

最新库存总结报告都总结哪些(优质10篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么报告应该怎么制定才合适呢?下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写,我们一起来看看吧。

库存总结报告都总结哪些篇一

4月30日—5月8日

二、活动目的:

五月份是一个黄金周,在全月里有几个重大节日如:五一国际劳动节、五四青年节、母亲节、六一儿童节等。为了更好地促进销售,提高客单价,并且产生较有影响力的社会效应,进一步提升汇佳的企业形象。

三、活动主题:

庆五一,享方便实惠,赢精彩大奖

四、活动口号:

五一逛快易拍,购物中大奖;低价降到底,好运转不停。

五、广告宣传:

六、场景布置:

大门口条幅,夏季吊旗,特价区吊牌12块,上下电梯3块宣传

指示牌，平步梯广告贴纸，中空巨幅两条。

七、活动策略：

2) 五一逛___，购物中大奖(具体方案见附页)

3) 低价降到底，好运转不停(具体方案见附页)

4) 5月1日第二届“劳动颂歌”青年卡拉ok竞赛决赛，大浪淘沙显高明，群星荟萃看今朝。

5) 5月4日“青春风采，活力无限”青年节精彩文艺演出

6) 5月5日“五一逛___，购物中大奖”抽奖晚会，精彩演出(内部员工)

7) “六一儿童才艺秀”报名正式启动，4月25日至5月10日报名，5月13日第一场预赛(具体方案见附面)

8) 5月8日母亲节，母亲购物有礼。凡于5月8日来我商场购物的已婚女性顾客，一次性购物满50元以上，凭电脑小票送礼品一份。每人每票限送一份，礼品数量有限送完即止。

库存总结报告都总结哪些篇二

一、切实抓好路面治理

(一) 交通部门要以治超检测站点为依托。公安治安、交警部门的配合下，经常性地开展部门联合、区域联动的专项治理活动，重点抓好国、省、县干线公路和超限超载严重路段的治理。对超限运输车辆实行严管重罚，各治超站要严格执法。坚决实施卸载，对公路造成损坏的严格依法收取公路赔(补)偿费。抄送给公安、工商部门，交通部门每月10日将执法中发现的非法改装、拼装车辆情况。及时开展非法改装、

拼装车辆的查处工作。

通过经济手段遏制运输车辆超限超载。公路收费站要严格按照规定的标准实行计重收费。

（二）各县（市、区）交通部门要与公安部门联合办公。配备强有力的警力，维护超限车辆检测站的治安秩序，依法查处阻碍执行公务等违法犯罪行为。

（三）正确处理治超与物流业发展的关系。治超工作中。做到安全、便捷到达，杜绝乱设卡、乱收费，最大限度地降低运输成本，使物流业得到快速发展，同时，也使业主有利可图，实现治理超限超载促进物资运输和经济发展的目的注重堵疏结合，综合利用经济、行政和法律手段，做到既能有效治理超限超载行为，又能让运输业主获得合理回报，不能因为治理工作影响正常的物资运输和经济发展。

二、扎实抓好源头监管

（一）要加强对运输市场和货物装载的监管。各县（市、区）政府负责组织水利、交通、国土资源部门对各类货物分装场进行清理整顿。对不按规定装载、放行超限超载车辆问题严重的货源场（站）和运输业主，责令停业整顿，并按超限车次同等处罚。水利部门要加强对各采砂场（站）监管，督促业主严格执行限时采砂规定，严禁在非规定时间段内采砂、取砂。

（二）交通、水利、国土资源部门要加强货源场（站）检查。加强全过程监管。

（三）交通、公安部门要联合对运输黄砂、铁砂、矿石、石料及其他建筑材料的车辆实行登记制度。坚决杜绝超设计标准的运行。

（四）运管、交警部门要加强对从事超限超载运输企业、车辆及从业人员的管理。实行“黑名单”制度。对一年内非法超限超载3次以上（含3次）车辆、驾驶人，要列入黑名单予以曝光，并由原发证机关撤销其运输营运证照。对超限超载运输驾驶人，公安交警部门除依法给予行政处罚外，实行记分制度，对货车载物超载部分未超过核定载质量30%一次记两分，超过30%以上的一次记六分，对累积记分达到规定分值的机动车驾驶人扣留机动车驾驶证。

（五）物价部门要依法打击各种价格垄断、价格暴利等不正当行为。

（一）责任主体。治超工作实行属地管理。分管交通、公安、水利、国土资源、工商、质量技术监督、城建工作的副县（市、区）长为直接责任人。责任主体部门为交通、公安部门，水利、国土资源、工商、质量技术监督、城建等有关部门依据规定承担相关责任。

（二）一岗双责。各县（市、区）分管交通、公安、水利、国土资源、工商、质量技术监督、城建工作的副县（市、区）长和上述部门负责人及执法人员。履行日常工作职责的同时，必须承担治超工作职责。

（一）成立督办组。由市政府政务督查室主要负责人任组长。主

要督查全市治超工作，每月通报。

（二）成立巡查组。由市监察局负责人任组长。实行不定期明查暗访。对行政执法人员在治超工作中重大失职和不作为行为，依照《市治理车辆非法超限超载工作责任追究办法》追究相关人员的责任。

（一）开展千日宣传活动。电视、报纸等新闻媒体上开设专

栏。广泛宣传国家有关法律法规和市人大常委会《关于加大车辆超限超载治理工作力度议案的决议》使之家喻户晓、人人皆知，形成强大的治超舆论氛围。

（二）召开万人动员大会。市和各县（市、区）政府分别召开千人动员大会。分别召开货主、车主、企业负责人座谈会，宣传政策，取得理解和支持。

制办、市纠风办、市交警支队、市公路局、市运管处等单位负责人和各县（市、区）政府县（市、区）长为成员。

办公室设在市交通局，领导小组下设办公室。市交通局局长任办公室主任，市交通局副局长任办公室常务副主任，市交警支队支队长、市公路局党委书记、市运管处主任、市水政监察支队支队长、市国土监察执法支队支队长、市城管监察支队支队长任办公室副主任。各县（市、区）政府相应成立治超工作机构，负责本辖区内治超工作。

（二）市政府办公室制发《市治理车辆超限超载工作考核办法》市治超办组织有关部门考核。

（三）市政府与各县（市、区）政府签订治超工作目标责任书。半年一小结，年终全面考核。

库存总结报告都总结哪些篇三

存调研报告

3、从企业来看，大中型企业的产成品存货增长幅度较大。

我市产成品存货较去年同期增幅较大，为18.9，但比起销售收入也增长了29.2，基本上趋于合理。

二、1—8月我市产成品存货增幅较大的主要原因

1. 国家宏观调控的影响。去年以来，国家采取了一系列宏观调控措施，某些行业的“过热”势头受到抑制，而有关企业由于市场预测或生产周期较长等原因，没有及时调整生产，引起企业产成品存货增加，而原来积压产品也没有得到有效销售。

2. 受市场变化，价格波动的影响。一方面，今年以来由于受农产品、原材料价格上涨的影响，工业品出厂价格指数持续走高，工业品价格上涨一定程度上降低了市场消费欲望。如石化加工行业，由于国际原油价格的上涨，带来一系列相关产品的价格攀升，抑制了部分消费需求，但石化行业产品订货周期较长，一般需3—6个月时间，因此在几个月前，在预计原油价格仍会上涨时订的原油，加工成产品后，碰到消费需求下降的情况，引起产成品存货增加。另一方面，虽然产品不断降价，但离群众的预期仍有差距，存在部分行业虽有较大的消费潜力，但群众持币观望，现实消费能力提高较缓的现象。

3. 出口市场受到影响。一方面由于受美国、欧洲等国家反倾销诉讼的影响，纺织业出口下滑，引起产成品存货增加；另一方面，由于国际市场价格波动，影响了产品在国外市场的销售，国外客户购买量减少，但由于企业生产周期因素和销售价格预期等原因，企业并未压缩生产，导致产成品存货增加。

4. 随着生产规模的扩大，产成品存货数量也会相应增加。近几年，我市经济快速持续发展，每年销售收入均保持20以上的增长幅度，部分企业在扩大生产规模的同时，忽视了促进销售手段及方法的改进，导致库存积压，甚至部分企业的产成品存货增长幅度大于产成品存货的增长幅度。

三、几点建议

工业企业产成品存货增幅较大的原因是多方面的，从宏观角

度来说，有国际、国内市场方面的原因，如价格变化，市场竞争程度加剧等；也有行业景气周期循环方面的原因；既有企业规模扩大引起的“良性增长”方面的因素，也有企业生产经营、市场营销、产品质量等方面的因素，因此，对产成品存增幅过大，应该客观分析，区别对待。

1. 紧跟市场变化，及时调整生产。企业在生产经营中要关注宏观经济形势和国内外市场变化，认真分析宏观经济和市场变化对本行业、本企业的影响，要能快速适应市场需求变化，国内外经营环境变化，政府宏观调控政策变化，未雨绸缪，迎合市场，开发出适销对路的产品，才能在市场中赢得主动。

2. 正确引导企业，加强行业服务。有关部门和行业协会要提高宏观信息研究功能，为企业提供市场信息服务。对国内外市场变化对本行业的影响和行业经济运行中存在的问题进行调查，提出指导意见。

3. 加强企业内部管理，建立完善激励机制。企业发展除了要有良好的外部环境外，还必须要有完善的企业内部管理制度和完善的激励机制。如实行销售激励措施，减少产成品存货，建立资金回收考核机制等，向管理要效益，在管理中求发展。

4、建议省上有关部门对三年以上存货出台相应处置办法，为企业“甩掉历史包袱、轻装上阵”创造条件。

5、建议省上有关部门协调金融部门为有市场、有销路的工业企业注入资金。

库存总结报告都总结哪些篇四

为了保障仓库成品保管安全，提高成品仓库工作效率，制定本制度。

公司成品仓库的出入库管理。

3.1 储运部经理负责成品仓库的管理工作；

3.2 储运部仓库管理员负责成品仓库的日常工作。

4.1 产品入库

4.1.1 产品必须经检验合格后才能入库，入库时由生产车间填写《产品入库单》(品名、型号、规格、数量、批号)，《产品入库单》上必须有生产车间的签字，储运部仓管人员根据《产品入库单》上的内容，与实际产品进行核对，相符后将产品入库。《产品入库单》一式三联，由生产车间、储运部和销售管理部各保留一联。

4.1.2 产品入库时，储运部仓管人员必须及时将电脑中的入库单进行审核；同时按要求做好产品库存卡片(入库后二小时完成)。

4.1.3 退货产品按《退货产品处理规定》办理。

4.2 产品出库

4.2.1 储运部仓管人员根据销售管理部下达的《送货通知单》进行产品出库的工作。

4.2.2 产品出库必须符合包装整洁、完整、标识齐全(特批产品除外)，同一品种不允许不同批号拼箱，同一品种供同一家客户按同一批号发货(最多不超过二个批号)。

4.2.3 储运部仓管人员根据销售管理部下达的《销售出库单》和《销售需求单》上翻包装通知进行翻包装，涉及到需要重新灌装和重新封口的产品，由储运部开具《翻包装作业单》交给生产车间，由生产车间负责完成这种类型的翻包装工作，此时的《翻包装作业单》由生产车间保留。翻包装产品必须符合出厂产品要求。

4.2.4拼箱产品根据销管部下达的出库通知单，按《拼箱、开箱原则》办理。

4.2.5产品出库时，储运部仓管人员应及时更新《库存卡》的记录，同时将出库信息及时输入信息系统，保证记录和输入的准确性，并将出库记录进行审核。当天入库的记录和输入工作必须在当天完成。

4.2.6产品出库装车时，储运部仓管人员应提交《销管出库单》(清单的内容、品名、型号、规格、数量、批号、发往客户等)给货车司机，由货车司机监督装车货物是否与销管出库单所列相符，并签字确认。

4.2.7客户如需发货清单随货，储运部必须按要求将《销管出库单》放入箱内，并在箱外标明，以供客户收货、验货。

4.2.8货物中携带资料和样品的，必须随箱放入清单，在箱外标明，以便客户及时查收。

4.3库存管理

4.3.1储运部仓管人员必须做好成品仓库的防火、防盗、防潮、防鼠等防护工作和检查工作。

4.3.2产品按分类、规格、型号、按序摆放整齐，并做好标识，产品堆放遵循先进先出的原则，便于出库。

4.3.4储运部仓管人员查视库存产品，对6个月以上未动销的，及时转到滞销库(当月红字显示)，并对滞销产品进行处理。

4.3.5距到保质期1/3时间之内的产品不允许直接发货，报技术质量部审定。

4.3.6按财务要求做好每月的收付存报表。

库存总结报告都总结哪些篇五

1、库存现金限额概念，是指国家规定由开户银行给各单位核定一个保留现金的最高额度。核定单位库存限额的原则是，既要保证日常零星现金支付的合理需要，又要尽量减少现金的使用。开户单位由于经济业务发展需要增加或减少库存现金限额，应按必要手续向开户银行提出申请。

2、库存现金限额的核定管理。为了保证现金的安全，规范现金管理，同时又能保证开户单位的现金正常使用，按照《现金管理暂行条例》及实施细则规定，库存现金限额由开户银行和开户单位根据具体情况商定，凡在银行开户的单位，银行根据实际需要核定___天的日常零星开支数额作为该单位的库存现金限额。边远地区和交通不便地区的开户单位，其库存现金限额的核定天数可以适当放宽在___天以上，但最多不得超过___天的日常零星开支的需要量。

(1) 开户单位与开户银行协商核定库存现金限额。

库存现金限额=每日零星支出额_核定天数
每日零星支出额=月(或季)平均现金支出额(不包括定期性的大额现金支出和不定期的大额现金支出)/月(或季)平均天数
(2) 出开户单位填制“库存现金限额申请批准书”。

(3) 开户单位将申请批准书报送单位主管部门，经主管部门签署意见，再报开户银行审查批准，开户单位凭开户银行批准的限额数作为库存现金限额。

3、各单位实行收支两条线，不准“坐支”现金。所谓“坐支”现金是指企业事业单位和机关，团体，部队从本单位的现金收入中自接用于现金支出。各单位现金收入应于当日送存银行，如当日确有困难，由开户单位确定送存时间，如遇特殊情况需要坐支现金，应该在现金日记账上如实反映坐支情况，并同时报告开户银行，便于银行对坐支金额进行监督

和管理。

4、企业送存现金和提取现金，必须注明送存现金的来源和支取的用途，且不得私设“小金库”。

(1) 不准用不符合财务制度的凭证顶替库存现金；

(2) 不准单位之间互相借用现金；

(3) 不准谎报用途套取现金；

(4) 不准利用银行账户代其他单位和个人存入或支取现金；

(5) 不准将单位收入的现金以个人名义存入储蓄；

(6) 不准保留账外公款；

(7) 不准发生变相货币；

(8) 不准以任何票券代替人民币在市场上流通。

库存总结报告都总结哪些篇六

逢节假日，诸如保暖内衣、羊毛衫、羽绒服、西服、童装等有一定共性的产品都适合发展团购业务。很多大的服装经销商在当地都拥有一定的人脉关系，可以充分利用这些关系开展团购业务，因为服装是生活必需品，所以必然存在有团购市场。而团购能产生批量销售，对清理库存很有帮助。

二 寻找特殊的销售渠道

当现有的销售渠道不够用，无法消化库存的时候，我们可以考虑针对目标消费群体，是否还存在其他形式的销售渠道。

笔者在南京的一个经销商朋友手上曾经有一万余套名牌运动

服的`库存，占用了他不少资金，经销商比较苦恼，而通过其终端渠道显然又无法在短期内将这些库存销售出去。经过笔者提醒和策划，该经销商找到了一个方法。南京有很多所大中专院校，而大学生们显然是运动服的主要消费群体，而且大学生普遍爱穿名牌，但很多学生则因为问题而买不起名牌运动服。该经销商通过市局的一位朋友介绍，联系上了十多所学校的体育协会、体育系或者负责体育设备的老师。他通过这些学校的体育窗口，以低于市场零售价格30%的价格将运动服卖给在校学生，同时每套给予相关体育负责人10%的提成，这可是一件对双方都很有好处的事情。于是，有的学校给他提供了短期销售场地，有的给他提供了广播广告及公告栏广告的支持，有的勤工俭学中心还专门组织学生为他一个个宿舍跑推销；他还出点小钱赞助了一些学校羽毛球篮球赛之类的活动，进一步建立起和学校的关系。因为价廉物美，三个月后，居然通过十多所大学处理了7000多套库存运动服。该经销商开心不已。现在还出现了一些专业收购库存产品的公司，设置专业的卖场进行库存品销售，经销商也可以考虑与这些公司合作。

三 用库存品来交换广告

毫无疑问，投入广告肯定可以给经销商带来某些效益，而且经销商做广告很多时候还可以获得到厂家的一定支持，而很多媒体广告在操作过程中其实是可以用品来充抵的。

很多广告公司会为了获取价格优势，常常买断一些媒体时段，然后再进行转手。但当有些时段没有及时转手出去时，广告公司为收回成本常常会同意用部分或全部产品来充抵广告费，而广告公司则可以获取产品作为公关礼品或者公司的福利产品来发放给员工。不仅仅是广告公司，一些媒体也愿意将一些多余的广告时段来换取实用的产品。

笔者曾协助一位经销商朋友谈成一笔广告，用800套保暖内衣充抵一笔8万元的电台广告费。（该保暖内衣市值180多元/套，

但经销商进货价格仅60元/套)而该电台在年底开客户联谊会的时候,则将保暖衣作为礼品送给来参会的客户。经销商不仅用库存换取了广告效益,而且还用8万元的发票向总公司申请了50%的费用报销。经销商相当于没花很多钱,却获得了8万的广告回报,还及时清理了手中的库存。

四 组织、参加一些有针对性的展销会。

比如上海的一些羊毛衫企业比较喜欢通过经销商在各大中城市组织、参加一些产品展销会,其实主要目的也是清理其巨大的库存。展销会主要依靠价格优势吸引顾客,因而能吸引到购买库存品的特定消费群体,直接将库存品展销出去。

五 将产品改换商标,以另外的渠道销售。

这种方法通常需要厂家统一来执行,将一些渠道库存品统一回收,通过改换商标,再借助另外的渠道再销售出去。比如原来是走品牌销售渠道的可以改为走批发渠道销售,原来做内销的可以改为走外销渠道,原来做南方市场的可以销往北方市场,避开和原品牌的直接冲突即可。

库存总结报告都总结哪些篇七

材料采购质量与包装必须符合设计、合同、样板和经济计划等要求

1. 进场验收要求。材料进场时必须根据进料计划、送料凭证、质量保证书或产品合格证,进行材料的数量和质量验收;验收工作按质量验收规范和计量检测规定进行;验收内容包括包装、价格、品种、规格、型号、质量、数量、证明说明文件等;验收要作好记录、办理验收手续;要求复检的材料应有取样送检证明报告;对不符合计划要求或质量不合格的材料应拒绝接收。

2. 储存与保管要求。实现库房的专人管理，明确责任；进库的材料要建立台账；现场的材料必须防火、防盗、防雨、防变质、防损坏措施；施工现场材料的放置要按平面布置图实施，做到标识清楚、摆放有序、合乎堆放保管制度；对于易燃、易爆、有毒、有害危险品要有专门库房存放，制定安全操作规程并详细说明该物质的性质，使用注意事项，可能发生的伤害及应采取的救护措施，严格出、入库管理；要日清、月结、定期盘点、账物卡相符。

3、材料领发、使用和回收要求。

1) . 领发要求。凡有定额的工程用料，凭限额领料单领发材料；施工临时设施用料也实行定额发料制度，以设施用料计划进行总控制；超限额的用料，在用料前应办理手续，填制超额领料单，注明超耗原因，经签发批准后实施；建立领发料台账，记录领发和节超状况。

2) . 使用监督要求。现场材料管理责任者应对现场材料的使用进行分工监督。包括：是否按规定进行用料交底和工序交接，是否按材料规格合理用料，是否严格执行配合比，是否认真执行领发料手续，是否做到随用随清、工完料退场地清，是否做到按平面图堆料，是否按要求保护材料等。

3) . 回收要求。班组余料必须回收，及时办理退料手续，并在限额领料单中登记扣除。

库存总结报告都总结哪些篇八

零库存管理是供应链下的物流管理第六章的内容，也是现代物流管理追求的目标之一，就一汽大众汽车有限公司来说，该公司的产品中目前仅捷达车就有七十余个品种、十余种颜色，而每种汽车都有两千余种零部件需要外购。从1999年到2000年以来，公司的捷达汽车销售数量从43947辆一路跃升到94150辆，市场兑现率高达95%—97%，与这些令人心跳的数

字形成鲜明对比的是公司零部件居然基本处于“零库存”状态，而造成这一巨大反差的就是一整套较为完善的物流控制系统。公司的生产全靠大量的库存来保证，现在却是“零库存”。正是由于一汽-大众的出色表现，使得一汽集团甩开了上汽、东风等竞争对手，也正是由于一汽大众在一汽集团的特殊地位，一汽大众也肩负起了一汽集团管理数字化战略的重任。

（一）零库存管理的概念

零库存管理并不是指以仓库储存形式的某种或某些物品的储存数量真正为零，而是通过实施特定的库存控制策略，实现库存量的最小化。所以一零库存管理的内涵是以仓库储存形式的某些种物品数量为一零，即不保存经常性库存，它是在物资有充分社会储备保证的前提下，所采取的一种特殊供给方式。实现零库存管理的目的是为了减少社会劳动占用量和提高物流运动的经济效益。如果把零库存仅仅看成是仓库中存储物的数量减少或数量变化趋势而忽视其他物质要素的变化，那么，上述的目的则很难实现。因为在库存结构、库存布局不尽合理的状况下，即使某些企业的库存货物数量趋于零或等于零，不存在库存货物，但是，从全社会来看，由于仓储设施重复存在，用于设置仓库和维护仓库的资金占用量并没有减少。

零库存是现代物流中的管理理念，它实质上是在保证供应的前提下，实现库存费用最低的一种管理方式，最终实现整体物流成本最多的目标。降低库存水平并非降低供应保证程度，而是运用各种技术手段，实现更高水平的准时供应。一汽大众通过多种途径实现一零库，无疑对我们是一个有意义的启示。一汽大众汽车有限公司拥有亚洲最大的整车车库，占地9万多平方米，可同时生产三种不同品牌的轿车。但是这样大规模的整车车库，却没有配套的仓库。也就是说公司零部件居然基于处于一零库存状态。在上千平方米的房间内只是零星地摆着几箱汽车玻璃和小零件，只有四五个工作人员在用

电动叉车往整车车间送零件。在车间入口处，当一车零部件运到时，马上有工作人员开着叉车卸货。几分钟后，这车零部件就被运到车间相应地方。同时还有一名工作人员在电脑前用扫描枪扫描着一张张纸单上的条形码，他正在把订货单发往供货厂。一切都是这么有条不紊，没有一丝混乱和拥挤的感觉。

（三）一汽大众实现“零库存”的方法

1、进货的“零库存”处理流程

第一种形式是电子看板，即公司每月把生产信息用扫描的方式通过电脑网络传递到各个供货商，对方根据这一信息安排自己的生产，然后公司按照生产情况发出供货信息，对方则马上用自备车辆将零部件送到公司各个车间的入口处，再有入口处分配到车间的工位上。刚才看到的保险杠运作就是采用了这种方式。第二种形式成为“准时化”[just in time]及公司按整车顺序把配货单传达到供货厂，对方也按顺序装车并直接把零部件送到工位上，从而取消了中间的仓库环节。第三种形式是批量进货，供货厂将那些不影响大局有没有变化的小零件每月分批量的送货1—2次。

过去这个房间是整车车间的仓库，当时库里堆放着大量的零部件，货架之间只有仅供叉车往来的过道，大货车根本开不进来。不仅每天上架、下架、维护、倒运需要消耗大量的人力、物力、财力，而且储存、运送过程中总会造成一定的货损货差。现在每天平均两个小时要一次货，零部件放在这里的时间一般不超过1天。订货、生产零件、运装、组合等全过程都处于小批量、多批次的有序流动中。公司原先有一个车队专门往来各个车间送货，现在车队已经解散了。

2、在制品的“零库存”管理

生产指令表，零部件的种类与装配顺序一目了然。计划部门

通过电脑网络向各个供货厂下达计划，供货厂按照顺序生产、装货，生产线上的按顺序组装，一伸手拿到的零部件保证就在他正在操作的车上。物流管理就这样使原本复杂的生产变成了简单而高效的“傻子工程”。令人称奇的是，过去整车车间的一条生产线仅生产一种车型，生产现场尚且拥挤不堪，如今在一条生产线上同时组装两三种车型的混流生产线，却不仅做到了及时、准确，而且生产现场比原先节约了近10%。此外，储存的零部件减少了，公司每年因此节约的成本达六、七亿元人民币，同时，供货厂也减少了30%—50%的在制品及成品储存。先进的管理带来了实实在在的效益，也引发了一场深刻的管理革命。

3、实现“无纸化办公”

随着物流控制系统的不断完善，电脑网络由控制实物流、信息流延伸到公司的决策、生产、销售、财务核算等各个领域，是公司的管理变的科学化、透明化。现在，公司主要部门的管理人员人手一台微机，每个人及供货方都清楚的了解到每一辆车的生产和销售情况。公司早已实现了“无纸化办公”，各个部门之间均用电子邮件联系。德国大众公司每年的改进项目多达2300多项，一汽大众通过电脑网络实现了与德方同步改进，从而彻底改变了过去那种对方图纸没有送过来就干不了活的被动局面。工作方式的改变，不仅使领导层集中精力研究企业发展的战略性问题，也营造了一个竞争激烈的环境，促使员工不断的提高自身的业务素质。透过“零库存”我们看到，对于一个企业来说，进行物流管理，领导者的超前意识、一批兢兢业业的专业技术人员和企业超强的开发能力是不可缺少的前提。

（四）总结

在竞争日益很激烈的今天，零库存是当今时代库存管理的理想状态，是综合管理实力的体现。目前条件下，任何一个单独的企业要向市场供货都不可能实现零库存。通常所谓

的“零库存”只是节点企业的零库存，而从整个供应链的角度来说，产品从供货商到制造商最终达到销售商，库存并没有消失，只是由一方转移到另一方。成本和风险也没有消失，而是随库存在企业间的转移而转移。一汽大众汽车有限公司通过生产中的“零库存”，解决了传统生产中的库存积压和零部件供应不及的问题。一方面，通过先进的物流管理，节约了成本，减少了生产销售过程中不必要的损耗和浪费；另一方面，在节约成本的同时，也加快了生产速度和服务质量。一汽大众为实现“零库存”，采用了三种有针对性的零部件送货方式，这三种送货方式各有适用范围，这就做到了因地制宜，因事而异，利用不同方式，共同实现“零库存”的系统目标，不仅成本低廉，而且更重要的是能够实实在在的满足需要，取得效益，这点也很值得我们国家其他企业的借鉴。

库存总结报告都总结哪些篇九

2、跟进采购订单商品到仓情况，监控商品出货情况，及时做好采购预警；

3、负责线下新店首配货品配货单下单；

5、每月定期整理分店盘点情况、销售情况，配合财务完成分店结算事宜；

1、本科及以上学历；

2、熟练应用excel和分析技巧；对数据敏感，逻辑思维能力强；

3、积极主动，责任心强，沟通协调能力佳；良好的团队合作能力；

4、有商品数据结构分析及商品调配工作经验者优先考虑。

库存总结报告都总结哪些篇十

根据自治区粮食局下发的《关于开展全区粮食库存检查工作的通知》精神，结合我市实际特制定本实施方案。

检查时点为3月末粮食库存统计结报日。

全市辖区所有中央储备粮，国家临时存储粮、地方储备粮，国有粮食企业储存的各种性质商品粮。

粮食库存帐实相符、帐帐相符情况；库存粮食质量和卫生安全情况；储备粮轮换情况；政策性粮食补贴拨付使用情况；粮食仓储管理情况等。

（一）按照归属地原则，各县（区）粮食局、负责组织、指导和协调辖区内的国有粮食企业和应急成品粮承储企业的自查工作，并汇总上报（含自治区直属粮食企业、北海粮库、军供站）。

（二）市粮食局4月6—9日对县（区）粮食局组织指导企业自查情况进行检查、抽查。

（三）各县（区）粮食局，务必在4月6日前将汇总报表报送市粮食局库存检查领导小组。

市局成立粮食库存检查工作领导小组：

组长：马文全

副组长：穆占有

成员：尚勇屹 李守玲 张正东 祁莉莉 侯慧克

检查科负责总体检查工作、粮食库存质量、储粮安全、原粮

卫生以及执行相关政策、制度等情况，收集汇总表，起草检查报告。

综合科负责检查库存保管帐、粮食库存年限、库存性质、品种、数量和统计账务，储备粮轮换等计划执行情况。并对储备粮代储资格，进行核实，汇总粮食库存检查汇总表，（附件：汇总表一、二、三、四。）

各县（区）粮食局，有关各单位要成立粮食库存检查领导小组，切实加强对粮食库存检查工作的领导，抽调业务骨干，精心组织，周密安排，制定本地区、本单位粮食库存检查实施方案，严格按照规定的标准和要求，认真组织粮食库存检查，真实、完整地填写检查工作底稿，并作为汇总报表和各级检查组复查、抽查的依据。

通过粮食库存检查，各单位要真实反映存在问题，达到粮食库存底子清、帐实相符，帐帐相符，对存在问题，要认真查明原因，认真总结。并将检查情况形成书面材料，于4月6日前上报市粮食局。