

# 2023年物流公司调研 物流公司复工调研 报告优选(大全5篇)

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。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 物流公司调研篇一

调查对象：宁波市申通物流有限公司

调查时间□ 20xx年3月15日

调查目的：

因为在现代社会物流对整个国民经济的运行发挥着不可取代的基础性作用，所以通过对宁波市悦通物流有限公司发展状况的调查，从某一角度来了解我国的物流发展状况及前景，并提一些合理化的措施与建议。

### 一、企业的组织结构

物流企业内部的组织机构，划分为若干不同部门。组织机构应该服从各自经营管理活动的需要，根据各自经营分工的专业，经营对象的技术复杂程度及其品种机构，经营操作的物质技术装配先进程度、经营的规模等具体因素加以权衡，从经营管理的水平加以确定。一般地说，从物流企业担负媒介商品流通职能的共性出发，物流企业内部的组织机构，基本上可划分为业务部门、仓储部门、信息管理部门、营运部门、人力资源部门和财务部门。如下图所示：

### 二、企业目标、使命、价值观、企业文化

1、企业目标：努力提升企业的品牌价值，成为人们值得信赖的物流公司

2、使命：“做最强的物流服务商，做最好的物流人”。

3、价值观：

为企业创造效益，大力推进技术创新和管理创新，不断增强企业的综合实力，保证了赢利水平的持续增长。为客户创造价值，通过服务手段、服务技术和服务模式的创新，追求企业价值与客户价值的一致性，为客户提供增值服务，同步提升客户价值与企业价值。为社会创造财富，不光追求经济效益，也以全力报效国家、造福民众为己任，自觉履行经济责任和社会责任，积极创造社会财富，服务社会，奉献社会，用爱心回报社会，实现企业与社会和谐发展。

4、企业文化：

宁波市悦通物流有限公司成立于2003年，公司设于中国珠三角洲宁波市，是一家专业从事物流运输服务的企业，公司始终坚持以安全与时效并行，服务与微笑同在的先进理念在物流公司同行中不断发展壮大。营业范围涵盖了物流方案的设计与咨询、国内陆运、空运、货物仓储分拣、包装及其他物流加工增值服务。悦通物流，就是悦通人为之奋斗、生存和发展，为客户创造价值的一个团体。我们坚信真诚地为客户提供满意的服务会使公司不断发展和壮大公司使命：为企业创造良好的货运环境，推动全社会物流事业的健康、快速的发展。

经营理念

人文关怀 价值增值 激情创造 科技突破

企业精神

忠于职守，创造价值；

时效保障，创造价值；

群策群力，创造价值。

企业品牌理念

公平诚信 快捷安全 热情周到 服务一流

三、主营业务范围：

宁波到上海特快专线 宁波到厦门专线宁波到重庆专线

宁波到杭州特快专线 宁波到福州专线宁波到成都专线

宁波到苏州特快专线 宁波到漳州专线宁波到长沙专线

宁波到昆山特快专线 宁波到无锡专线宁波到天津专线

宁波到嘉兴特快专线 宁波到太仓专线宁波到昆明专线

宁波到吴江特快专线 宁波到温州专线宁波到义乌专线

宁波到北京特快专线 宁波到南昌专线宁波到常熟专线

宁波到桐乡特快专线 宁波到武汉专线宁波到南京专线

公司承接宁波到珠江三角洲长短途公路运输

提供普通货物整车、大件（设备）物流、三超大件运输、零担专线物流服务，同时大宗贵重货物还可以享受包车、送货提货、货物保险、起重、装卸、机器设备包装等专业物流服务。无论是整车还是零担、大件物流还是超限大件设备货运，都可以享受宁波悦通人提供的优质物流服务。其物流设计

人员还会帮客户设计宁波到上海大件运输物流专线上更合理的、最实惠的物流优化解决方案。确保客户的货物更快速、最安全地到达。

#### 四、主要运营模式：

宁波市申通物流有限公司是一间功能型物流企业，其运营模式是

这类企业一般来源于传统的运输、仓储、配送企业，往往只能提供物流某个环节（如运输、仓储等）的物流服务。一般来说，功能型物流企业所提供的服务主要是两种方式，其一是以产品定向的物流服务，其二是以客户定向的物流服务。

所谓以产品定向的物流服务，是把有相似需求的客户服务聚合起来，形成规模经营，以充分利用物流企业的资源及能力，这样才能降低物流服务的单位运营成本。这种形式下的客户范围比较广泛，提供的主要是基本服务，如运输、仓储、等等，还是属于传统意义上的物流服务。

## 物流公司调研篇二

受xx物流业商会筹备小组的委托，在这里向大会作筹备工作报告。

物流业是我县新兴的产业，多年来在县委、县政府的领导下，在广大从业人员的共同努力下，xx物流业得到了长足的发展，特别是在我们市场内就集聚了10多家物流企业。目前，全县共有从事物流企业60多家。我们市场内的物流量已经占xx市场一半以上。但是，在整个行业快速发展的同时，我们也清醒地看到了我们xx物流在发展中所存在的问题，主要表现在：一是具备一定规模的企业不多，一些企业规模较小，市场竞争力不强；二是部分企业开拓意识不强，业务额明显不足；三是少数企业在劳动用工、市场营销等方面存在无序竞争现

象，影响了行业的经营秩序和健康发展。

面对目前物流行业发展的现状，我们认为我们xx物流必须整合各类资源，形成强强联合，以强带弱，以大带小，集聚发展，形成特色，这样才能在市场上站稳脚跟，长久不衰，因此成立xx物流业商会势在必行。商会作为党和政府联系非公经济代表人士的桥梁和纽带，作为政府管理非公经济的助手，同业商会行使行业内“自我管理、自我教育、自我服务、自我约束、自我发展”的职能，能够更好地协助政府做好行业引导和行业管理工作。为了统一思想，增进共识，我们深入企业、广泛宣传，充分听取同行业主的意见，使大家认识到成立xx物流业商会的重要性，从而为xx物流业商会的成立奠定了坚实基础。

在统一思想的基础上，我们加快xx物流业商会的组建步伐。

一是成立筹备工作小组。筹备组由县委xxx部副部长、县工商联党组书记、副会长xx×任组长，南通宝森货物联运有限公司董事长xx×为副组长，海安县鸿阳有限公司董事长xx、海安惠安快运有限公司董事长xx等同志为筹备小组成员，具体负责商会成立事宜。二是发展商会会员。发展会员是成立商会的基础工作，我们在发展会员的过程中坚持三条标准：

- 1、能够遵守党和国家有关的政策法规，遵章守纪，合法经营，按章纳税；
- 2、有一定的经济实力、生产经营稳定，在同行中有较好的影响和声誉；
- 3、遵守《中国工商业联合会章程》。

在充分自愿的基础上，填写会员登记表，首批吸收会员企业15家；三是起草xx物流业商会章程。xx物流业商会章程是xx物流业商会会员必须共同遵守的法则。因此，制定xx物

流业商会的章程至关重要。筹备小组经过反复讨论，起草了章程的初稿，并深入到企业中，认真听取了物流业从业人员的意见，几易其稿，最后形成了xx物流业商会章程的建议稿；四是确定xx物流业商会领导班子人选。7月24日，商会筹备小组召开筹备工作会议，会上对会长、副会长、理事人选进行了认真的讨论和协商，最后确定了商会领导班子候选人建议名单，报海安县工商联批准，最后提交会员大会进行选举。

经过筹备小组的研究，并报xx县工商联同意，xx物流业商会成立大会定于8月8日召开。由于时间紧、要求高、材料多、会务工作量较大，筹备组及时组织有关人员进行分工，落实责任，从材料起草、打印、分发、到会场布置，会标、牌匾制作、后勤接待，做到事事有人做，件件有落实，使各项会务工作有条不紊地进行。为了使工作少走弯路，提高办事效率，筹备组成员先后多次向县工商联请示、汇报、咨询，力求各项工作合法有序进行，从而保证了今天大会的顺利进行。

能如期召开xx物流业商会成立大会，标志着筹备组工作的顺利结束，也标志着xx物流业商会工作的正式启动。我希望各位xx物流业商会的会员在县委、县政府的领导下，在县工商联的指导下，充分发挥同业商会的职能作用，按照“自我服务、自我协调、自我管理、自我约束、自我教育”的工作方针，创造性的开展工作，为xx经济实现又好又快发展作出新的更大贡献。

## 物流公司调研篇三

流动资金是企业经营的血液。一个良好的资金流管理可以使企业的经营业绩稳步上升，在激烈的市场竞争中占有一席之地。反而言之，如果现金流失控，将严重制约企业的经营与发展。流动资金流的风险管控需要从企业的整体内控架构入手，这样，才不会“一叶障目，不见泰山。”鉴于此，本文将对公司的流动资金管理，从公司内控层面、信用风险、资

金运作、投资策略等方面作一分析调查。

公司是以石油、化工为主要产品的制造业。在经历了近几年的运营发展，在同行业中已小具规模。现如今的规模即将突破亿元大关，预计净利润也达千万。公司现有员工近千人。

目前公司的流动比率与同行业相比，大相径庭。产品的平均毛利率均达到20%以上。多元化的产品经营为公司创造了良好的赢利能力。不过，从近两个月的财务报表来看，随着公司销售规模的日渐扩张，公司的现金流量产生了一定的缺口。同时，应收账款周转期延长，存货周转率的下降，给公司的流动资金带来巨大的压力。如果这种情况持续下去，将会给公司带来较大的财务风险，造成企业资金链的断裂。

资金流是企业生存与发展的基础，尤其在“现金为王”的时代，现金流远比利润更为重要，因为资金链的吃紧使企业走向破产的案例比比皆是。可能企业的账面利润很可观，但是纵观其现金流量表，当期经营现金流量为负，那么企业的后果一定是银行信贷吃紧，企业经营周转失灵。公司是以化工产品为主的行业，对于现金的依赖比一般行业更为强烈，化工产品的价格波动性，使得企业必须拥有一定的储备资金去应对市场行情的多变化。看准市场时机，随时备货，随时出货。所以，公司对于货币资金的要求是比较高的，在保证一定的存量自有资金的前提下，要与银行保持紧密的联系，争取较高额度的信贷资金。

从利润表中可以看出，公司的财务费用还是相当偏高的，说明公司良好的利用了信贷政策。但是，在取得信贷资金的同时，也应时刻保持警惕。目前，国家的宏观经济形势非常严峻，国家的货币政策一再收紧，存款准备金一再上调，收紧了市场上大量的流动资金。造成银行信贷额度紧缩，同业拆借利率上升，放贷的利率随市场利率的波动一再上升，给企业带来较高的资金成本。在这种状态下，对企业的风险控制能力是一个巨大的考验。一旦“锦上添花、落井下石”的银

行对公司停止放贷，将会给公司的经营带来致命的冲击。

从公司的应收账款余额，在与前期的纵向比较，以及与同行业间的横向比较来分析，是呈现上升趋势。这样，也就伴随着坏账风险也在悄然增大。随着公司销售规模的扩大，有些业务员为了提高自己的销售业绩，大量使用信用政策，可能造成回款控制不力，货款不能及时收回，这样就给公司的货币资金带来了很大的压力。因此，在利润和现金流的选择面前，公司的管理层应该综合分析，是在保证资金回笼的前提下最大化的去追求利润？还是在实现利润最大化的前提下去保证现金流？在这一点上，我们认为应该选择现金流第一，在保证资金回款的基础上再去实现利润大化，这里我们作一假设，如果a公司的款能在开票后100%的收回，利润为80万；另一家b公司利润是100万，但是开票后只能收回50万元，那么我们应该选择做a的业务。

公司的应收账款应该实行总额控制，即在现有的余额基础上，设定一定上限，如果达到或者超出这个上限，那么就示为警戒，应该适当压缩应收账款规划。对于这一点，我们可以分几种情况来考虑，区别对待。

1) 对于公司现有客房中合作良好、且付款记录也一直良好的企业，可以继续沿用我们的销售政策，最大限度的予以一些诸如商业折扣、现金折扣等的信用政策。

2) 对于一些央企，即国家控股的企业，由于其现金基本上有保证，这些企业的业务，销售人员可以主动出击，因为，资金对于他们而言，一般不是问题，不用受信用额度的控制。

3) 对于其他企业，应该定期对于这些客户作一调研，内部评级，确定一定合理的回款期限，或者垫付资金设定一个合理区间。随时关注这些企业的资金动态。

我们应该对客户进行优化，全保优质客户，淘汰掉劣质客户，

来增加企业的抗风险能力。“二八法则”是有道理的，80%的利润是由20%的客户所创造的，因此，告诉我们不要迷恋客户的数量，更应该注重他们的质量。

公司目前账面上的存货金额较高，与前期相比，增长了近20%。这就意味着公司的流动资金被占用了一部分。同时，存货的增加，导致应付账款的增加。财务上需要分析存货的结构，看是否有库存呆滞物资。检查是否有物资超过了系统设定的安全库存。是什么原因导致此种情况的发生。如果是为了市场行情看涨屯货，那就要随时关注市场。协助销售人员做好期权交易。对于存货上升，造成应付款余额的上升，采购人员要引起密切关注。与供应商谈妥合适的付款价格与付款条件，适当的延长应付款的日期。但同时也要注意，并不是一味拉长付款周期就是好事，在一定程度上，可能会困扰资金的预测。如果在未来的期间，企业的资金一旦紧张，无法按期支付货款时，将会给公司的信用造成一定的影响，也为后期的继续交易带来较大的难度。其实，应付账款也是买方采用的一种最简单、最方便的短期负债融资方式，公司在利用时，只要适度掌握，控制赊购商品数额，防止失控和滥用，就能让此种方式为公司带来经济效益。同时，在付款方式时，也是有很大的可选空间的。例如，选择银票的方式付款，可以为企业带来一定的定存利息。而且目前银行的融资产品也非常丰富，每个银行会有自己的特定的产品优势，可以为客户量身定做合适于自己的融资产品。常见的有短期变长期、大变小、多变少等银票转换方式，远比直接贴现银票的成本要低的多。当然，这也取决于客户与银行的关系与谈判能力。总之，公司决策层要懂得利用银行资源降低企业成本。

从宏观角度出发，在“现金为王”的经营思路里，公司的流动资金流决定企业的价值创造，盈利质量、流动性，同时也反映企业的风险状况。从战略层的角度出发，公司要避免盲目扩张带给企业的风险。诸如资金断链风险、市场风险、回款风险、期间费用失控、产品质量风险、原材料供应风险以及管理风险。把握好规模化的“度”，并做好过程控制，便

可以化险为夷。针对公司目前的经营规模，业务流程以及财务状况，对于做好流动资金的风险管控，提出几个建议以供决策层的参考：

1) 从业务层面上，精干主业，业务剥离。基于行业特性，公司在业务规模扩张的同时，要多选择利润增长点较高的业务，同时及时摈弃一些利润率相对较低、或者已退出市场的业务，突出核心业务，结构化有重点投入资金，这样会给企业的流动资金带来极大的缓和。

2) 压缩公司存货规模。给各产品核定合理库存，由采购部对总体库存承担管理责任，各产品系负责人承担各自库存管理责任；发货未开票部分，将由销售部列出清单，该安排生产的赶紧生产，尽快开票，加强资金的快速回笼。

3) 与供应商建立战略合作伙伴关系。选择几家有实力的供应商作为战略合作伙伴。公司在保证约定时间付款，同时向其提供最低采购数量或者采购金额，要求供应商按时保质保量交货，且能获得比其他客户更优惠的价格。这样就可将公司的一部分资金压力转嫁到供应商上面。

4) 避免不恰当的融资行为。时刻关注企业资产负债率、流动资金比率、速动资金比率、现金比率等关键性反映企业流动资金周转能力的指标，开拓思路；在一定程度上，变企业外源融资为内源融资。充分利用内源融资的原始性、自主性、低成本性、抗风险性等优势。同时拓宽融资渠道的多样化，如考虑简单的银行信贷转变为商业银行贷款、融资租赁、担保融资、信托融资等。与银行保持密切的联系，可以选择公司的交易银行与关系银行，即交易银行是公司日常业务所操作的银行，在结算速度与结算成本上能取得较低的费率。而关系银行，则是可以给企业提供优质融资服务多样化的银行，企业可以在这上面与银行实现“双赢”。

综上所述，企业要树立“现金为王”的价值理念；建立销售信

用管理体系，保障债权安全；加强资金周转达效率管理，缩短现金周期；尝试新的融资方式，方开资金来源渠道。在财务控制上，实现集权有度，分权有序，这样方能实现公司的整体战略目标。

## 物流公司调研篇四

为加快我市港口物流业发展，推进鲁南临港产业区建设，市xxx将八届一次全委会议收到的《立足鲁南经济带，率先发展日照临港大物流》的提案列为20xx年一号提案，重点督办。最近，市xxx经济建设委员会组织部分委员，在主席和分管副主席的带领下，对全市港口物流业发展情况进行了专题调研。调研组还先后赴烟台、大连、营口、唐山、天津等五个环渤海港口城市和连云港市学习考察。现将有关情况报告如下：

近年来，我市坚持把现代物流业特别是港口物流发展作为实施“港口立市”战略，促进城市和区域经济快速崛起的关键举措来抓，充分发挥港路和区位优势，努力构建国际化区域物流中心，港口物流业得到快速发展。主要呈现以下特点：

### （一）物流总量逐年增长。

20xx年，全市实现服务业增加值亿元，同比增长%。其中，物流业增加值亿元，同比增长18%，占服务业增加值的%。完成公路货运量3400万吨，增长%，货运周转量21亿吨公里，增长%；地方海上货运量298万吨，增长%；铁路货运量5170万吨，增长%。日照港累计完成货物吞吐量亿吨，同比增长%；集装箱万标箱，同比增长%。

### （二）港口建设快速发展。

近几年来，我市加大港口建设力度，建成一批重点工程，拓展了港口功能。20万吨级和30万吨级矿石深水泊位相继投产，年通过能力达到3500万吨，二期工程完成后年通过能力可达

到5000万吨；8万吨级散粮专用泊位设计年通过能力700万吨，是我国沿海最大的散粮码头之一；完成了煤炭扩能系统改造，年通过能力达到4500万吨以上；集装箱专用码头设计年通过能力达到150万标箱以上；新建续建了西港区焦炭、矿石码头二期、岚山北3万吨级液体化工码头等重点工程。同时，还在岚山港规划建设10万吨级和30万吨级原油码头各一个，设计年吞吐能力3000万吨。港口下放5年来，年吞吐量由20xx年的刚过3000万吨，到20xx年超过亿吨，净增1亿吨，年均增长%，在全国沿海港口的排名由第14位上升到第9位。

### （三）物流企业蓬勃兴起。

各类物流企业通过重组转型、整合并购、结成战略联盟等方式，加速做大做强。全市现有物流企业329家，四级以上货运企业发展到32家；道路货运车辆17978辆，142732吨位，其中集装箱运输车辆500余辆，快件和厢式货车8000余辆。日照港物流公司、中国外运日照分公司、日照中远物流有限公司、日照汽车运输总公司等物流企业不断发展壮大。总投资约2亿元的中纺日照粮油加工与物流中心一期工程已经完工；中铁联合物流有限公司物流基地项目已开工建设，建成后年产值将达到2亿元。日照百货大楼、凌云工贸有限公司等一批工商企业纷纷成立物流公司、物流配送中心，积极发展企业物流，业务规模不断扩大。

### （四）园区建设初具规模。

积极申请建设日照保税物流中心Ⅱ型），进一步改善了港口投资环境，加快了港口物流业发展。今年1-4月份，已建成使用的日照华丰仓储、岚山孚宝液体化工和日照凌海糖业三家保税仓库实际入库货物38万吨，货值超1亿美元，同比分别增长974%和267%。安东卫国际水产物流园、日照三运物流园、日照汽车商贸城、日照南方家园物流商城、中盛集团临港物流园等一批物流项目初具规模，有力地支撑了现代物流业的发展。高端物流开始启动。日照港与临沂立晨物流国际集装

箱合作站已建成启用，进一步拓展了腹地货源。以电子商务为突破口，引进了山东花生电子交易市场，该市场将金融、信息技术和农产品国际贸易、仓储物流紧密结合起来，在第100个交易日即完成交易额亿元，交易量万吨，成为全市高端物流业的样板企业。

#### （五）发展环境持续优化。

市委、市政府高度重视现代物流业发展工作，在已出台的有关政策中，明确将其作为先导产业加以培育发展，并作出了加大财政、金融、土地供应等方面支持力度的规定。推行“属地报关、口岸验放”通关模式和“5+2”工作制，24小时全天候服务。建设通关服务平台和鲁南（日照）国际航运服务中心，全方位深化大通关工作，促进了港口物流业的提速增效。

“港口立市”战略的实施，带动了我市港口物流业的快速发展，但总体上，我市港口物流系统建设还处在起步阶段。制约发展的因素，主要表现在以下几个方面：

#### （一）规划相对滞后，产业集聚度不高。

目前，我市还没有对物流业做出统一的发展规划，港口物流业仍处于自我发展、松散管理的起步阶段，尚未建成规模较大、档次水平较高、发展后劲较强的物流园区和国家级、省级保税物流园区，企业布局分散，不利于发挥临港优势和产业聚集效应。尤其是物流仓储区域狭小，预留空间不足，基础设施薄弱，远不能满足港口集疏运能力的需求，影响了港口物流业的进一步发展。

#### （二）企业竞争力不强，专业人才匮乏。

# 物流公司调研篇五

## 公司简介

徐州市城南宏运物流有限公司经徐州市工商局批准，注册资金300万，是专门从事运输、仓储、配送、货代、物流策划、信息管理等一系列化服务的物流企业，是集全国各地长短途货运，进出口货物散货运输、进出口货物集装箱车运输、代理报关、报检等进出口货物全程跟踪服务、大件设备、工程机械、食品及各种货物运输、灵丹货物运输、货物保险、空车配载、仓储配送、货物装卸、停车、食宿娱乐等全方位的物流运输服务企业。徐州市城南宏运物流有限公司近几年俩积累了对各种货物运输、配送、仓储装卸的丰富经验，具有承接各大厂矿及各大集团后屋运输的雄厚实力和坚实基础，是徐州物流行业中的佼佼者。

徐州城南宏运物流有限公司业务员都是经过专业的物流管理培训，并在从事公司的业务前经过长期历练，在物流管理咨询、仓储服务、运输包装、常年顾问服务及专业培训方面经受案例数万件，由此奠定了丰富的专业经验。驾驶员驾龄在五年以上，熟悉各国各地的交通路线，确保运输安全、及时、准确。公司的每一位员工将以最大的热情服务于每一位客户，以真诚贴近客户，以行动满足客户，以个性引领客户，建立与客户之间发展的动态平衡。客户的满意是我们服务质量的唯一标准。

## 管理团队

城南宏运物流公司的前身是徐州城南运输队，运输车辆的管理和调度

已有多年的丰富经验，自有车辆加上细致的安全保障可确保各类货物的运输安全。同事城南宏运物流也具有丰富的物流管理经验，具有参与客户供应链管理的全过程的能力以及对

各宗复杂物流模式的操控能力。

主营业务

物流专线，公路货运，仓储服务，吊机安装。

资质认证

工商营业执照、道路运输经营许可证、国家税务登记证□**XXX**  
组织机构代码证。