# 邮政车辆运输工作总结(优选8篇)

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2025-05-10

*邮政车辆运输工作总结1有幸能够来到函件实习，并且很神奇地三周都来到不同的部门，不同的办公地点，从下桥到鸿福路，再到长安镇，吃不同的食堂，感受不同的地貌人文，领略不同的风景，相逢不同的同事朋友，这样走走停停，固定和变动交替的生活仿佛神奇的旅行...*

**邮政车辆运输工作总结1**

有幸能够来到函件实习，并且很神奇地三周都来到不同的部门，不同的办公地点，从下桥到鸿福路，再到长安镇，吃不同的食堂，感受不同的地貌人文，领略不同的风景，相逢不同的同事朋友，这样走走停停，固定和变动交替的生活仿佛神奇的旅行，沿途充满惊喜。但回归工作本身而言，最重要的收获是这些天的角度换变，换位思考，从办公室文员，到一线营销，感受一单业务的发掘到制作交单的“前世今身”，体悟各个部门是如何各施其职，保证函件局这个庞大的机构实现精密有效运转。虽然还是有很多环节不甚明了，还是有很多业务不甚熟悉，但学习的步伐从未停止。

用日志回放的方式细致讲述我三周以来的行动轨迹，以及自己的一些心得感悟。

>第一周：办公室 地点：下桥

学之有道

第一周被分配在办公室。这是一个综合统筹的部门，也让我有机会在入门时能够站在一个宏观高度鸟瞰函件的全貌。在对业务知识基本一穷二白的情况下，有幸得到了贺姐拎过来的一个礼品袋——里面全都是我们函件局自编的业务红宝书，这些资料作为是函件人的“经验汇编”，当时花一天时间认真来学习，真正深入到一线时才发现当时只是囫囵吞枣地了解了大概，书里提到的基础知识——比如信封分类，大小讲究等并不熟悉，回过头来再读这些资料，能发现些不一样的风景和启发点，一样历久弥新。另外，比其它新同事更幸运的是，我有幸从贺姐那里的录音笔里听到了肖局的很多次会议讲话，并且认真地做好相关笔记，学习领导讲话是了解我局业务发展重点的最佳捷径，领导的思维和高度就是不一样。学习的途径还包括办公室里的报刊栏，那里有很多我们邮政方面的专业资料，我比较看好《现代邮政》杂志，里面介绍了全国各地许多邮局的创新思维和营销理念，个人觉得非常有启发意义。函件的很多业务具有地域可复制性，很多商函营销的新思维我局也可以尝试运作，但据我观察，只在办公室发现了这本杂志，而真正的`“业务龙头”市场部门却没有这本杂志，我在这里大力推荐一下。

另外，在第一周，我被安排整理数据报审中心的邮简样板柜”。整整一大柜样板，我要按照行业重新分类，以便于以后设计师或者营销人员方便寻找样本。类似于“图书分类员”的工作，搬上搬下，重新分类移位，非常简单重复无聊。但当看到原先混乱的柜子被自己打点得有条有理，整齐漂亮的时候，心里真的是特别自豪。这虽是一件小事，但把一件小事做好了，做得漂亮迅速，无比挑剔，就不是一件容易事。并且后来我还惊喜地发现，这件小事给后来带来的好处多多：这些样本是近两年我们局做过的所有项目的样本，也就意味着，我能从这里发现，我们做的商函业务客户的主要行业分布，各种广告类型，通过看各种各样的样本了解我们的如何帮不同行业客户达到广告效果，并且我们还可以利用函件推广我们自己的业务，做调查问卷，回函等各种创新形式，真是大开眼界，受益匪浅。又一个学习的快速通道。

还有幸在第一周里接受了贺姐交给我的另一项光荣任务，尝试着写一份我局下半年的宣传计划。以前是实习记者从媒体的角度写企业的稿子，现在尝试从企业的角度揣摩媒体的心意以及业务的传播途径，这种思维的转变是一件非常有趣的事情，以前在学校里学得一些貌似无用的东西在无形中指导自己的思维。虽然计划交给肖局没有得到回应，但我依然很开心，毕竟对业务还不了解，如何给我时间和经验，我相信我可以做得更好。

>第二周：城区分部 鸿福路

直复营销中心的团队建设

第二周我被分配到城区分部，但周一被借调到大客户部帮忙完成“幸运邮天下”项目的问卷调查。作一名电话调查员，对部门给出的一堆数据库资料进行电话调查东莞受众对于“购物街”栏目的熟知情况，如何在第一时间通过电话判断对方所处的环境以及对话题的感兴趣程度，从而调整讲话策略和方式，表达主题，也是一件超有学问的事情。通过调查还有一个意外的惊喜，就是被访问的很多男性受众都对我们的奥运邮品表示了莫大的兴趣，有些甚至要求我们邮寄一些样品过去，他们当中大多是企事业中的老板精英成功人士，应该有相当的消费能力，是我们的邮品潜在消费群。通过电话访问，也发现我们的邮品推广不太得力，可以用更多的创新思维，但更合理的方法让这些工务繁忙又有消费能力的成功人士接触到我们的邮品。

接下来几天，正式在鸿福路的实习。直复营销中心作为我们商函业务的宣传窗口建设得非常漂亮。但个人觉得，这种窗口效应并没有发挥它的最大价值，或者说价值至今还没有体现出来。每天都有大约五个左右的人冲冲地走进来问一句：“请问这里可以寄钱吗？请问这里可以寄包裹吗？”可见邮局在受众心目中还是传统的收寄包裹的地方，据很多一线营销员反映，我们邮局的商函广告业务很多企业并不了解，一时也很难接受，这对于营销员营销工作带来困难。所以，对于商函业务的宣传和推广我们任重而道远。

并且，对于直复营销中心如何更好地发挥展示功能，更有效地发挥宣传产品的作用，我觉得还有很多可改进之处。首先，我们可以召开各种行业推介会的形式，对于我们的目标客户实现精准营销。除此之外，作为街面店铺形式存在的营销中心，肩负着很好的邮品宣传功能。通过这个平台增进市民对于邮品的了解，增进他们的兴趣，进一步扩大邮品的销售业务，也是一个很好的方式。

在城区分部，有兴趣地是能够和经理聊天。和各个部门的负责人聊天是一件很智慧的事情，

**邮政车辆运输工作总结2**

这部分的建议带有很强的个人色彩，是建立在感性观察的基础上的，所以仅供参考，无法提供具体的操作方法。

1.营业部和办公室有些灯管坏了，特别是“综合业务”窗口上方的一只灯管闪烁不定，可能是灯管坏了也可能是线路坏了，建议找相关人员来检查线路进行维修。此外营业部几乎24小时都是灯火通明，有些浪费电力资源了，建议下班后关掉电源。

2.营业部大厅左边的“邮政储蓄存款利率表”上的时间显示慢了一个小时，这样会误导没有代表排队等候的客户，建议请相关人员进行维修。

3.未到8：30正式上班时间，邮局门外已聚集了很多前来办理业务的客户，而营业厅内的工作人员也开始做好了准备工作，时间一到就正式开始一天的营业。整个营业过程中，邮储业务的普通客户居多，而存款达一万元以上的vip窗口客户较少，建议让在普通客户窗口排队的客户在没有vip客户的时候来vip窗口办理业务，这样一方面可以减少普通窗口工作人员的工作量加快效率，二来可以方便顾客节省等待的时间提高顾客满意度。

——邮政业务培训心得体会

现在是20xx年2月3日星期三，不知不觉已经来到什邡邮政局半年的时间，无论我从办公室再到基层的锻炼，加上省公司的拓展训练，自己都有许多心得体验急于对自我深刻的总结与认识以及自剩那么我先从邮政业务上面谈起。

半年的时间让我基本上了解了整个邮政业务知识，四川邮政的企业文化，知穷不言穷、穷则思变；知苦不怕苦、艰苦奋斗；知难不畏难、迎难而上。这“三不”创业精神时时激励着我在这段时间的工作和生活。

“一体两翼”，函件业务是邮政最核心和标志性的业务，函件业务又由通信、邮政封面卡、账单、数据库商函、无名址商函、报刊、集邮等业务构成，我在函件公司学习了一个月，现在能从大体宏观上了解到它的基本业务。

在市场部学习的一个月里，是自己刚刚从学校踏入社会的转变历程，领导前辈们都说我像小孩子，而经过半年的锻炼自己逐渐褪去了稚嫩的外壳，在邮政的业务上不再是一窍不通。

我时时不忘提醒自己，自己需要的空间还要很大，需要拓展的平台不是本身，孟子曾经说过：“故观于海者难为水，游于圣人之门者难为礼。”时刻不忘自己需要的广阔胸襟和宽阔展示的自我平台。

刚来什邡局，就跟着前辈姐姐们下乡去各支局宣传资料，看到什邡的美什邡人的热情，和什邡基层员工的孜孜不倦和勤劳苦干的精神，在山区看到了板房中的邮政支局，看见了不是优越的环境条件，什邡的邮政员工们还是积极努力，笑容满面的接待着我们，姐姐们向我一一介绍每到一点的支局长和向各位支局长介绍着我.

想当初，自己还是多么青涩无知同时怀着一点胆怯不善言谈的心理。我安静的躯壳下面，我暗暗洞察着这一切，邮政员工和蔼热情，邮政员工勤劳苦干。

首先，我先感谢所有照顾我、关心我、教导我的领导前辈同事们。初到市场部，在冯主任和王姐的带领下会见过客户，当时可能对邮政业务的了解太少对会见客户不是很在意.

后来，在两位前辈领导下，我已经确认在函件部工作，我接手了关于什邡公安交通账单的函件务，这是我来到邮政的第一个具体工作。

这个业务让我知道，我们要主动营销！在谈成业务后也要积极主动争取对方的意见，我们可以加之改进完善自己的业务满足客户的需求。主动每天打电话与交通局联系问有没有账单，主动去客户那里查询不完善的信函资料，让客户更满意我们的服务，让他们知道我们邮政局的账单业务其实很方便！

在函件部工作的一个月，我在经理的带领下，在一个人生地不熟的环境中，感受到了温情，杨姐对我很照顾，部门的前辈都对我很照顾，这种关心和照顾很让我感动。

之后我在市局的函件公司学习了两天的如何使用数据库信息，是冷冰主任亲临教导我，初略知道了数据库的四级划分，我略知皮毛。

在薪酬体制和组织体制上是否可以调节下呢？当然这是我这段时间所能体会到的，就心而论。

回顾这半年来的工作，作为一名大堂经理，我在支行领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照支行的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，工作技能有了显著的提升。今年1-6月，完成实物金销售739克，信用卡53张,汽车卡20张。下面，我将半年来的工作情况总结如下：

一、工作技能提高，规范意识强化。

除了对银行的金融产品、业务知识熟悉外，我还有针对性地加强法律和金融规章制度的学习，着力加强自身职业道德修养，强化自己的规范意识，自觉维护国家、建行、客户的利益，遵守社会公德和职业道德。

二、服务提升水平 确保任务达成

作为一名大堂经理，除了要有扎实的工作技能，更要有良好的服务意识，热情的服务态度、优质的服务水平。在工作中，我的一言一行都会第一时间受到客户的关注，而客户通常评价的不是我个人，而是整个建行的客户服务。

今年，我第一次在大堂经理的工作岗位上迎接开门红。以前在柜员岗上，我们每天的工作主要是放在营销电子银行上面，销售产品比较单一，销售难度也较低。大堂经理是客户进门后碰见的第一个工作人员，除了要在礼仪上做到热情、大方，主动、规范，让客户迅速认可、接受，还要通过目测和简单的沟通后分析客户潜在需求，及时将适合的理财产品、电子产品推荐给客户。

正是因为服务水平的提升，今年开门红阶段，我个人的产品销售业绩有了很大的提升，尤其是实物黄金和信用卡这两项产品分别达到739克和53张,名列前茅。而不断上升的三方检查的分数也是对我工作的充分肯定。

作为一名银行员工，我深知揽储工作的重要性和难处。

但是，行里下达给我们的目标必须要完成。在激烈的市场竞争中做好揽储工作，我除了用优质的服务赢得“上帝”的信赖，还积极拓宽服务对象，用真情付出换来客户满意(此处最好举个做工作揽储的实例)。经过全力冲刺，我终于完成揽储550万元，顺利完成任务。

工作中存在的问题

半年来,我虽然各方面都有了一定的进步，但仍存在着许多缺点和不足：

一、知识水平有待提高。虽然我每天坚持学习，但只注重学习与自身业务有关的内容，很多新观念、新事物、新知识学习掌握得不够好，运用理论指导实践从而促进工作方面还有较大的差距。

二、全局意识不够强。有时工作只从自身的业务或本部门业务出发，对上级作出的一些关系整个银行全局发展的重大决策不理解。

三、忽略服务细节。有时面对一些对政策、规定不理解，急燥的客户缺乏耐心。

通过总结经验教训，查摆不足，我对做好下半年的工作充满信心。我将恪尽职守，扬长避短，踏踏实实地做好每一项工作，处理好每一个工作细节，努力成为遵守制度、精通业务的骨干，成为领导信任同志信服的技术型人才。

以下几点是我下年重点提高的地方：

一、把握一切机会提高综合能力，加强知识积累;

二、工作注重时效，注重结果，一切工作围绕着目标完成;

三、通过政策理论学习和提高自身修养，增强大局观。

四、服务水平再上新台阶。让微笑成为文明优质服务的引言，让沟通成为做好服务的有效手段，将客户满意成为服务工作不懈追求的目标。

为期20天的理论课培训已完美落幕。这段培训经历相信是我难以忘怀的。刚刚踏入社会工作的我们，虽然经历了几年的大学生活也进行了实习和实践，但我们仍然如那水面上的浮萍，没有目标没有方向。这次\_\_联社为树立“三农是方向、效益是目标、管理是基础、服务是前提、创新是动力、人才是根本”而进行的招聘，让我有幸成为这个大家庭的一员，我感到十分光荣。信用社是个人才济济的地方。一个月的时间里，学到了很多东西，包括信用社的发展、信用社核心业务系统、信贷、银行卡业务、银行安全风险防范等。

培训期间，每位经理亦或前辈都利用自己的闲暇时间精心准备教材文案，不辞劳苦的传授于我们。正所谓“授之以鱼不如授之以渔”，大家都结合自己多年经验，通过理论与实际相结合，针对现有联社的工作内容进行了丰富的教学，大大提高了我们的综合素质，开阔了思想。感恩是一种幸福，对于初次踏入这个大家庭的我们，领导给予了高度重视，让我们觉得领导不仅仅是威严，也很亲切，更多的是尊重。仍记得每次课程结束时，自发的掌声都是我们最诚挚的谢意，这2个课时的教导，得到的收获可以留存一辈子。联社所提供的诸多方便，我们会铭记于心，会以自己的一份力量来报答。因此，写到总结，想到的第一个字眼就是感恩。谢谢这段期间每一位前辈们的敦敦教导，我们会承接这份责任，成为真正意义上的“农信”人。

小而确定的幸福，做为即将入职的新一批员工，我们能加入现行领导班子所引领的新一波浪潮中成为一份推动力量是幸福的;做为即将入职的新一批员工，我们能加入这个年轻的集体，充满青春朝气的工作环境是幸福的;做为即将入职的新一批员工，我们能入职\_\_联社是最幸福的。价值可以改变世界，我们要坚持正确的价值观，先进的思想，奋发向上的精神，不断的提高自己的学识，希望通过自己的努力可以为\_\_城区联社带来新的活力与增长点。记得招聘考试时，看到会议室正前方有着“至诚至善，自强自律”一行字，记忆犹深。之后回想起，这体现的不仅仅是企业精神，而是每一位员工都应该做到的事。对每一位客户都诚心对待，做到严以律己宽以待人，严格遵守规章制度，做好自己的本职工作，理论与技能相结合，提供最优质服务取得客户的信赖与支持，树立农信新形象。这次培训结交了一些新朋友、新同事，和睦的氛围更是促进了共同学习、共同奋斗的目标。

随着培训的结束，即将短暂的分别，我们共同树立了谦虚谨慎，吃苦耐劳的工作精神，希望尽快的投入自己的岗位中，与前辈们和谐相处，为实现农村商业银行的发展愿景而努力。这次入职培训中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的。千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的.实务尤其显得重要。在将来的工作中我会服从领导的分配，不断的熟悉和掌握业务知识，苦练服务技能，努力做到“用心微笑、诚心待客”。培训虽然圆满落幕，但是新的挑战仍将继续。

在短短的六天时间里，辽宁省邮政储蓄银行的领导们带领大家回顾了我行的发展历史，了解了我行改革发展的经历，认真学习了有关规章制度及相关政策，接受了系统化的商务礼仪和服务礼仪培训。非常感谢各位领导给我们安排了此次培训。通过系统化理论化的学习我得到了很大的收获，现将自己的心得体会总结如下：

首先，培训使我对\*邮政储蓄银行的发展历程有了更清楚的了解。

其次，刚刚起步的\*邮政储蓄银行，如何继往开来，与xx邮\*调发展?如何找准定位，向现代商业银行迈进?

再次，\*邮政储蓄银行作为服务性行业，为何提倡提供“精品”服务。

服务行业除了出售自己的有形产品外，还要出售无形产品——服务，银行的各项经营目标需要通过提供优质的服务来实现。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要，更是银行履行社会责任、促进和谐社会建设的本质要求。

最后，非常感谢各位领导给我们安排的这次学习的机会，我也深深地体会到领导对此次培训安排的良苦用心，经过此次培训，我们邮政储蓄银行鞍山市分行的15位新人增进了了解、加深了友谊，更重要的是深深体会到团队协作的伟大之处，这些都为我们今后的工作打下了坚实的基础并且增加了我们的自信心和责任心。只要我们坚持不懈、勇于探索、追赶高峰，不断地提升自己、优化自己，我们就一定会成功。

“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。”我会全身心投入到以后的工作当中，以最佳的状态来面对每天的工作，用我青春的炽热来为为鞍山市邮政储蓄银行的明天贡献自己的一份力量。

——邮政工作心得体会及工作总结 (菁选2篇)

从这次规范化服务活动中，我清楚的明白了甚么是服务。服务就是用服务者的脚往穿顾客的鞋子。也就是说我们要站在客户的角度想题目，满足顾客的需要，这就是服务。而如作甚客户提供优良服务呢?这就需要我们具有良好的服务意识和职业态度，做到五勤：眼勤、嘴勤、耳勤、手勤、腿勤;四好：职业形象好、服务态度好、服务技能好、回答问讯好;三不怕：不怕脏、不怕累、不怕烦;学会感激体谅客户，一切为客户着想，洞察先机，将最优良的服务在客户表达前完成。通过此次活动，也让我对规范化服务有了更深层次的理解，现就此次活动谈谈自己的深进领悟。

**邮政车辆运输工作总结3**

各位代表，同志们：

这次会议是在全市邮政深入实施“建设大邮政二次大发展”战略，继续深化改革，加快发展步伐，奋力推进企业实力大提升的形势下召开的一次重要会议。会议的主要任务是：认真贯彻落实全区邮政20xx年工作会议精神，总结XX年年工作，全面安排部署20xx年工作任务，动员全市广大邮政干部职工，进一步解放思想，提高认识，开拓创新，扎实工作，按照“三年发展有实力”的总体要求，坚持科学发展，加快推进各项改革，为开创全市邮政又好又快发展新局面而努力奋斗。

>一、XX年年全市邮政工作回顾

XX年年，在××遭遇二十年以来最严重旱灾不利条件下，全市邮政在区公司党组和市委、市政府的正确领导下，紧紧围绕“二次大发展，两年提高有成果”的总体目标，按照年初的部署和要求，始终坚持抓落实不动摇，抓发展不放松，抓创新不停步，各项工作取得了切实成效,实现了公司化运营的良好开局。

>第一，发展速度取得了新成果

在第一季度实现较好开局,上半年收入顺利“过半”的基础上，全市邮政下半年发展步伐进一步加快，特别是进入7月份以来，业务收入增幅连续5个月达到两位数。重点业务邮储在第四季度累计实现净增余额4300万元，有效扭转了前期余额下滑的不利局面，全年净增余额绝对值列全区第一；在单项业务中，储蓄、速递、汇票、代办电信、邮政媒体5项业务收入增幅列全区第一；储蓄、速递、集邮、代办电信、代理保险5个专业提前完成全年目标，其中代办电信提前一季度完成全年收入计划；在“决战70天”劳动竞赛中，泾源县局党报党刊收订受到区公司贺电嘉奖。全市邮政经营总体呈现出量质并重，健康协调的良好发展态势。截至12月末，全市业务收入完成24xx万元，完成计划％。

>第二，经营工作实现了新突破

一是业务结构调整效果初显。全市邮政紧紧围绕“突出重点，攻克难点”的要求，着力培育业务增长点，使业务结构调整步伐进一步加快。各类业务中金融类业务收入比重达到 %，较上年同期上升个百分点；邮务类业务收入比重达到，高于全区平均水平5个百分点；速递物流类业务收入比重达到 %，较上年同期增长个百分点。

金融类业务在调整中发展。在资本市场持续火爆的情况下，我们主动适应新形势，加快业务结构调整，在力促余额增长的基础上，加大中间业务和资产类业务的发展力度，取得了切实成效：全年发放绿卡万张，代销基金5163万元，发展pos特约商户53户，小额质押 贷款累计发放1363万元，代理保险保额1155万元，同比增长172%；入账汇款业务收入占汇兑收入比重达到96％，拉动了汇兑业务发展，收入同比增长％。中间业务收入占金融类业务总收入比重上升至20％。储蓄业务收入完成1217万元，同比增长达到％，活期比重高达。

邮务类业务发展力度进一步加大。函件业务在遭受替代性业务严重冲击的情况下，加大了项目开发。全年开发了“交通违章通知书”明信片、中邮专送、定制型贺卡等函件类业务项目，创收78万元。同时，全局通过完善名址信息库，加快了个性化名址信息的采集建设工作，依托名址信息库开展营销活动，较好拉动了函件业务的发展。全年函件收入完成166万元；集邮业务结合本地重大庆典活动，加大邮品的开发，特别是高档邮品的开发力度，有力地促进了集邮业务发展，邮品收入已占集邮收入的60%，实现集邮收入262万元；报刊业务在加强党报党刊征订工作的基础上，加大私费订阅，努力开展报刊“三进工程”（进社区、进军营、进学校）和图书促销等一系列营销活动，实现一次性报刊收订额623万元，私费订阅占比达到41％。全年报刊收入完成177万元；代办电信业务已实现了由难点业务向亮点业务的转变，代放号、代售卡迅猛增长，放号量达到万户，完成计划110％，销售各类充值卡2650万元，列全区第一，有力地促进了代办电信业务发展，全年实现代办电信业务收入106万元，同比增长％。

速递物流类业务快速增长。速递业务通过开展上门揽收服务和代收货款业务，使业务得到了快速发展，收入同比增长％，实现速递收入121万元；物流业务重点开展了月饼销售及酒类分销、中邮快货、农资分销配送业务，实现物流收入万元,同比增长％。

在狠抓以上业务发展的同时，根据自身实际摸索邮政广告业务发展的新路子，依托邮政的品牌优势和网络优势，重点加大了代理广告的发展力度，实现邮政广告收入万元。

二是“六个一”工程及项目营销亮点频现。进入5月份以来，结合全市邮政发展的实际，适时开展了以小额质押 贷款、基金、保险、短信、缴费卡、个性化邮票六项业务（简称“六个一“工程）为主要内容的业务营销活动，由于各局目标明确，措施到位，有力促进了项目工程的实施，其中基金、短信、缴费卡3项实现了目标翻番，实现业务增收230万元，有效拉动了整体收入增长；围绕“十大主题营销”活动，开发了“交通违章通知书”、“乡村黄页”、“泾源县旅游金银品”、“彭阳安全用电明信片”等重点业务项目；认真扎实地开展了“思乡月”、“幸运邮天下”、“金色年华”等专项营销活动，特别是在“思乡月”营销工作中，以广告宣传为媒介，以营销积分奖励为手段，充分发挥了专职营销员和能人作用，极大激发了员工发展业务的积极性，实现月饼销售额万元，完成区公司下达计划的104％。

>第三，企业管理有了新举措

一是加强了财务管理工作。按照公司化运作的要求，推进财务管理工作创新，深化全面预算管理工作的贯彻实施，对非生产性费用开支制定了定额管理标准，重新修改制订了会议招待、物资集中采购等管理办法，有效地控制了成本，规范了运作程序，通过措施创新，在资金、成本、内部分配、绩效考核等方面给予了经营工作有力支撑；采取了切实措施，加大欠费清欠力度，使欠费率降低％；深化业务量收系统的管理和应用，取得了较好成绩。

二是经营、基础管理不断出新。制定和完善了《职工营销积分考核办法》和《客户经理聘用办法》，有力促进了经营发展。重新修订了《管理服务考核办法》，通过开展“优秀部门奖、突出贡献奖、感动××邮政奖”三奖评比，充分调动了员工的工作热情。深入开展了“强基础，促发展”综合管理检查活动，推进了局所管理标准化，业务管理规范化。

三是企业内控管理工作进一步加强。加强审计监督工作，开展了任中

经济责任审计和零星工程审计；认真扎实地开展了储汇资金安全管理专项整治活动，加大了储汇资金内控评价检查力度。对23个邮储网点的电视监控系统进行升级改造，逐步建立健全储蓄风险防控体系。扎实开展“安全生产月”专题活动，提高了职工安全意识。

>第四，内部机制改革迈出了新步伐

一是推进了财务损益核算。根据区公司的安排，全面推行责任中心损益核算，认真完成了邮务、速递、物流、金融、网运、综合管理六大责任中心损益核算工作，摸清了各责任中心家底。在此基础上，完成了储蓄、速递等专业的模拟核算工作。

二是推进了专业化管理。按照加快推进专业化经营的要求，成立了速递业务局、储汇中间业务部、保险业务部，明确了发展目标和工作职责，减少了管理层次，较好地促进了业务发展。

三是推进了营销体系建设。按照区公司的要求，全市把营销体系建设与生产经营实际紧密结合起来，以建设促发展，逐步形成了市局大客户中心、专业公司、窗口营销的三级营销体系，专职营销人员达到21人。在此基础上，加强营销人员分等分级管理，明确营销层次，规范营销秩序，调动营销人员积极性。

>第五，人力资源优化取得了新进展

一是进一步规范了劳动用工。加强了劳务用工的管理，充实和加强了生产一线力量；积极探索用工动态管理，增员向竞争性业务倾斜，较好地支撑了重点专业的用人需求；按时完成了在岗职工劳动合同签订工作，劳动合同签约率和劳务用工派遣率均达到100%。

二是充分调动了员工创收积极性。深化企业内部分配制度改革，加强营销积分制考核，为广大员工搭建了一个“靠积分增收”的平台，极大地调动了职工发展业务的积极性，形成了人人争积分，积分促发展的有效机制，全年累计积分64万分，创历年新高。员工中达到初级客户经理262人、中级客户经理59人、高级客户经理100人。

三是员工素质逐步提高。在全局范围大力推行“金、银、铜牌员工”评选活动，并对获得金牌的员工重奖，极大地激发了全员学业务、学技能的热情，形成了一种“学业务、强素质”的良好氛围；围绕职业技术鉴定、岗位练兵，创新培训模式，全年培训从业人员1200人次，员工履岗能力得到明显增强。

>第六，通信服务发生了新变化

一是窗口服务水平进一步提高。在区公司的大力支持下，适应城乡建设发展需要，对部分重点营业网点和23处农村网点进行了装修改造，优化、美化了服务硬件环境。利用“西部邮政局所改造计划”资金，对2处储蓄网点进行了升级改造，累计搬迁改造网点7处。新增44台pos机、1台补登折机，以及1台自助查询缴费终端。

二是邮政信息化水平不断加快。按照区公司的统一安排，顺利完成了营业系统与网运系统两网互通上线工程；汇兑全国大集中上线工程；atm/pos银联前置系统切换上线等工程的上线及改造升级工作，使全市邮政信息化水平进一步提高，有力支撑了邮政业务发展和管理；运维能力进一步增强，XX年年，在全区计算机系统安全运行年竞赛中连续12个月综合考评排名第一。

三是邮政服务和谐社会工作深入开展。继续加大“3356村村配送市场工程”建设，全年新建村乡级农家店170个，累计达到231个。重点开展了各种药品、农资、日用品等业务配送，累计实现配送额260万元。利用邮政流动服务车，填补了农村及城乡结合部服务盲点；支持地方经济建设，积极推进“1xx”工程，开展了走访中小企业等工作。

四是扎实开展服务专项整治活动。结合“树邮政新风，创优质服务”活动，继续深入开展星级服务窗口评比活动，规范服务行为，全市星级服务窗口达到8个，邮政用户满意度达到86分以上。继XX年荣获“全国邮政企业用户满意单位”称号后，XX年年又获“全国通信行业用户满意先进单位”殊荣。

>第七，和谐企业建设呈现出新局面

一是开展了一系列宣传教育活动。坚持不懈地推进反腐倡廉工作，在各级领导干部中大力倡导“八个方面”的良好风气。认真落实党风廉政建设责任制；开展了“适应新形势，促进大发展”形势任务教育活动。局党委以“5+1”学习为平台，围绕邮政企业改革的实际先后聘请宁夏社会科学院、市委党校等院校的专家教授系统讲解了邮政企业改革、现代企业制度等方面的知识，使广大员工进一步认清了形势、统一了思想，增强了推进改革发展的信心。

二是提炼了××邮政企业文化理念。深入实施《宁夏邮政企业文化建设实施方案》，积极探索可持续发展的企业文化，进一步确立了“逢旗必夺、逢冠必争、移位晋档、勇争一流”的企业精神、“用户是亲人”的服务理念,以及“执行无折扣”的企业作风，初步形成了适应××邮政实际，具有鲜明特色的企业文化，充分体现了××邮政人“开拓进取，只争朝夕”的锐气，“脚踏实地，百折不挠”的韧性和“敬业、勤勉、务实、高效”的工作作风。

三是开展了精神文明创建工作。各级邮政工会认真维护员工合法权益，坚持局务公开，推进民主管理。积极开展技术比武、劳动竞赛、合理化建议、慰问困难职工以及丰富多彩的文体活动。在发展的同时，想方设法使员工生产和生活条件逐步改善，建成“和谐职工小家”2处，进一步增强了企业向心力；扎实开展了行风评议和区级文明行业创建，顺利通过了文明行业复验；按照市委、市政府的要求，认真完成了扶贫、支教等工作任务。开展了职工献爱心活动，全市200名职工向西吉县邮政局困难职工伏鸿雁捐款，累计捐款6240元。

总结回顾过去一年的工作，我们之所以能够在极其困难的条件下取得这样的成绩，有如下体会和感悟：

一是发展业务的积极性空前高涨。通过内部改革，使全市邮政呈现出良好的发展形势，进一步增强了全员发展的信心。广大员工自觉以新的视角、新的理念、新的思路、新的措施来认识和推进发展，以极大的热情投入到实际行动中，为全市邮政发展凝聚了强大力量。

二是市场观念和竞争意识明显增强。各级领导带动广大干部职工主动开拓市场，在经营方式上不断创新。各专业经营部门加强市场调研，选定目标市场，找准消费群体，加大宣传力度，不断开发新的业务市场，有效地提高了邮政的竞争能力，为企业创收增效发挥了重要作用。

三是推陈出新，为企业发展注入了活力。全市邮政立足实际，在营销体系建设、积分激励、员工素质提高等方面进行了大胆创新，不断创新经营机制，提高运行效率，激发员工参与业务发展的主动性。实践一再证明，只有推陈出新，企业机制才能更活，员工热情才能更高，发展形势才能更加良好。

四是阶段性劳动竞赛极大地促进了经营工作。在全年业务发展过程中，全市邮政部门按照区公司的总体部署，认真扎实地开展了一系列劳动竞赛，极大地调动了全员努力创收增效的积极性。特别是在“决战70天劳动竞赛”中，广大员工充分发扬主人翁精神，以新的、更高的工作要求，团结一心，并肩作战，夺取了决战70天“四大战役”的全面胜利，为全年目标的完成奠定了坚实的基础。

这些成绩的取得，源于上级的正确领导，源于广大员工的敬业精神，源于××邮政自我加压和在竞争中“只许成功，不许失败”的勇气和信心。借此机会，我代表××市邮政局党委，向一贯关心支持××邮政事业发展的各级领导和社会各界表示诚挚的谢意！向奋战在全市邮政战线上的广大员工及其家属致以崇高的敬意和亲切的问候！

总结成绩令人振奋，但我们也要清醒地看到目前存在的一些困难和问题:一是专业化经营改革还需进一步深入；二是营销体系建设相对滞后，缺乏一支专业化的营销队伍；三是员工素质普遍偏低，严重制约了企业发展；四是服务意识、服务能力亟待提高。

>二、认清形势，把握大局，推动××邮政又好又快发展

随着邮政公司化进程的不断深入和国内外经济形势的不断变化，我们所处的外部环境发生了深刻的变化，情况更加复杂，市场更加多变。刚刚闭幕的全区邮政20xx年工作会议上，马赞福总经理在部署20xx年工作时指出，应对当前复杂的局面必须立足大局，分析形势，把握大势，把握好全国、全区和宁夏邮政自身三个大局。新的形势对我们提出了更高的要求。实现全市邮政又好又快发展目标，需要我们进一步认清形势，坚定发展的信心，明确发展的方向，掌握发展的方法，增强“四种意识”，在大环境、大市场中找准定位，寻找机遇和突破口。

>（一）必须增强改革创新的意识。

改革是市场环境的客观要求，更应该是企业发展的主观需要。在改革的进程中我们要确立积极主动的态度，不能被市场推着走，而是要准确把握市场发展的脉搏，以敢为人先的勇气，成为市场的领跑者。邮政公司成立，只是邮政改革的第一步，邮政发展的路还很长，改革的路还很艰难，邮政储蓄、速递物流等多项业务有着广阔的发展前景，同时也面临着繁重的改革任务，能否开好局、起好步，事关全市邮政改革的成败。尽管邮政公司化运行已一年，但综观全市邮政发展的实际，当前存在的一些体制性障碍和机制性问题，严重制约了邮政更好更快发展，必须予以改革和创新。改革的方向是建立现代企业制度，这是市场经济发展的必然要求，也是邮政公司化运作、实现又好又快发展的必然选择。要加大机制创新力度，积极实施专业化经营。通过机制创新，增强企业可持续发展的实力。因此，我们必须树立主动改革创新的观念，提高认识事物的水平和能力，积极应对市场变化。从思想观念的创新入手，从根本上消除制约邮政发展的障碍。

>（二）必须增强跨越式发展的意识。

实施跨越式发展战略是坚持科学发展观，立足地方实际，顺应时势谋求发展的必然要求。首先外部环境要求我们实施跨越式发展。近年来全国、全区经济始终保持较快增长。自治区人民政府提出在20xx年实施跨越式发展战略。区邮政公司在把握全国、全区大局的基础上，确立了在20xx年-20\_年实施“跨越式发展”战略。××市政府提出了在20xx年促进经济跨越式发展，建设富裕××的宏伟目标。形势要求我们必须把握大局，紧跟社会发展的步伐，推进××市邮政跨越式发展战略的实施。其次从自身发展的要求来看，必须推进跨越式发展。尽管××邮政在近些年来发生了翻天覆地的变化，但是发展的步伐和实际要求仍然有很大差距，表现在机制不活，业务规模不大，产品创新不够，发展的速度滞后于当地经济社会的发展。多年来的经验说明，企业面临的矛盾和问题，根源在于落后，只有通过发展才能加以根本解决。因此我们要摆脱常规思维，实施跨越式发展战略，通过加快发展，紧跟时代步伐，实现企业在观念、体制、机制、经营、管理、服务方面的根本性转变，为推动××邮政又好又快地发展奠定坚实的基础。

>（三）必须增强科学发展的意识。

马赞福总经理在工作报告中指出，全区邮政工作的总体思路是：认真贯彻落实党的\_和自治区第十次党代会精神，以科学发展观统领全局，继续加大结构调整力度，着力转变发展方式，坚持加快发展，深化内部改革，推行精细管理，创新服务方式，增强核心能力，努力实现企业综合实力的大提升，促进全区邮政又好又快发展，为后三年跨越式发展奠定坚实基础。这就明确告诉我们，科学发展是邮政发展的基本要求，坚持发展为第一要务，促进企业又好又快发展是20xx年及今后更长一段时间的奋斗目标。全市邮政必须贯彻落实好这个总体思路，必须以科学发展观统领全局，把全体员工发展的积极性引导到科学发展上来，把科学发展观贯彻到邮政发展的各个方面。要贯彻落实科学发展观就要正确处理好与快的关系。好与快是有机的统一，好与快互为条件，既相互促进，又相互制约，“快”是基础，“好”是要求，没有“快”也就谈不上“好”。所以，要“好”中求“快”，以“好”促“快”，这才是真正坚持发展第一要务；要贯彻落实科学发展观就要正确处理有为与无为的关系。有利于科学发展的事都要有为，要大有作为，凡不利于科学发展的事坚决不为。对于市场前景广阔的业务要大有所为，采取切实的措施，下大力气，加快发展，使××邮政不断发展壮大。

>（四）必须增强和谐发展的意识。

科学发展观的第一要义在于“以人为本”。邮政实行公司化改革的一个重要目的就是要通过企业发展促进员工工作、生活水平的不断提高。在改革的过程中要处理好改革与员工利益的关系，要处理好加快发展与和谐稳定的关系，要充分发挥党群、工会等组织在群众工作中的重要作用，掌握职工思想动态，了解职工的需求，反映职工的呼声，做好企业与职工之间的沟通交流，确保营造和谐的企业发展氛围。要通过不断提高员工收益，改善员工工作生活水平，充分调动员工推进改革，参与发展的热情。推动企业和谐发展，为构建和谐社会服务，是时代赋予邮政的光荣使命，也是新时期邮政参与创建和谐社会的指导思想。全市邮政部门必须深刻理解邮政在建设和谐社会中所发挥的重要作用，以更加积极主动的姿态融入全市经济社会发

展，为促进地方社会经济发展贡献力量，树立邮政良好企业形象。

>三、20xx年全市邮政工作安排

20xx年是全区邮政实施“二次大发展”战略的决胜之年，也是××邮政乘势推进各项工作，进一步做大目标市场的关键之年。

全市邮政工作的总体要求是：根据区公司关于实施“二次大发展三年发展有实力”的战略部署，以科学发展观统领全局，紧紧围绕“坚持一个中心，深入实施两大工程，重点开发三大市场，全力打好四个战役，着力增强六项实力”的目标任务，继续深化改革，加快发展，努力推动各项工作求新突破、出新亮点、上新台阶。

总体思路是：围绕“一个目标”，实施“两大工程”，大力拓展“三类业务”，加快提升“四层能力”，全力做好“五篇文章”。

围绕“一个目标”，即围绕全年业务收入发展目标。

实施“两大工程”，即实施“三新工程”和“1xx”工程。

大力拓展“三类业务”，即拓展金融，函件、包件、代办电信，速递物流类业务。

加快提升“四层能力”，即提升专业化经营能力、营销能力、员工素质、服务能力。

全力做好“五篇文章”，即做好结构调整、特色业务、项目带动、员工收益、和谐发展文章。

主要发展指标：全市邮政业务收入2850万元，同比增长18%；成本费用和支出控制在预算目标内；邮储净增余额实现1亿元。

为实现全年的各项目标，我们要全力抓好八个方面的工作：

>(一)抓稳定，在增强队伍凝聚力上实现新突破稳定压倒一切，稳定促进和谐。

当前，邮政改革和发展正处在关键时期，准确把握形势至关重要。反映在实际工作中，大家对改革，特别是对储蓄体制改革比较敏感，存有疑虑。刘安东总经理在集团公司工作会议上明确指出：“改革是推动中国邮政发展的动力。过去取得的成就靠改革，今后的发展仍要靠改革。”“邮储银行是中国邮政自己的银行，竞争性业务实行专业化经营后，仍是中国邮政的主要部分。改革后，邮政金融和竞争性业务将会获得更好更快的发展，将会对全网给予更多的支持。”因此，我们要打消顾虑，把心思和精力放到业务发展上。要正确处理各项改革之间的关系，妥善处理好改革发展稳定的关系，切实做好员工的思想工作和队伍的稳定工作，根据改革、发展以及职工思想认识的需要，有针对性，有计划性，分步骤，有目的地开展形势任务教育，向职工做好改革的解释、宣传工作，将职工的思想观念统一到改革发展的大局上来，进一步激发员工支持改革、致力发展的热情，增强队伍凝聚力，为稳步推进全市邮政又好又快发展营造良好的发展氛围。

>(二)抓改革，在增强企业活力上实现新突破

1、加快推进邮政储蓄体制改革。XX年年12月28日，宁夏邮政储蓄银行正式挂牌，邮政储蓄机构改革将逐步在全区范围展开。全市邮政部门要按照区公司的统一部署，加快推进邮政储蓄体制改革步伐，按时完成市、县级分支机构的组建工作。目前，要积极主动做好向地方党委、政府和金融监管部门的汇报沟通工作，争取外部支持，确保改革顺利进行。同时，要根据区公司的要求，理清邮政企业与邮政银行的关系，建立双方协调发展的机制，实现邮政储蓄向商业银行的顺利过渡。

2、加快推进专业化改革，大力实施专业化经营。20xx年，全市邮政要将专业化经营作为改革发展的重点下大力气推进。对函件广告、代办电信、集邮、报刊、速递专业全面实行专业化经营，完善专业化经营管理模式，坚持对等的原则，严格落实专业公司责、权、利相统一，在各专业承担经营管理责任的\'同时，赋予专业公司适当的劳动用工、考核分配等经营自主权。重点要实现两个方面的目标：一是要结合全市邮政实际，不断明晰、细化、完善专业化经营方案，确保方案的指导性和可操作性。二是将专业化经营纳入企业损益核算，强化专业公司的成本观念和效益观念，压缩成本开支，促进有效收入的增长和业务结构的优化。

3、以营销积分为基础，推进分配机制改革。建立以岗位职责和业绩为基础的薪酬分配制度，完善绩效考核办法，搞活内部分配。制定和完善营销积分办法，提高积分的合理性和可行性，拓宽营销积分的实施范围，将竞争类业务全部纳入营销积分考核，充分发挥营销积分的作用，推动营销方式由考核型向激励型转变，实现业务发展由指令型向自发型的转变，切实调动员工参与营销的积极性。通过营销积分制的广泛实施，大力营造了以积分促发展的良好氛围。

>（三）抓发展，在业务规模和效益上实现新突破

根据区公司深度开发“农村、社区、流动服务”三大市场要求，继续推进业务结构调整，大力推动三大板块业务的协调发展。邮务类、金融类、速递物流三大板块业务收入比重分别达到30%、52%、14%。

1、突出做好金融，函件、包件、代办电信，速递物流三类重点业务。金融业务收入完成1527万元，同比增长。一是要坚定不移的加快余额增长。发展负债类业务是一切银行业务的基础。各局要以“一网两制，全网统一”为要求，在推进邮政金融体制改革的同时，坚定发展邮储业务的信心不动摇，一如既往地抓余额增长，切实提高邮储的市场占有率，为今后邮政银行各项金融理财业务开展搭建平台。全年力争余额新增1亿元，一季度净增余额完成5000万元。二要全力打造邮政金融个人结算品牌。拓展绿卡的开发应用，加大绿卡联名卡等绿卡产品的开发力度，加大atm机、pos机的布放力度，开展刷卡积分有奖等形式的绿卡消费促销活动，提高绿卡交易活跃度，全年发放绿卡、信用卡4万张；抓好商务汇款、入账汇款和网上汇款业务，提升邮政汇兑在结算领域的竞争力。以发展商务汇款为切入点，认真做好网络型企业营业款的归集工作，为发展对公存款奠定良好的客户基础；大力发展中间业务，继续做大代发养老金、代发工资、代收有线电视费、代收高速公路费、代收国税税款、代收农电费、代收保费等代收代付类业务规模，扩大余额沉淀。三要进一步拓展代销基金、代理保险、小额质押 贷款业务规模。建立健全机构，充实专业人员，确保资产类业务的持续发展。代销基金业务要加大宣传力度，提高服务水平，扩大邮政代理开放式基金业务的知名度和影响力，年内代销基金（理财）8000万元。围绕“扩大合作范围、丰富代理品种、做大业务规模、调整业务结构”的要求，利用邮保双方的资源优势，推进全面业务合作，打造邮政代理保险业务品牌，代理保险保额1000万元。扩大小额质押 贷款业务规模，在开办网点和放贷总量

上要有规模性增长，发展贷款XX万元。根据区分行的安排，适时开展小额信贷业务。

函件业务完成收入200万元，同比增长20%。函件业务是邮政的基础业务，是邮政最具核心竞争力的产品。在受到替代性业务严重冲击的形势下，要提高认识，坚持创新发展、规模发展，紧抓函件业务不放松，力争在邮资封片、中邮专送和帐单“三项业务”上实现突破。一是紧抓实施“1xx”工程的机遇，围绕中小企业开展数据库商函业务。二是结合市场需求进行邮资封片的开发。在做好机关、企事业单位邮资封片开发的基础上，重点围绕北京奥运会、自治区成立五十周年等重大社会活动，开发一些大的业务项目。要做好邮政贺年卡的宣传、营销和开发工作，大力拓展定制型贺卡的开发，在规模上实现突破。三是中邮专送业务要进一步开拓思路，创新产品，降本增效，增强产品的竞争力，以楼盘广告、汽车销售、it产品、财产保险等市场为重点，做大业务规模，力争增长15％；包裹业务要通过窗口“多说一句话”，在扩大普包业务份额的同时，继续加大快递包裹业务的营销力度。围绕隆德药材，彭阳果脯，三、七营枸杞等市场，大力拓展商包市场，精心打造“家乡包裹”品牌。积极开发中小企业、校园、军营等包裹市场，确保包裹业务较快发展。全年包裹业务收入达到80万元，同比增长23%；代办电信业务要本着“合作共赢，壮大实力”的原则，依托邮政网络优势，扩大与移动等电信运营商的合作广度和深度，充分体现邮政在合作中的实力，制定更加灵活、有效的激励措施，在稳定现有销售商队伍及销售网点的基础上，加强渠道建设，利用邮政农家店、社会代理商等，拓宽业务发展渠道，继续做大代放号、代收费、代售卡业务规模，力争完成代放号1万户，代售卡业务量达到5000万元。继续做好代售彩票、短信业务，拓展代理业务市场。全年代理业务收入达到118万元，同比增长。

紧抓机遇，做大速递物流业务。做大速递物流业务规模是提升邮政核心竞争能力的关键，要紧抓当前经济社会快速发展，物资流通需求旺盛的有利时机，做大邮政速递物流业务规模，打造邮政速递物流业务品牌。速递业务要充分发挥邮政品牌优势，打造经济快递品牌，以开展银川到××的快货业务为切入点，加快速递业务发展。借助第二代身份证速递业务恢复开办的有利时机，加强与\_门的合作协商，推动二代身份证业务上规模。继续拓展代收货款业务。全年速递业务收入150万元，同比增长；物流业务要以树立品牌为方向，以大客户营销为重点，集中力量抓好分销配送、中邮快货两项重点业务。认真总结“思乡月”营销经验，创新分销模式，发挥邮政营销网络优势，做大市场规模。充分利用现有邮政农家店，积极做好酒类、农资、农村日用百货等分销配送工作。争取区公司的支持，建设仓储中心1处。全年物流业务收入160万元，同比增长。。

2、继续抓好各项业务协调发展。报刊业务要加强收投合一营销体系建设，转变营销方式，切实提高报刊营销能力、传递时限和投递质量。重视细分客户，研究市场需求及邮政邮发报刊的客户定位。深入开展进社区、进校园等营销活动。积极参与教辅类图书的邮发，实现业务收入185万元，同比增长；集邮业务要紧抓北京奥运会和自治区五十大庆重大机遇，结合地方经济文化特色，围绕萧关改扩建等项目，以集团礼品消费为主要市场，搞好主题营销活动和集邮品开发。继续做好《须弥山石窟》特种邮票发行的申报工作。在做好《自治区成立50周年大庆》纪念邮票、《中国工农红军长征胜利70周年》等系列邮品的销售工作的同时，借势营造氛围，做大高档邮品业务规模，全年实现收入280万元，同比增长％。

3、围绕社会热点，推进项目营销。20xx年重大社会事件较多，在实施市场营销上要确保打好“文化牌、奥运牌、活动牌”三张牌。各局、各部门要提前着手准备，结合各自业务特点，进行细致分析，拿出策划方案，组建专项营销小组，找到营销工作的切入点和关键点，确保营销工作有的放矢。要牢牢把握这一难得机遇，将三张牌打出成效，力争项目营销创收850万元。

>（四）抓管理，在推进企业精细管理上实现新突破

1、加强财务管理，努力构建现代企业财务管理体系。深化全面预算管理，向重点业务、核心能力建设等方面加大投入。进一步完善费用定额管理办法，加大对各类资金、资产的集中管理和考核力度，削减非生产性费用。优化成本结构，加强对修理费、劳务费支出的监控。着力加强用户欠费管理，确保业务资金及时足额列帐，确保欠费率控制在4%以内；全面推行责任中心损益核算，实现财务管理由核算型向经营服务型转变。围绕财务管理“信息化”，充分利用财务核算、资产管理、统计信息、量收管理、电子化支局等信息系统的数据支撑，提升财务现代化管理水平。

2、加强用工和分配制度管理。加强科学管理，优化作业组织，合理配置劳动力资源，实行用工动态管理，推进用工分类管理，人员向核心能力建设倾斜。加强用工和分配制度管理，分配重实绩、重贡献、重能力，结合营销积分制的实施，充分调动职工提高自身能力，投身业务发展的积极性。规范劳动用工管理，推进劳动用工管理的信息化。年内合同员工劳动合同签订率及人员变动劳动合同相应变更率均达到100%。

3、加强网络运行管理。切实提高网运生产的规范化管理水平，实现网路指挥调度的规范化和邮运生产操作的规范化。强化对邮运和营业两网互通工程系统上网信息质量的监控和管理，重点提高给据邮件信息上网率和六位编码正确率。完善中心局功能，优化生产作业流程，保证时限和质量，推进网运质量检查工作的科学化、制度化、规范化。认真开展好速递内部处理“三化”改革工作。建立健全网运检查体系，继续开展好“四保两提高”劳动竞赛活动，确保网路高效畅通。

4、强化内控监督管理。进一步加强经济责任审计，开展任中审计。各类工程项目预(决)算审计率达到100%。深入开展专项审计和审计调查，为领导决策提供依据；加强管理制度建设，健全业务检查体系和监督检查机制，狠抓各项规章制度落实，充分发挥管控体系的监督制约作用。加大业务检查和考核力度，确保传递时限和对外服务质量；要切实强化储汇内控建设和风险防范，在改革的关键时期，邮储的资金安全至关重要，对区分行发出的有关安全检查的各项部署，必须严格地、不折不扣地

执行；严格各项安全管理制度的落实和检查工作，开展好“安全生产运行年”活动，层层落实安全生产责任制，加大安全生产考核和责任查纠力度，在全局形成视察、稽查、审计等多层面内控监督格局。

>（五）抓建设，在增强企业核心能力上实现新突破

1、提升营投网络的支撑能力。加快邮政局所标准化建设，优化、美化服务环境，提升城市、农村局所内外部形象，确保全市邮政城市局所标准化达标率达到100％，农村局所达标率达到85%以上；对现有投递网络进行优化，加强网络布局合理性，创新投递作业组织的新方式，将社区服务点或代投点和投递网作业组织有机结合，增强投递服务能力，保障商业化服务需要；发挥流动服务车机动灵活的特点，填补服务盲区，进一步提升营业网络的支撑能力；要大力改善邮政金融网点的硬件环境，争取区公司支持，力争建设精品骨干网点6处。在原州区营业局储蓄余额3000万元以上的网点设置业务经理，提升网点服务能力。

2、继续加强信息网的开通运用。配合区公司做好邮政储蓄对公业务、信用卡业务、电话银行、银证转账、中邮保险等系统建设，不断拓展邮政网络的业务范围和系统功能。充分发挥各类系统业务功能，进一步提高系统的利用率，用先进技术服务经营，促进业务发展。配合做好区、市、县电视视频会议系统连通。做好客户营销管理系统的推广上线，以及11185、183和电子商务综合平台的应用。进一步完善邮政信息网安全运行维护体系，保证信息网安全稳定运行。

3、加快营销体系建设。要着力建设专业化营销体系，改变过去以全员推销为主的粗放型、简单化的营销方式，通过培养和引进，不断壮大专职营销队伍，年内专职营销人员比重达到10%以上。加强专职营销人员的规范化管理，建立起与营销业绩挂钩考核的分配激励机制。专职营销人员要以市场为中心，改变过去仅仅进行产品推销的简单方式，确立融分析、计划、策划、执行为一体的“大营销”观念，增强调查市场、分析市场，针对市场需求进行产品策划、项目策划、品牌策划的能力，提高营销活动的针对性和有效性。依托直复营销平台，充分发挥客户信息数据库在营销中的应用。

>（六）抓服务，在树立企业新形象上实现突破

1、认真扎实开展好“迎奥运、迎大庆服务形象提升年”活动。区公司把20xx年定为全区邮政“迎奥运、迎大庆服务形象提升年”，各级部门要以此为契机，结合区公司的要求，细化实施措施，切实把提高服务质量和服务水平、树立良好企业形象作为一项战略任务坚持不懈地抓好，以服务赢得市场，以服务创造价值，努力打造邮政服务社会的良好品牌。

2、大力实施“三新工程”和“1xx工程”。紧紧围绕做好普遍服务和特殊服务的要求，不断提升服务质量和效率。一是深入实施“三新工程”，继续做好服务“三农”工作。根据区公司和商务部门的安排，依托网络优势，按照“新农村、新合作、新网络”的原则，继续加快“三新农家店”建设，为邮政服务“三农”搭建网络平台；借助“农家店”平台，开展适销对路的农资产品和日用百货分销配送，逐步搭载报刊、邮品、代办电信等邮政业务产品，不断满足“三农”服务需求。二是深入实施“1xx”工程，不断创新服务工作，使邮政服务向中小企业领域渗透，整合现有资源，融企业发展于地方经济建设之中，创新服务，为中小企业提供适销对路的服务产品，提升服务能力，扩大邮政品牌影响力。

3、规范服务、优化作业流程。要以“迎奥运、迎大庆服务形象提升年”为契机，实施作业流程标准化、生产操作规范化管理，不断提高服务质量。根据区公司的统一安排，开展“建精品窗口，创优质服务”和窗口服务标兵、星级投递员评选活动。加强服务管理，完善服务规范和质量考核制度，落实服务质量责任追究，实行首问负责制和有理由申告下岗制。认真开展服务质量监督检查工作。加大社会监督力度，建立社会评价体系，促进服务质量全面提高，确保用户满意度达到85分以上。

>（七）抓培训，在提高员工整体素质上实现突破

在XX年年“金、银、铜牌员工”评比活动的基础上，20xx年将实施“员工素质提高工程”，各局、各部门要将员工培训放在与经营同等重要的位置，作为工作的重中之重去抓，切实抓出成效。

1、提高全员对“员工素质提高工程”的认识。人才是全局各项目标赖以实现的根本保证，是专业化改革顺利推进的重要基础，更是邮政实现又好又快发展目标的动力。各局、各部门要高度认识实施“员工素质提高工程”的重要性，采取切实有效的措施，强力推进。要高度重视提高员工的思想认识水平，带动职工想干事；要着力建立学习的长效机制，确保员工能干事；广大员工要增强学习的主动性和自觉性，逐步提高自身业务素质，不断适应新形势下企业大发展的需要。通过抓思想、抓建设、抓培训，使职工队伍整体素质显著提高，在各自岗位能够干成事。

2、深入抓好各项培训计划的实施。按照区公司、市局培训计划，分层次抓好员工教育和技能培训，培训率达到80%，转岗和上岗人员培训率达到100%。继续开展职业技术鉴定、岗位练兵工作，以创建学习环境、学习氛围、学习组织和学习机制为主要内容，推动学习工作化、工作学习化的良好氛围，实现年内邮政通信生产人员80%持证上岗的目标。

>（八）抓和谐，促进企业协调发展上实现新突破

1、加强党风廉政建设。深入开展党风党纪教育，提高党员素质，重点抓好各级领导班子的思想政治建设和党风廉政建设。坚持“标本兼治、综合治理、惩防并举”的方针，严格落实党风廉政建设责任制。积极开展效能监察，继续做好治理商业贿赂和反不正当交易行为工作。加强各级领导班子和干部队伍建设，大力培养和启用那些想干事、能干事、干成事的年轻干部。切实转变作风，不断增强责任感和使命感，着力提高领导干部贯彻科学发展观的能力、务实创新的能力，提高执行力，严格抓落实，确保区局和市局的各项改革发展措施落到实处。

2、大力推进企业文化建设。要采取多种方式加强企业文化在员工中的宣传渗透，以企业精神塑造人，以核心价值观凝聚人，以共同愿景鼓舞人，充分发挥企业文化在经营管理中的潜移默化作用，使企业内在价值体系外化为员工的行为识别系统。准确把握新时期邮政改革发展的要求，不断深化丰富××邮政企业文化内涵。深入开展群众性精神文明创建活动，做好各类先进集体、先进个人的选树工作，发挥

典型示范带动作用，使企业精神文明建设不断结出硕果。

3、以人为本，关爱职工生活。要始终把职工利益放在第一位，切实改善职工工作、生活条件，特别要给一线职工创造一个良好的工作环境。大力开展职工文体活动,激发员工昂扬向上的精神风貌。加快农村支局所“职工小家”建设，积极开展扶贫帮困和“送温暖”活动，让员工感受到企业大家庭的温暖。切实维护员工合法权益，保障员工收益随着企业的发展不断提高，使员工更多地享受到企业改革发展的成果。建立企业多层次保障制度，争取年内全员参加失业保险，努力营造员工与企业和谐发展的氛围。

同志们，风起，正是扬帆时。伴随着邮政改革阵阵劲风吹过，全市邮政又到了扬帆启航的时节。新起点、新征程，让我们振奋精神，坚定信心，真抓实干，深入贯彻落实全区邮政20xx年工作会议精神，扎实开展好一季度“又好又快”开门红劳动竞赛，立足思路求新、理念求变、定位从高、作风求实，为圆满地完成全年各项目标，夯实邮政又好又快发展基础而努力奋斗！

**邮政车辆运输工作总结4**

按照市安委会和通邮〔20xx〕154号《关于开展20xx年“安全生产月”活动的通知》文件精神，我局在活动开展期间，全局上下紧紧围绕市局通知要求，突出“科学发展，安全发展” 活动主题，狠抓安全生产宣传教育，落实“安全第一、预防为主、综合治理”的安全生产方针，及时治理和消除各类安全隐患，安全生产措施落实到位。通过全市邮政干部员工的共同努力，全局未发生一起安全生产事故，为启东邮政安全稳定发展营造了良好的发展环境。现将我局“安全生产月”活动情况总结如下：

>一是加强组织领导。

为把“安全生产月”活动开展得有声有色，局领导高度重视，成立了以局长黄素娟为组长，副局长张庆平、陈晓雷为副组长，各部（室）、中心支局长负责人为成员的活动领导小组，负责指导全市邮政“安全生产月”活动。领导小组专门召开会议，精心组织，周密部署，把开展“安全生产月”活动和邮政工作实际有机结合起来，及时下发了启邮〔20xx〕56号文件《关于开展 “安全生产月” 活动的通知》，制定了“安全生产月”活动方案，要求各单位做到组织机构、思想认识、防范措施、工作责任四到位，广泛发动员工全力以赴投入活动之中。

>二是加强宣传教育。

组织各支局所、各部室、班组积极开展安全生产知识测试培训活动，参加人员226人，以及通过张贴标语挂图、横幅、LED屏、发放宣传资料等形式大力宣传安全法律法规，普及安全知识，加强对干部、员工及群众的安全教育和培训，不断提高安全责任素质。活动期间发放标语挂图12套，宣传资料150份。按照市委、市政府的统一部署，局组织相关人员参于6月16日开展“安全生产宣传咨询日”活动，加大安全生产知识的宣传力度。在宣传教育的同时，各金融网点进一步掀起了开展学习贯彻江苏邮政联[20xx]20号关于印发《江苏省邮政金融营业场所安全管理暂行规定》、江苏邮政联[20xx]54号关于印发《江苏省邮政金融营业场所防抢劫应急处置预案》和《江苏省邮政金融业务库防抢劫应急处置预案》的通知，江苏邮政[20xx]89号《转发集团公司关于印发邮政金融安全操作流程和应急预案的通知》的高潮，相关金融网点结合工作实际，组织开展了多种形式的应急预案演练活动，5月20日晚集中45个网点252名从业人员观看了安全警示教育片。同时还组织运钞押运提解人员、驾驶人员、设备维护人员分别观看邮政安全宣传教育系例专题片之四、之七、之九。集中组织了全市摩托、电瓶车投递员进行《邮政法》、《道路交通安全法》的学习培训，进一步提高了安全生产事故的.预防、处理能力。通过安全宣传教育活动，在全局形成“人人懂安全，人人抓安全，人人要安全，人人保安全”的局面，干部、员工的安全意识和安全素质有了明显的提高。

>三是加强安全生产管理，落实安全生产责任。

在活动中，全局紧紧围绕活动主题，明确责任，努力构建一级抓一级，一级对一级负责的考核责任机制，安全生产工作形成了整体合力。各级负责人能把“安全生产月”活动作为一项重要任务来抓，深入一线检查和指导 “安全生产月”活动。部门与单位之间协调配合，使“安全生产月”活动开展得有声有色。在安全生产管理上，严格按照各项安全规定和要求，突出安全生产管理重点和重点环节，着重抓好安全管理制度执行、重点岗位人员管理、邮政金融资金安全管理、邮件收寄安全管理、车辆安全管理、消防安全管理和网点改造时的临时营业场所的安全管理。对有不安全因素的人员逐一进行招谈和梳理。对运钞押运提解做到天天调阅监控检查监督，发现运钞车辆存在问题，书面告知保安公司整改，严格运钞押运提解规定，严格交接和登记手续。对临时营业场所的安防设施建设，同正式营业场所的要求一样落实，主动请求公安机关验收。严格网点联动门的使用和管理，加强了邮件安全管理，基本杜绝了国家禁寄物品进入邮政渠道。广大驾驶人员严格执行车辆管理规定和安全行车 “十项禁令”，确保了邮政机动车辆行车安全。通过开展“安全生产月”活动，全员的整体素质明显提高，安全防范工作得到进一步强化，安全生产责任得到进一步落实。

>四是加强安全生产工作监督检查，狠抓事故隐患整改。

在活动中，我们注意把安全生产工作监督检查贯穿于整个活动全过程，安全生产工作检查组以规章制度建立健全和严格执行安全措施的落实，事故隐患的排查整改和贯彻安全防范措施为检查重点，把自查与抽查、全面检查相结合，不漏死角，不放过每个隐患，查到一个整改一个，确保安全生产工作真正落到实处。在这次活动中，在各单位自查的基础上，我局利用监督检查的形式，检查面达到100%。在检查中发现少数单位——安全隐患、事故苗头20多处，都及时进行了整改，事故的隐患得到及时消除，确保了“安全生产月”活动期间全局邮政通信生产、金融安全生产稳定。

“安全生产月”活动后，各单位进行了书面总结和评比，局“安全生产月”活动领导小组根据活动期间安全保卫检查情况，适时进行点评和通报。

>五是存在的主要问题和不足

在活动中，少数单位和个人的安全意识不够强，安全管理制度执行不够严格；还有个别单位消防器材管理不严，位置放置不够合理；个别单位安全保卫工作台帐记录不及时、不详细、不全面，应急预案演练的针对性不够强；在金融资金安全管理上，有的单位交接手续执行不够严，大额现金入库入柜不够及时，存在着麻痹思想和侥幸心理；还有少数投递员自我保护意识不强，摩托车、电动自行车技术状况有待提高；还有的单位对组织开展的“安全生产月”活动热情不高，氛围不浓，开展的广度和深度有待强化。对这次竞赛活动中无书面总结或总结不认真的个别单位，根据局相关文件规定，将在年终安全生产治安保卫目标管理中进行考核，并取消评比资格。

>六是下一步工作打算

通过开展“安全生产月”活动，我局的安全生产环境得到了进一步改善，安全管理水平得到了进一步提升，邮政干部职工的安全生产意识、安全法律意识、安全责任意识也得到了进一步的提高，推动了启东邮政安全生产形势的稳定好转，为今后安全生产工作的顺利开展奠定了较好的基础。安全生产是一个永恒的主题，下一步，我们将认真抓好以下工作

1、全局必须以“安全生产月”活动为契机，要进一步加强安全保卫工作的领导，高度重视安全生产工作中存在的问题，进一步加强安全生产监督检查，认真抓好事故隐患的整改，及时消除安全隐患。落实“安全生产年”活动的各项措施，坚持以人为本，坚持安全第一，预防为主安全生产方针，立足长效管理、常抓不懈，不断提高全员安全意识、规范行业安全行为， 切实把安全保卫工作落到实处。

2。目前正处于高温季节，安全生产事故易发，安全生产、治安形势十分严峻，各单位要认真贯彻落实上级有关做好夏季高温、汛期安全生产工作的通知精神，教育职工时刻绷紧安全生产、安全保卫工作这根弦。要结合当前夏季安全生产工作的特点，认真把握安全为了生产，生产必须安全，安全生产与业务发展的关系，紧密联系工作实际，采取多种形式，开展安全生产教育活动，严格执行《江苏省邮政金融营业场所安全管理暂行规定》，自觉克服重生产轻安全的麻痹思想，狠抓各项安全管理制度落实，严格执行安全生产操作规程和要求，有效防止和坚决遏制各类事故的发生。

3、进一步落实各级安全生产主体责任，进一步强化安全生产监督检查工作。各单位负责人要认真履行职责，加强安全管理，加大检查频次和考核力度。做到教育到位，检查到位，整改到位，防范到位，考核到位，为启东邮政平安发展提供安全保障。

**邮政车辆运输工作总结5**

认认真真完成领导交给的每一项任务，对的服从，不对的坚决服从。

逐渐从一个投递员向一个速递业务员转变，把每个客户当朋友，客户的电话就是冲锋号，第一时间赶到客户面前做好揽投。

年月公司成立建华路揽投站，是一个前进的转折点也是最辛苦的时间，每天中午一碗窝子面马上投递决不耽误客户一秒一分，只为客户寄出的是情中国邮政全心全速理念。

我服从了也更加懂得服从的意义和重要性。

在入职的年时间里不停的在变动工作环境地点，有时候真的很不理解但还是坚定不渝的完成本职工作。

我知道领导这样安排肯定有领导的理由，在未来的工作中也会更加的服从调动。

**邮政车辆运输工作总结6**

时光如梭，转眼间20xx年又将过去，回顾这一年来的工作，有取得成果的欣喜，有获得认可的满足，也有不尽如人意的遗憾。但给我印象最深的还是与同事们一道在工会发展的道路上共勉共励，团结合作的真挚情感。

20xx年我局在区局党支部和工会领导下，紧紧围绕企业经营发展为中心，积极发挥工会的组织作用，凝聚人心，提升战斗力，为保稳定，促发展作出了应有的贡献。

>一 、努力奋斗，积极进取。

在今年的亲情粽和思乡月销售的两大战役中，工会充分发挥了组织和引导职工的作用，激发了员工的生产热情和工作积极性，有的同志上班时没时间就利用自己业余休息的时间去外面进行联系和销售，有的`同志将自己制作的商品图片放到互联网上进行网上销售，有的进驻移动和网通厅的同志干脆就把业务做到了进驻厅里；有的同志直到活动最后还在积极地联系；可见大家为胜利完成生产任务真是绞尽脑汁，煞费苦心呀！

>二、加强自身建设，健全民主机制

在工会自身的建设中，我们参考其它各级工会好的经验和办法，不断完善自己。使工会的工作更趋制度化，同时加强透明度，使职工的民主权利进一步加强和落实。从而使工会工作更深入人心，职工参政议政的热情更加高涨，从而使工会的凝聚力进一步加强。

>三、大力发展文娱活动，丰富职工生活

我局工会一直十分重视职工的业余文化生活，经常组织职工进行羽毛球、乒乓球和各项棋类活动。在今年区局的羽毛球比赛中我局包揽女单前两名，并获得混双的第二名。今年的市公司第11届职工象棋比赛中我局也派员代表北辰邮政局参加了比赛。在活动中大家增进了彼此的了解，交流了了感情，增进了友谊，促进了团结。为推动本局生产任务的完成起到了积极作用。

>四、加强业务学习，提高整体素质

我局职工多为进驻移动和网通营业厅收费人员。平时对本厅业务是相当熟悉，但大多不具备跨厅收费的能力，这给替班和休年假带来了局限性。另外由于网点较为分散，对于任务的布置和传达也十分不便。针对这一情况，我们在网上建立了一个业务网站，同志们可以在闲暇时了解一下局里的新业务和学到一些专业知识。

总之，这一年来我局工会在上级工会和党组织的领导下，较好地发挥了企业与职工桥梁纽带作用，不仅取得了职工的信任还有效地推进了生产工作的完成。今后，我们将再接再厉，把工会真正办成职工最温馨的家。

**邮政车辆运输工作总结7**

>一、调整思路，夯实经营，各项业务再创新佳绩

20xx年，我局通过强化经营意识，调整经营策略，创新经营方式，努力拓展邮政业务市场，成效显著。1-5月份共完成业务收入万元，与去年同期增加,完成年计划的，超计划进度个百分点。

1、邮务类业务：邮务类业务实现收入万元，完成计划的，较去年同期上升，占整个邮政收入的。

(1)函件业务

1-5月份，函件业务累计实现万元，完成年计划的，同期比增长。

(2)、包件业务。累计实现包件收入万元，占计划的，同比增长主要做法是：整合节日市场，扩大家乡包裹的出口，开发特色包裹。

(3)、报刊业务。今年来，报刊收入完成万元，占计划的.一是研究制订了《开展代理校园报刊营销方案》，成立了营销领导小组，组建专业营销队伍，建立报刊发行汇报制度。二是建立激励措施，提高员工参与热情。三是加大校园报刊的拓展力度，采取了进校园、入年级、到班级的滚动宣传。

(4)、集邮业务。

1-5月份，实现集邮收入万元，占计划的。

一是大力抓大项目业务，主动上门公关，成功与县委、政府达成协议制作《长江沿岸的璀璨明珠——彭泽》专题邮册20xx册，实现收入32万元。

二是利用核电站落户彭泽机遇，积极上门洽谈制作专题邮册20xx册，预计实现收入32万元;

三是到县城幼儿园、小学宣传金色童年业务，制作金色童年75套，实现收入万元。

2、金融类业务：金融类业务实现收入万元，完成计划，同比增长,占整个收入的

(1)、邮储业务.

截止5月31日，全县(企业)邮储余额为亿元，新增余额9226万元。储蓄实现收入万元，完成计划，同比增长,占收入比重的，总余额量达到亿元。消灭了1500万元以下的低产网点。农村网点中最高余额达到6470万元。

一是开展了首季开门红邮储竞赛活动，全面掀起我为邮政做贡献活动。

二是优化业务结构调整，提高活期占有比。

三是加大中间业务的发展力度。

(2)代理保险

代理保险1-5月份代理保险累计完成万元，其中二季度完成万元，占计划的`，列全市第一。

>二、深化改革，增强活力，各项管理再上新台阶

一是财务体制得到了完善。建立起了有效的预警机制。加强了成本管理，基层单位的各项费用以量定支，领导干部通信费用大量削减，旅差食宿费用限额控制，车辆维修费用按年承包。收入严格稽查，防止跑、冒、滴、漏。资产及时核销盘活。材料供应做到日清月结，透明监督。

二是安全机制有效加强。我局始终树立“人防、物防、技防”三结合的思想，确保了全年安全生产无事故。

一是完善制度，调整机构，安全管理工作得到进一步规范;

二是通过开展“安全生产周”、“实弹射击”等活动增强安全意识，提高防范技能;

三是勤检查、严落实，通过定期、不定期明查暗访，查找安全漏洞，限期整改，严加落实;

四是加强了车辆管制，执行出车派单制，消灭安全隐患。

三是服务形象大大提升。投入资金对部分网点进行了改造，对硬件设施进行达标建设。继续开展了创星级服务活动。未发生新闻媒体曝光以及重大的用户有理由申告事件。

**邮政车辆运输工作总结8**

（一）首先在年初完成上年决算和审计工作，做好年度帐务结转工作。根据集团公司总体经营目标和任务做好当年财务预算，合理安排，实行科学预算，有效控制各项费用的不合理开支。为一年的工作打好基础。

（二）由于门票收入由景区调入集团，要同税务机关积极协调，做好帐务及企业所得税调整工作。由于XX年度已结束，在年末对全年已发生的业务进行调整难度非常大，有大量的业务需要从年初开始调整，我们决定先自行查账调整，待中介进入后，邀请国税、地税相关人员共同参与，一次完成此工作，以求调整后的帐目能满足审计、税务各方面的要求，经得起以后各相关部门的检查。

（三）在4—5月主要任务是作好XX年度的企业所得税汇算清缴工作，深入研究税收政策，加强税收法规的研究和，加强与税务部门的联系和协调，避免因政策法规理解不透给公司造成损失。

（四）在五月末完成新门票的印制工作，保证门票调价后的正常销售。此事已同安图邮政局一起与省地税相关部门进行了协调，省地税已承诺能够保证门票的印制和使用。

（五）在日常工作中要加强对各级库存票据、现金的核查清点，增加清查的次数和力度，以及时发现问题、堵塞漏洞、避免损失。在门票、发票的交接领用及销售环节，从严从细，完备交接领用手续，认真填制交接记录和门禁系统信息，杜绝漏洞，明晰各岗位责任。每天的销售票款等各项收入，要确保及时足额存入指定帐户，以保证资金安全。

（六）在年底之前要提前做好财务决算的准备工作，及时清理应收款项，盘点各项资产。提前同各部门协调，能在当年处理的费用一定要当年处理，在以免年终决算后影响当年的绩效考核和来年考核指标的确定。

（七）在年终决算后，协助集团领导和相关部门做好各子公司的经营业绩指标考核工作。

（八）加强资金管理，统一调配，根据集团总部及各公司的`工作计划安排和财务预算，科学合理地调控使用好各项资金，充分发挥资金利用效率，保证集团各项工作的顺利进行。

（九）在会计人员管理方面，结合我们集团公司财务工作的实际，以更好的做好财务工作为目标，进一步明确各会计人员的岗位职责，真正发挥核算、监督、管理的职能。加强会计人员的业务培训，注重工作效率，提高会计人员的整体核算水平，引导财务人员加强税收政策法规的研究和学习，加强与税务部门各项工作的联系和协调，通过合理利用相关优惠政策为集团增加效益。

（十）在原有财务制度的基础上，根据集团公司财务核算的新要求，进一步健全和完善财务管理制度，严格财务人员核算管理，制定完善的内部财务规章制度，使财务工作有一个更加规范、完善的制度环境。加强对票务、现金的监管力度，堵住漏洞，保证资金安全，定期对各子公司各项财务工作进行自检，尽量减少财务工作的错误和漏洞，发现问题及时处理。

总之，财务中心将严格遵守财经法律、法规和国家统一会计制度，遵守职业道德，树立良好的职业品质，严谨工作作风，严守工作纪律，坚持原则，秉公办事，当好家理好财，努力提高工作效率和工作质量。全面、细致、及时地为领导及相关部门提供翔实信息，为领导决策提供可靠依据，为集团公司发展做出应有的贡献。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！