出口都是以积极的态度来对待，在外贸成长过程中都是以鼓励的方式来推进。

### 第二：外贸业务人员的第一线的锻炼

从事外贸的人员一开始就接触最实际的事务，公司给外贸人员以充足的舞台，无论是老的队员还是新加入的员工，他们都有机会能够在第一线工作，而在第一线工作积累下来的工作经验，无疑是最可靠及最有用的。

### 第三：公司环境、资金、产品为后盾