

2023年邮局实践报告内容(汇总5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

邮局实践报告内容篇一

2004年桓仁邮政局在省、市局领导的亲切关怀和指导下，在局党委的领导下，我局干部职工心往一处想，劲往一处使，紧紧围绕年初职代会所确定的方针目标，以更扎实的工作和更有效的措施，向管理要效益，以服务求创新，调动一切积极因素，迎难而上促发展，圆满完成了上级下达的各项工作任务，为企业步入良性循环奠定了坚实的基础，为地区的发展做出了一定的贡献。其具体体现在以下几个方面：

邮政各项指标完成情况

（一）、业务收入完成情况

我局全年业务收入计划为954万元，今年1-11月份实际完成883.3万,完成全年计划的92.6%。其中储蓄业务收入完成696.3万元，包裹收入完成52.2万元，特快业务收入完成37.7万元,汇兑业务收入完成28.7万元，报刊发行收入完成28.6万元，代办业务完成6.6万元，其他业务收入5万元。

（二）、储蓄任务及收支差额完成情况

截止11月20日，我局储蓄余额达到34605万元，累计净增余额6560万元，活期储蓄余额9978.5万元,占储蓄比重的.28.88%。

经营工作基本情况

（一）、邮政业务发展进一步加快

1、储蓄业务发展较快

邮政储蓄业务是邮政的支柱业务、吃饭业务，它的收入比重已点全局总收入的78.8%以上。2004年市局给我局下达的邮储余额净增指标为2000万，但是由于银行转存款利率的下调，一年内完成2000万元净增额肯定是完成不了收入任务的。因此在年初职代会上，我们根据市局文件精神提出了必须在第一季度完成全年储蓄余额净增任务的工作目标。同时加大了职工揽储力度和考核力度，实施压缩在途资金在0.5%以下、控制库存现金在2%以下、加快资金归行率等办法来提高储蓄余额的含金量，以增加储蓄收入。第一季度我局储蓄业务是历年来完成最好的，截止3月20日，累计余额达31,775万元，上划资金4,850万元，超额完成市局下达的计划指标，受到了市局的表扬。但是第二季度由于我们举办了保险推介会，其中426万元的保费中有80%以上资金都来源于邮政储蓄，加之四、五月份又是农村播种季节，也是用钱的高峰，想保住一季度的邮储增长额是非常困难的，因此局领导多次召开会议，号召职工抓好储蓄业务，经过全局干部职工的共同努力，截止6月20日，我局邮储净增余额3,658万元，仅比3月20日少了73万。在第三季度，我们又加大了储蓄业务的发展力度，截止11月20日，我局实现了净增储蓄余额6560万元，完成了全年计划的182.2%，创下了我局储蓄净增余额的新高。

2、代办保险业务发展突出

邮局实践报告内容篇二

入局5个多月的时间，从入局见习、入局培训、支局锻炼及至借调县局办公室，几个新环境的不同感受让我觉得自己正在邮政企业不断地成长，其乐也融融，邮局实习报告。

垄断和竞争的悖论

入局以前，作为“局外人”的我们都认为中国邮政作为垄断型企业一家独大的位置上或许挺安逸的吧。但是入局见局走访部室负责人时，我们才认识到未必然。在与市场部主任座谈中，他谈到一点让我们深受触动：“虽然邮政企业具有垄断性质，但是现在所面临的市场竞争压力也是巨大的。可以看出的是，凡是竞争性的业务，如邮储、特快、物流等都是赚钱的；而凡是垄断性的业务，如机要通信、边远地区的普通用邮服务等都是亏损的。”由此我进一步认识到，一个企业的成长离不开良性竞争，人才的成长成才又何尝不是如此呢？当前企业间的竞争归根结底是人才的竞争，人力资源是企业第一可宝贵的。邮政企业要实施“人才强邮”战略，形成人才辈出、群星璀璨的生动局面，不能靠行政手段，更不能靠人性面子，而要通过制定“赛马”规则在赛场上选“千里马”，运用激励约束机制来优化人才队伍，激活企业人力资源。

基层历练与“烧开水”理论

到永春局报到后，我们便被安排到支局网点去见习了。在农村支局的这段时间，让我感受到了不少困惑：农村支局的地进位置让我感到天空的狭小，好像自己的视野只局限于所在支局；山区局业务最小和邮政业务既简单又繁琐的特点让我觉得工作动力不尽人意；局领导虽然在感情上离我们很近，但自己却有在企业能否找到“位置”的不确定感等，实习报告《邮局实习报告》。个人的困惑、想法是有的，但我还是以在基层“熔炼成功”的心态来面对农村支书里这种“不知有汉，无论魏晋”的工作和生活。

我对基层锻炼意义的理解或许可以形象地用烧开水的原理来说明。将基层锻炼视为烧开水的过程、也即一个不断学习和积累的过程、如果毕业生在基层不能安心工作，就好比水还没开就一直去掀锅盖，想看快开了没有（快调上来了没有），其实反而欲速不达。如果在基层工作的困难面前选择了放弃（离职），那么就等于把柴火给移掉，水永远也开不

了。所以还是要耐心地等水开了再掀锅盖，并要分析一下怎样添柴水才更快开（达到基层锻炼的目的）。

从做“不愉快的事情”到投资人力资源

来到永春局不久，正好赶上这里开展针对经营管理层面员工的系列培训课程，让我也有不少的收获。有别于传统的传授具体操作技术的培训，这次培训课程把作用定位为观念开发、行为引导。几周的培训下来，学员们都能感受到培训带来的收益。课程中余世雄讲师一些精辟的观点被学员们深深认同，如：“明白逆境帮助成长”提醒我们帮助自己成长的就是自己的敌人；“决策时注意重要与紧急”让我们要能准确把握任务的轻重缓急；“人人都是宝刀、个个都是快马、大家都是良木，不要眼中只有超级明星”告诉我们必须重视每位员工的作用，发挥他们的主动性和创造性……应当说，这次培训让学员们在心灵的深处受到了触动和启发，也有助于改进其经营管理技巧，是一次成功的培训。

传统邮政生产方式对员工素质没过高的要求。然而在今天，在科技兴邮与市场竞争中，员工素质偏低已制约了邮政企业的发展步伐。加强学习培训，提高人力资源整体素质成为邮政企业的当务之急。我们要努力解决员工参训积极性不高、培训方式方法较落后等问题，让企业和员工都不要为做“不愉快的事情”而烦恼，而把学习培训作为企业投资人力资源、谋求长远发展的固本工作。培训既然是一项投资，那就必然和企业进行项目投资决策一样，要做好对象分析，方法选择。过程控制、效果评估等诸环节的工作。

邮局实践报告内容篇三

通过这次实习在实践中可以加强动手能力巩固练习在课堂上学到的知识更熟练的掌握学习方法达到知识理论与实践相结合，能开阔视野增长见识为以后进入社会打下坚实基础。

[实习任务]

- 1调查了解实习单位实际情况；
- 2了解实习单位采用会计组织程序及会计核算情况；
- 3调查了解实习单位会计制度的设置情况；
- 4调查了解实习单位的核算的流程；
- 5调查了解实习单位成本管理情况；
- 6调查了解实习单位的税收情况；

[实习时间]12月到3月

[实习地点]河北省唐山市滦县新城

[实习单位介绍]

主要经营：邮政基础业务，邮政增值业务，邮政储蓄业务，邮政附属业务

[实习内容]

这次实习的内容主要是涉及会计业务的一般有储蓄业务，附属业务。对会计部分的核算主要分三个步骤：记账、复核与出纳。这里所讲的票据业务主要指支票，包括转账支票与现金支票两种。对于办理现金支票业务，首先是要审核，看出票人的印鉴是否与银行的预留印鉴相符，方式就是通过电脑验印，或者是手工核对再看大小写金额是否一致，出票金额、与出票日期收款人要素等有无涂改，支票是否已超出提示付款期限，对再看大小写金额是否一致出票金额、出票日期、收款人要素等有无涂改支票是否透支，如果有背书，则背书人签章是否相符值得注意的是大写金额到元为整到分则不记

到整。对于现金支票，会计人员审核无误后记账，然后传递给会计复核员确认无误后传给出纳，出纳人员加盖现金讫章，收款人就可到出纳处领取现金。转账支票的审核内容同现金支票相同，在处理上由会计记账员审核，会计复核员复合，这里说明的是一个入账时间问题。对于收款人出票人不在同一家行开户的情况，如一些委托收款的转账支票，经过票据交换后才能入账，由于县级未能在人民银行开户在会计做账反应在“存放系统内款项”，则是与中央银行直接接触的省级银行才能使用“存放中央银行的款项”科目。

储蓄业务：储蓄部门实行的柜员负责制，就是每个柜员可以办理所有的储蓄业务，即开户，存取现金，办理储蓄卡等，凭证不在想对公部门那样会计之间传递，而是每个柜台单独进行账务处理，记账。但是每个柜员所制的单据都要交予相关负责人进行先审核，然后传到上级进行“事后审核”。

印鉴

[实习体会与小结]通过这次实习我对自己的专业有了更加详尽而深刻的了解也是对大学所学知识的巩固与运用，实习中还体会到了书本上的知识与实际操作中有一定的距离需要我进一步再去学习。作为学习了这么长时间会计的我们，可以说对会计基本上能耳熟能熟了。有关会计的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系，我们都基本掌握。通过实践了解到，这些似乎只是纸上谈兵。倘若将这些理论性极强的东西搬上实际上应用，那我们也会是无从下手，一窍不通。下面就是通过这次会计实习中领悟到的很多书本上所不能学到的会计的特点和积累，以及题外的很多道理。

以前，我总以为自己的会计理论知识还算扎实，正如所有工作一样，掌握了规律，照葫芦画瓢准没错，那么，当一名出色的会计人员，应该没问题了。现在才发现，会计其实更讲究的是它的实际操作性和实践性。离开操作和实践，其它一切都为零！会计就是实际中学会做账。

在实践中我也发现，会计具有很强的连通性、逻辑性和规范性。其一，每一笔业务的发生，都要根据其原始凭证，登记入账凭证、明细账、日记账、三栏式账、多栏式账、总账等等可能连通起来的账户。其二，会计的每一笔账务都有依有据，而且是逐一按时间顺序登记下来的，极具逻辑性。其三，在会计的实践中，漏账、错账的更正，都不允许随意添改，不容弄虚作假。每一个程序、步骤都得以会计制度为前提、为基础。体现了会计的规范性。

在登帐过程中，首先，要根据业务的发生，取得原始凭证，将其登记记帐凭证。然后，根据记帐凭证，登记其明细账。期末，填写科目汇总表以及试算平衡表，最后才把它登记入总账。结转其成本后，根据总账合计，填制资产负债表、利润表、损益表等等年度报表。这就是会计操作的一般顺序和基本流程。

在实习期间，我曾觉得整天要对着那枯燥无味的账目和数字而心生烦闷、厌倦，以致于登账登得错漏百出。愈错愈烦，愈烦愈错，这只会导致“雪上加霜”，会计本来就是烦琐的工作。不过慢慢觉得只要你用心地做，反而又会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。清朝改良派代表梁启超说过：凡职业都具有趣味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生。因此，做账切忌：粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸！总之，在这次会计实习中，我努力将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合。在实习期间我遵守了工作纪律，不迟到、不早退，认真完成领导交办的工作。我可谓受益非浅。

同时，在和他们交往过程中，我总能学到不少东西，但也看到自己的差距和不足。主要如下：1、知识量少搭不上话。2、知识结合实际工作慢跟不上在校所学知识老化、单一、片面、虚无。4、财务管理、财务处理之知识肤浅。5税法税务实务纯粹纸上谈兵。6、核对文件效率低下。7、加强对excel[]用

友、数据库等专业知识的学习。8、帐务处理还要细化学
习。9、实践工作能力低下，不得法。10、及时对新会计准则
学习。

作为一名邮政工作人员，只有热爱自己的邮政工作岗位，并把它当作实现自己人生价值的过程和最终目标，而不仅仅是一种谋生的手段，才能尊重自己的工作，从而焕发出极大的职业进取心，产生出源源不断的动力，全身心地，忘我地投入到本职工作中，积极主动完成各项任务。因此，我们要把邮政工作当作事业来追求，热爱并尊重这份职业。邮政事业的发展需要新鲜的血液，需要高涨的热情，但是更需要冷静的思考和踏实肯干。我要在今后的工作中，戒骄戒躁，努力学习业务知识，不断的发现问题改正问题。

在实习过程中，也发现法律的普及非常重要。我国政府为推进法治建设而进行的多年的普法教育活动，取得了很大成就。人们的法制观念、法律意识都有了很大的提高。但是在普法的深度与广度上还有一些不足。比如有些时候，人们对有些法律条文是知道的，但却不知道如何适用它，以至于触犯法律；有时候人们对两个以上不同法律对同一问题的规定不明白，不知道该适用哪一部法律，有一个案件就是这样的，被告人原是某村会计，后来在改选中落选，这样一些会计帐簿、会计凭证需要移交，但是他一直认为《会计法》是规定的要等帐目清算后再移交，所以就坚持不交出，结果被以隐匿会计帐簿、会计凭证罪逮捕。这一个案例就说明我们的普法活动不能只做表面文章，要深入实际，真真正正的让人们了解法律、法规的含义。并在这个基础上，逐步确立人们对法律的信仰，确立法律神圣地位，只有这样法治建设才有希望。

邮局实践报告内容篇四

社会实践报告范文，下面小编为你整理推荐实习社会实践心得体会，欢迎阅读参考，谢谢！

在邮局实践的半个多月期间，我学到了许多在课堂上学不到的东西，拓宽了知识面，也学到了很多的社会实践经验，受益匪浅。同时也对中国邮政这个百年国企有了自己的认识和看法。

原本以为邮政局是一个很简单的单位，只是在前台办理一些储蓄业务，但真正融入到这个单位当中，你会发现它是很复杂的。主要包括一下几个部门：营业前台、邮政通信营业厅、储蓄前台、计划财务科、函件局、报刊局、集邮公司和速递物流公司。

在这二十多天中，我主要实践部门是在营业前台、函件、报刊局这三个部门。

函件是中国邮政的基础也是核心业务，直接关系到整个邮政事业的持续健康发展。我的工作就是把送来的信件，报刊，快递按地区分配好并加以记录，再把信息输入到计算机中。这些工作是枯燥无味的，但必须得细心，如果记错了地址那会带来很大的麻烦。所以，在发信件之前，我们都会核对很多遍。

在营业前台的实践工作中，我认为还是蛮有趣的。在此，我学会了什么叫做服务，比如在语言表达上和肢体表达上。当有用户走进营业厅离柜台一米时，要立刻起立并面带微笑说：“您好！请问您办什么业务？”在办理业务过程中，有一些语言是不能说的，像“为什么”、“什么事”、“快点，后面还有好多人等着呢”，也不可以态度冷淡，对用户不理不睬。如果用户要办理非本台业务时，要说“对不起，请您到xx号柜台办理。”而不能说“这不能办”或“该找谁找谁去”等等一系列的话。

我们当地支局虽然不能像市区一些大邮局那样投入大量资金改善环境，但我们可以利用一切可利用的资源使自身更加完善。没有专用的提示牌，可以自己动手制作，没有专门得保

洁人员，我们可以早到十分钟来打扫，顾客搬动费力的邮件我们可以提供帮助。点点滴滴，其实都是为了让顾客在一个干净整洁舒适的环境下办理业务，更好的为顾客服务，“用户是亲人”不是挂在嘴边的一句话，而是放在心里的一份真情。我想这些服务之道，对我在以后的学习工作中会带来很大的帮助。

对于大一的我们来说学习任务相对轻松的暑假是锻炼自己实践能力的机会，今年暑假，我于y-7-10日至y-8-30日在wh市文化局工作40天，主要参加了wh市文化共享工程的建设工作。

因为经历，所以懂得，40天的社会实践不仅锻炼了自己的人际交往能力，更提高了思想觉悟，政治觉悟，使自己看待问题的观点上升了一个高度，对文化共享工程也有了一些自己的看法与体会，下面我把自己的工作实践与感受表述出来向老师汇报，与同学们共勉。

文化共享工程是从2002年四月起，由文化部，财政部联合实施的一项文化创新工程，主要目的是利用现代信息技术，对优秀文化信息资源进行数字加工，整合，通过互联网和卫星传输等手段将资源传输到基层，为广大群众提供公益性服务，实现优秀文化信息资源在全国范围内的共建共享。全国文化信息资源共享工程自2002年启动以来，河南省文化厅，河南省级分中心根据河南实际情况，以构建完善的公共文化服务体系为主线，以保证人民群众的基本文化权益，全面提高人的素质为目标，以创新文化形式和内容为重点，努力推进文化信息资源共享工程建设。

wh市文化局积极响应河南省号召，推进文化共享工程建设[]y年省文化厅向wh市发放了50台电脑和25台投影[]y年又向wh发放了262台电脑和26台投影，现在wh市已经实现了所有行政村共享工程设备覆盖率百分之百，我主要参与了农村电脑投影的发放工作和县级支中心的设备安装工作，在电脑的发放

过程中首先是摸底排查阶段，我们深入到各乡镇，了解去年发放设备的使用情况，确定今年需要发放的村，然后汇总统计并举行了隆重的发放仪式。

通过参加这项工作，

再次看到了农村文化事业发展迅速。wh市所以行政村都配备了电视电脑或投影，机顶盒，通过网落可以接收到党员远程教育网，资源共享网和中小学教育网的所有节目，许多落后的小山村不再是封闭的，落后的，一跃而进入信息化时代，我感觉到了祖国经济的飞速发展，更看到了社会主义的优越性。作为一个当代大学生，这也坚定了我努力学习为祖国的发展以及社会主义建设做贡献的信念。这也将是我以后工作学习的动力和目标。

一是文化共享工程管理体系建设薄弱

三是资源建设落后，文化共享工程的立足点在农村，需要大量的农村实用性资源，现有的资源量跟实际资源需求量还有很大差距。

四是人才队伍建设落后，缺乏一支稳定的，高水平的建设管理，运营管理，资源建设，技术维护，师资培训的骨干队伍。

党的十七届三中全会将农村工作确定为重点工作，这为文化共享工程的发展又带来了新的契机，相信河南省的文化共享工程建设在省文化厅的正确领导下，在公共图书馆全体工作人员的共同努力下，一定会实现符合科学发展观的重大突破，为构建公共文化服务体系作出更大的贡献。

为期40天的暑假社会实践虽然短暂，但却是人生中的一次宝贵经历，充实了我的大学生活更丰富了我的人生经历，相信此次的社会实践会对自己今后踏入工作岗位带来很大的帮助。在这期间所积累的宝贵的工作经验将会是我一生的财富。很

高兴，自己最终很好地完成了这次富有意义的暑期社会实践的工作。

一通过这次实践，使我很好的锻炼了自己的才能，加强了自己的自信心

二锻炼了自己的人际交往、团队合作、与人交流沟通的能力

三提高了自己在实践中发现问题、解决问题的能力，丰富了自己的工作经历，为将来的就业做好了准备。

要以单纯的想法去理解和认识社会。而是要深入地探索，为自己的未来打好基础，在学校学会更多的书面专业知识，在实践中好好利用知识进行运作。

推荐阅读：

大学生打工社会实践报告范文

便利店打工社会实践心得体会

大学生打工社会实践报告

寒假酒店打工社会实践报告

寒假打工社会实践心得

邮局实践报告内容篇五

根据市局党委的安排□xx年月我被任命为**局局长、党总支书记。六年来，在县委县政府和市局党委的正确领导下，在县局领导班子的共同努力下，通过全体职工的辛勤工作，**局各项工作取得了优异的成绩。六年来，累计完成业务收入万元；累计完成收差万元；劳动生产率年均%；员工收入年均增加

元;邮储余额累计净增万元,至20xx年6月底期末余额达万元,市场占有率居全县第名、余额绝对值居全县金融机构第名,寿雁、中心所两个网点余额规模过亿元;企业先后被“全市邮政先进企业”、省局模范职工之家、市级文明单位、全省芙蓉标兵岗等光荣称号。祥林铺支局、白马渡支局等个支局先后被评为全市一类支局称号。特别是20xx年以来,企业发展迅速,截止20xx年6月底,全县完成业务收入万元元,完成年计划的%,排全市第名;完成收差万元,完成年计划的万元,完成年计划的%;邮储余额净增万元,完成年计划的%,排全市第名;完成保费额万元,排全市第名。上述成绩的取得,是上级领导关心指导的结果,也是全体员工努力奋斗的结果,自己为此也付出了辛勤的汗水。现述职如下:

一、按照现代企业的要求,深化改革,增加企业发展的动力与活动。

1、改革劳动用工制度,积极减员增效。按照以人为本的要求,改革劳动用工制度。一方面,企业劳务用工全部实现劳务派遣制,劳动合同签订率10%;另一方面,努力提高员工素质。不仅全面实现了凡进必考和新入局员工岗前培训,还出台了《道县邮政局前台营业员规范服务实施细则》等管理办法,提出了“三个末位淘汰”,从制度上约束,“逼”员工自觉提高个人素质,改善服务。同时,积极减员增效,六年来累计淘汰不合格员工人,形成邮人人争上游的劳动用工氛围。

2、完善“能上能下”的人事制度。在人才选拔上,变“伯乐相马”为“赛场选马”,打破正式工与临时工的界线,唯才是举,建立“能上能下,能进能出”的人事制度,充分激发员工积极性和创造性的用人机制。六年来,全县邮政累计有个劳务工走上了支局长、部室主任等中层管理岗位,有效地激发了劳务工的积极性。如仙子脚支局的支局长周俊庆是一位劳务工,在他的带领下xx年被任命为仙子脚支局长,在他的带领下,年来,仙子脚支局发生了显著的变化,成功挤

身全市一类支局行列，邮储余额累计净增多万元，保费额累计完成万元，农资分销累计完成收入万元，几项指标均创历史最好水平。

3、完善“能多能少”的收入分配机制。收入坚持按贡献分配，兼顾公平，确保效率优先，特别是确保支局二级分配的公平、公正、公开，在全县各农村支局都建立了会计、出纳、支局长共同把关的“三人分配小组”。同时，在分配上合理向营销、业务标兵和技术尖子倾斜，既适当拉开差距，又有效确保员工收入与企业效益的同步增长。更为重要的是，从xx年以来，我局开始对网点营业员、投递员实行“底薪+提成”计件工资考核，对网点负责人实行“年薪+提成”年薪制考核，并赋予网点负责人充分的二级考核权。该考核实行两年多来，取得了明显的成效：网点负责人、营业员、投递员的积极性得到了充分的发挥，员工的心态发生了显著的变化，多劳多得的分配办法深入人心，员工劳动效率大大提高，员工收入显著提高，据统计网点负责人、营业员、投递员平均收入分别达元、元、元/月，而企业成本却明显降低，据统计，百元收入成本仅为元，比xx年降低了元，而劳动生产率却大大提高，目前人均劳动生产率达万元/人，比xx年底增加了元。

二、以经营工作为中心，促进经营工作健康发展。

经营效益的好坏是企业的生存之本。我一直认为，只有经营规模不断扩大，企业效益不断提高，企业的发展能力才能不断增强，员工的收入才能不断增多，企业的发展才会有活动与动力。六年来，我们按照科学发展观的要求，坚持以经营工作为中心，以市场为导向，有力地促进了经营工作的健康发展。

1、立足一个“包”字，经营承包唱大戏。按照以收支定的原则，进一步完善了网点大承包，重点考核邮政收入、净增余额、活期比重三项指标，并在人、财、物等方面给予承包网点一定的自主权。通过经营大承包，极大地提高了承包单位

员工发展业务的积极性，增强了主承包人的工作责任心，。六年来，各农村网点邮储余额全部翻番，部分支局翻了两番，目前网点点均余额达万元。特别是支局，截止7月底，网点期末余额达万元，六年累计净增余额万元，年均净增余额达万元。

3、强化一个“代”字，联合发展谋双赢。一方面，经营行业大客户。我们坚持以“二八理论”指导经营工作：即20%的客户创造了企业80%的财富。为此，我局进一步强化了与移动、电信、保险、电力、教育、烟草等传统大客户的关系，谋求强强合作，互惠共赢。如六年来，我们与保险公司合作，累计完成保费额万元，与移动公司合作，累计放号个，代收话费万元；与电力局合作，累计代收电费万元；与教育局合作，累计完成校园报刊流转额万元，教育期刊码洋万元；与烟草局合作，累计代发烟草款万元。据统计，仅上述大客户，六年来累计我局增加收入万元。另一方面，努力经营政府，取得了粮食直补、大中型水库移民资金代发、退耕还林资金、低保社保资金等个项目的代发仅，代发用户高达万户，年代发金额高达亿元，每年能为企业沉淀活期余额万元，能为企业创收万元。

4、抓好一个“建”字，渠道建设抢市场。坚持“谁掌握了渠道，谁就掌握了市场”的理念，加快了基础建设。首先是我们认真贯彻落实中央一号文件有关“邮政服务三农”的精神，按照省公司李雄总经理提出的“建绿色长廊，让部分支局长先富起来”的指示，坚持将农资分销作为农村支局的第二大支柱业务来抓，注重渠道建设工作。截止今年6月底，全县建设绿色走廊条；旗舰店个，店均销售额万元；形象店个，店均销售额万元；三农服务站个，站均销售额万元。通过渠道建设，我局三农业务发展了质的转变，今年以来，截止6月底，我局共完成农资配送收入万元，较上年同期增长%。其次，其次是加快社区站建设步伐。六年来累计建设社区代办站个，新增代收费万元、代放号个，有效支撑了代办电信业务的发展，特别是今年以来，代办电信业务更是发展迅速，手机放号高

达户。