

最新太极拳培训中心工作报告(大全5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

太极拳培训中心工作报告篇一

同志们：

20__年全市邮政工作会议暨二届五次职工代表大会今天召开了。

下面，我向大会作工作报告，请予审议。

20__年全市邮政工作回顾

20__年，在市委、市政府、省局的正确领导下，全局干部职工按照“抓基础、抓关键、抓发展”的总体要求，突出经营，强化执行，稳抓闭环，促使全局各项工作都取得了较好的成绩，开创了企业发展的新局面。主要表现在以下几个方面：

一、奋力发展，企业效益稳步提高

20__年，经过全市邮政职工的共同努力，圆满实现了如下几大主要经营目标：

全年收入指标超额完成，到20__年底全市邮政业务收入完成万元，较上年增长%，完成年计划的%；完成收支差额万元，较上年增长%，完成年计划的%；市局现业及大冶市局、阳新县局全部完成了收入收支差计划。

邮政业务取得新进展，由省局单列考核之一的函件业务，通

过实施“一把手”工程，超额完成了全年业务收入计划，累计实现收入万元，占年计划的%，另外两项单独考核的特快、物流业务因受计划较大的影响，存在欠产；邮储业务和集邮业务是拉动全局收入增长的主要动力，到20__年末全市邮政储蓄余额净增万元，实现业务收入万元，完成年计划的%，同比增长%；集邮业务实现收入万元，完成年计划的%。

通信建设迈上新台阶。按照省局网点建设标准，完成了10个骨干网点的装修改造；克服重重困难，完成了团城山邮区中心大楼的改造，使局容局貌得到根本转变；积极筹措资金，新增一批办公及生产计算机设备和邮运车辆；全局通信建设取得了分营以来前所未有的成绩。

财务状况明显好转。货币资金年末较年初净增长万元；资产负债率为%，较年初下降了个百分点；用户欠费基本得到了有效控制，年末较年初减少万元；固定资产盘活收效显著，为企业减负近200万元。

确保良好服务与安全生产。全年各项服务指标都达到了省局要求，服务水平进一步提高；高度重视安全生产，采取有力措施及时处理问题，实现全年无重大安全事故。

二、主动出击，经营水平明显提高

一是金融类业务保持快速增长。我们一手抓上规模，一手抓调结构，保持了邮储业务的快速发展。精心组织跨年度邮储竞赛、季度短程赛等各种形式的业务竞赛，做到全年赛事不间断，并及时调整业务旺季与淡季的发展政策，充分调动职工积极性；坚持效益发展原则，加大骨干网点的装修改造和低效网点的调整力度，增强网点自然吸储能力；采取低成本手段，成功接收商业银行撤点，累计接收余额近万元；重视开发农村市场，大力推行客户经理发展农村邮储；快速应对各种市场信息，以国家整顿教育储蓄为契机，加大业务宣传力度，合理开发新储源；着力提高绿卡发放量，通过发挥绿卡统版和两网

互通的优势，以校园和农村两大市场为重点，加大了绿卡发放力度；广泛开展联合经营，发展与联通、移动、电信和社保等各行业合作关系，积极巩固与开发中间业务，在全区成功开办了代收电费业务，累计代收电费达2.3亿元。

二是邮递类业务迎难而上超常发展。

函件业务是所有邮政业务中发展最难的业务。为了做大邮政的这项核心业务，我们综合运用多种手段积极创造市场需求，大力推进业务发展。采取专业联手策略，成功开发了中国人寿、泰康人寿等帐单业务；实施数据库营销，发展商函业务；关注万达等重点大客户，创新服务手段，培育了首个年用邮量超百万的大户；推行项目认购制，发挥能人作用，收效明显；紧抓社会热点，成功开发书信比赛、廉政系列明信片、高考大礼包等新业务；通过政策激励、能人营销与专业营销相结合，大力发展企业金卡业务，虽然提前完成了揽收量及收入计划，但丝毫不放松，继续抓住年底旺季开展销售贺年邮资明信片短程竞赛，一举实现万枚销售量。

速递业务以薪酬改革为契机，有效调动了揽投队伍的积极性，增强了专业市场开发能力，全年新增大客户家；依托“全夜航”，精心组织中秋“思乡月”活动，拓展邮政亲情服务领域；加强联系经营，集中精力做好二代身份证、火车票等单证照业务；全年共实现业务收入万元，完成年计划的%，比去年同期增长%。

物流业务以仓储配送为主，通过积极搭建仓储平台，提供优质服务，发展协议客户家，全年完成全网配送吨；以服务“三农”为目的，建设三农服务点230个，启动了洗衣粉、种子等农资配送业务。

报刊业务按照“大收订保存量、常年收订保增量”的工作思路，通过实施按件计酬，开展投递段道收订竞赛及每天通报收订进度等方式，极大地调动了投递员的积极性，在大收订

期间实现了党报党刊有增量、私费订阅有突破;坚持不懈地做好破订、续订和上门收订等工作,开展常年收订竞赛;采取下任务、定期通报等措施,做好《市场报》、《武汉晚报》等买断包销和效益型报刊的订阅;完成一次性报刊大收订流转额达万元,在消化《黄石广播电视报》等流转额的情况下,仍比去年增长万元。

三是有效益地发展集邮业务。坚持规范经营,采取各种措施做好新邮预订;成功开发了鸡年生肖邮票系列邮品,创收300多万元;重点加大定向邮品开发力度,成功开发了移动年册、黄石二中等大客户个性化邮票,实现收入万元。

三、突出重点,抓好网络建设增强实力。

围绕“全夜航”和快速邮路开通,制定了新的生产作业计划,在确保邮件传递速度的前提下,对邮路进行了调整,降低了邮运成本;优化中心局内部作业流程,加快邮件传递速度;在不降低服务水平的前提下,将2个农村支局由自办改为委代办,撤消了一门、新建区等2个城市网点。同时,根据业务发展的需要,开通了理工学院邮所和团城山、天虹、河口等12个网点。

在信息网方面,顺利实现了储蓄、汇兑两网互通,邮政金融业务实时监控系統成功上线;完成了邮政综合网骨干网扩容改造、支局电子化统一版本及量收系统的建设;对集邮、中心局生产作业、报刊及零售、特快、邮保通、客户经理业绩管理等系统进行了升级改造;完成了邮政视频会议系统、内部语音系统等信息工程;安装了理工学院、移动通信广场等自动取款机;配合业务发展,实现了火车票在邮政营业窗口实时出票;改进了储蓄窗口的交易系统,实现交易日志无纸化,使窗口存折打印机的作业量下降了50%。另外做好运行维护工作,通过认真落实“驻点包机责任制”和“故障申告预处理”,确保了各类系统正常运行。

在通信建设方面，本着节俭的原则，完成了团城山邮区中心局大楼改造工程，改善了机关办公条件，同时规范作业要求，重新划分团城山一楼生产现场，极大地方便了生产一线；通过省局支持和自筹资金，完成了铁山、下陆、沈家营、大冶东风路等10个邮储骨干网点标准化装修改造，钟楼营业网点改造装修预计春节前可以竣工；同时根据生产需要，添置了一批台式液晶电脑和邮运车辆。

四、有的放矢，实施科学管理和配套改革

一是关注细节加强财务管理。全面清查固定资产，共清理已调出资产万元，使企业减少折旧预算额万元，同时对闲置资产进行清理，并拟定闲置资产的分步盘活计划，完成了钟楼的整体对外出租，资产盘活工作取得了明显进展。制定了一系列的财务管理制度，对有关业务的收入列帐口径及欠费问题进行了清理和规范。

二是强化执行强化一体化管理。初步实施市县一体化，初步实现计划管理、业务资金管理、绩效考核等一体化管理。引入成本预算，加强收支预算、现金预算，成本费用得到有效控制。突出抓好经营业绩考核，加大了对完成收入计划和收支差计划的考核力度。

三是推进改革理顺专业化管理。在竞争性强的速递、投递专业，逐步实施“底薪+提成”的薪酬体制改革，初步建立起一支专业营销队伍，以分片包点的形式深入开发市场，进一步增强了专业自主开发能力。本着管理专业化的原则，调整了大客户服务部，并适应改变了大客户管理办法，形成一对一的专业营销服务，做好大客户维护和市场开发；同时调整和归并了职能科室，利于分清职责，强化管理。

四是提高素质加强队伍建设。加强干部队伍建设，通过采取干部下派到县市局、适当调整干部以及到省专业局挂职锻炼等手段，加大干部交流力度，丰富干部的阅力和能力，不断

优化干部队伍结构。同时积极推行干部述职制度，进一步增强干部责任感。稳定劳务工队伍，完善用工合同的签订、变更及缴纳社保金，并适当提高了劳务工待遇；坚持做到公正、公平、公开，顺利完成了名劳务工的聘用工作。

五是以人为本重视民主管理。深入推进局务公开，通过召开职工代表联席会，成立钟楼招租委员会、物资集中采购审查小组等形式，将事关职工利益的重大事项交给职工审议。

六是依法治企防范经营风险。制订完善了合同会审会签制度、法律审查制度等一系列合同管理制度，由市局统一聘请法律顾问，使合同管理进一步规范化、制度化。在钟楼对外招租中，面对复杂的局面和重重干扰，我们坚持按合同办事，较好地处理了原承租户的纠纷，顺利完成了团城山对外招租，维护了企业的利益。另外，积极净化邮政市场，查处了6家非邮快递公司的违规行为，没收了非标准信封4.5万枚。

五、转变行风，大力提升企业形象

一是切实改善服务质量。按照“一级抓一级、层层抓落实”的原则，扎实有效地开展“提高服务质量，让用户满意”的专项服务整治活动，通过自查、抽查、整改、验收及回头看，使服务质量扎实改进。依托信息技术对传统邮政的改造，不断改进服务方式，形成了窗口服务、上门服务、电话服务等多种服务平台。切实强化诚信服务意识，积极参加市电台行风热线栏目，现场解答用户的各种疑问，并加强平常服务质量管理，妥善解决邮件损坏、缺报少刊等热点难点问题，使用户满意度达到85分以上。

二是务实推进基础达标工作。按照“健全制度、规范管理、真诚服务、提高效益”要求，深入推进邮政服务形象建设和邮政生产作业标准化，统一了支局基础台帐、基础资料，使支局基础管理工作得到加强。

三是加强党建工作。按照市委统一部署，紧密结合邮政行业实际，积极深入地开展保持共产党先进性教育活动，认真查找并及时整改影响企业发展及涉及干部职工切身利益的突出问题，不断增强基层党组织的创造力、凝聚力和战斗力，在提高党员素质、健全长效机制等方面，取得了实实在在的成效，得到了市委督导组的高度评价。

此外，安全生产、精神文明建设、工会以及团委等方方面面的工作都进一步加强，为业务发展提供了有力保障。

对于20__年的工作，我们不能盲目乐观，更不能停滞不前。我们要始终保持清醒的头脑，看到发展、管理、服务工作中存在的问题和不足。一是收入质量不高。尽管我们完成了全年收入计划，但由于业务结构不合理，业务收入主要是依靠邮储和集邮这两项业务拉动完成的，而这两项业务的成本都非常高，因此，收入质量不高。二是经营工作主动性、创造性不够，抓经营工作的思路不宽，办法不多，满足于现状。三是邮递类业务发展与预期目标仍有差距。函件业务发展困难、包裹业务增长趋缓、报刊发行业务竞争激烈、汇兑业务持续下滑，造成业务结构性矛盾仍然比较突出。四是历史遗留问题如各种应收款、商品库存、挂帐、欠款较多，造成资金压力仍然比较大。五是经营的执行力亟待加强，一些单位、部门在抓落实上，忽视对日常工作的检查和管理，对经营效果缺乏督办和有效性评估。六是管理的闭环及细节重视不够，资金安全管理、财务管理基本制度的贯彻执行和监督检查还有漏洞，成本的增幅高于收入的增幅，成本控制不严。这些问题必须在今后的工作中认真加以研究，积极予以解决。

20__年全市邮政主要工作

20__年是“十一五”规划的开局之年，也是推进邮政改革发展的关键一年。准确把握机遇，积极应对挑战，做好全年的各项工作，对加快黄石邮政发展，提高企业适应市场的能力，具有十重要的意义。

总体上看，明年我们仍然拥有诸多有利条件。一是体制改革将为邮政发展注入新的动力和活力。明年是邮政体制改革的关键年，国务院出台的改革方案，明确提出了建立和完善普遍服务补偿机制、特殊服务机制和安全保障机制，加快修订邮政法进程、解决历史遗留问题等配套政策，这些都有利于改善邮政发展的环境。二是宏观政策环境将为邮政发展提供广阔空间。以武汉为中心的城市经济圈的发展战略将深入实施，区域间的联运发展将进一步拉动黄石经济的增长，这些也为黄石邮政继续保持较快增长提供了内在动力和广阔的市场基础。

看到黄石邮政发展有利条件的同时，还要充分地估计到困难：一是邮政体制改革将对邮政的格局产生较大影响；二是邮储政策调整给业务有效增长带来了新的压力；三是随着我国加入wto进入过渡期，速递物流市场全面开放，市场的竞争将更加激烈；四是邮政传统业务被新技术替代的步伐在加快；五是企业内部存在的问题也将对今后发展带来一定的影响。总之，我们既要看到机遇和有利条件，更要正视面对的严峻挑战；既要坚定发展的信心，更要有忧患意识和紧迫感；牢牢把握好发展机遇，加倍努力工作，推进企业健康、快速、和谐发展。

20__年全市邮政工作的总体要求是：以“三个代表”重要思想为指导，坚持发展不动摇，牢固树立和认真落实科学发展观和正确的政绩观，认真贯彻落实党的十六届五中全会、全省邮政工作会议及市经济工作会议精神，稳步推进体制改革，着力推进业务结构调整，着力强化营销机制，切实提高运行质量，扎实有效地推进黄石邮政加快发展。

20__年全市邮政主要经营服务目标是努力实现“8855”计划，即业务收入计划完成8000万元，增长%，其中速递业务收入达到800万元，储蓄业务收入达到5000万元，函件业务收入达到500万元。成本费用和收支差额控制在预算目标以内。全员劳动生产率稳步提高。服务质量稳中有升。

为实现上述目标，我们要着力抓好以下六个方面的工作：

一、牢牢抓住四大板块，全面提升经营实效

业务发展要坚持以市场为导向，牢固树立存量市场靠维护、增量市场靠项目的指导思想，实施项目、质量、效益三位一体的经营模式，抓住重点环节、重点工作、重点客户，促进各项业务呈现齐头并进的发展局面。

1、做大做强重点业务

储蓄业务力求转变增长方式，继续加快发展。在目前邮递类业务难成规模的前提下，我们要进一步统一认识，坚持壮规模、调结构、保安全，加快邮储业务的发展。要加大骨干网点的装修改造和低效网点调整力度，增强窗口服务能力，降低邮储的经营成本。要充分调动职工发展业务的积极性，继续精心组织好跨年度邮储业务发展竞赛、活期竞赛和绿卡发放等业务竞赛，同时适度降低业务代办费，实现降本增效。要着力扩大绿卡覆盖率，在农村加大绿卡村、绿卡镇、绿卡学校及村邮员等建设力度，树好典型引路，以点带面，力争农村邮储突破发展；在城市抓住移动、电信、电力等高端企业，以及报刊预订站、社区、学校等重点市场，积极培育绿卡大客户，增加大客户存款比重，努力优化存款结构。要抓住明年开始征收各类代收代发业务手续费的契机，在继续扩大代收电费、代发养老金、代收话费等中间业务规模的前提下，大力开发代收新市场，提高活期比例，增加中间业务效益。要灵活整合报刊、集邮等各项邮政业务的用户资源，实施有特色的宣传和营销，快速占领邮储新市场。要抓好资金的运作工作，加强头寸管理，确保新增资金及时准确上划，切实提高资金的收益率。要高度重视邮储资金安全，切实防范和查堵各类储汇资金案件。

2、做好做实基础业务

函件业务要狠抓项目上规模。要从战略的高度来抓好函件发展。要以移动、金融、保险、医保等为重点，加快商函和账单业务发展。要按照省局的要求，加快名址库建设和应用步伐，抓好商函投递信息系统建设，为商函发展奠定坚实基础，对已经建成的数据库进行整合、分析、归类，创新开展数据库营销，以个性化服务赢取新用户。要密切关注会庆、活动等社会热点，做好方案营销、主题营销，打响中邮广告及邮资封片品牌。抓好校园、大型企事业单位等重点市场，做好邮资门票、企业金卡等业务的开发和销售工作。跟踪了解万达公司个人银行卡寄递业务量的变化和 demand，进行精细服务，维持长期稳定的合作关系。

3、做快做精竞争业务

速递业务要以“全夜航”、次晨达、卡哈拉为契机，抓住时限和安全两大竞争点，开展专项营销，着力提升市场竞争力。一是做大国内业务。逐步形成以“次晨达”、“次日递”为核心的系列精品业务的开发，进一步完善薪酬体系改革，加快营销体系建设，建设揽收员、专职营销员、客户经理等组成的营销队伍，加强上门揽收工作，做好市场开发工作。二是做精国际业务。推出以“ems承诺服务”为核心的国际精品业务，加强国际特快业务市场开发，在重点项目、重点客户、重点环节上寻求突破，做大ems精品线业务。三是做强同城业务。以单证照类业务和火车票专递业务为重点，坚持“贴近政府、贴近市场、贴近用户”的原则，加快发展公安、法院、火车站、银行等一批特大型客户，壮大同城业务规模，并积极推进各类限时递业务，努力扩大物品类、礼仪类业务市场规模和份额。四是做好特快送款业务。本着把“好事做好”的原则，坚持用户自愿，规范业务流程，以服务促效益。五是按照模拟核算的要求，做好业务统计工作，同时核算结算收入成本。

物流业务要在精细上做文章。要按照“仓储+配送”的要求，加强物流服务平台建设，加强区域、同城配送和分销业务的

开发。要发展好中邮快货业务，提供货代和地面配送服务，扩大物流业务覆盖范围。要以“三农”服务站为基点，以各种农资、日用消费品为配送重点，结合农民消费特点，做好分销配送业务，力争农资配送业务超常规发展。

报刊业务要坚持长年收订、私费做大、服务做优的方针，弥补大收订缺口。要在做好大收订的基础上，重点发展私费订阅，组织开展段道报刊入户率、“一月一报一刊”收订等常年收订竞赛，充分发挥计件薪酬改革办法对投递人员的激励作用。要提高投递队伍业务素质，提高订阅效率，要求投递人员熟悉段道订户基本情况和掌握50种畅销的报刊的代号、订价及风格，做好私费订阅。要以学校、医院、电信运营商为重点，做好大客户服务，对报刊流转额达到2000元以上的单位订户进行分级分类管理，推行大客户营销责任制。

4、做响做优集邮业务

集邮业务要坚持效益为主，适当保持规模。要围绕北京奥运邮票、生肖邮品等迎合社会热点的题材，组织好常规邮品的开发。要以定向邮品开发为主，抓好个性化邮票和企业形象年册的开发。要关注市场行情的动向，做好压库变现工作。要制定周密的实施方案，确保完成新邮预订发行和销售工作。要积极宣扬集邮文化，壮大集邮队伍。

5、做强做活新型业务

代理保险业务要以“柜台营销”与“全员营销”相结合，建立健全邮政代理保险营销体制。加强与各家保险公司的合作，选择适合邮政柜台销售的保险产品，把邮政打造成最具实力的保险业务发展的公共平台。

代理代办信息类业务一要以邮政电子汇兑、速递、储蓄、集邮、代理票务等信息资源为基础，拓宽业务渠道。二要以代收话费、代放号、代售卡业务为重点，建立邮政合作营业厅，

切实抓好代办电信业务。三要以飞机票、火车票为重点，拓展邮政代理票务业务。

为了迎接市场竞争的挑战，在业务发展中，我们要抓紧改进营销方式，大力推进营业网、投递网和大客户营销体系的“两网一体系”建设，实现“三个转变”：一要实现营销理念由“以产品为中心”向“以客户为中心”的转变，二要实现营销组织由“全员营销”向“专职营销”的转变，三要实现营销方式由“全行业营销”向“专业营销”的转变。力求做到“两个结合”：一是专职营销和窗口营销相结合。通过理顺专职营销和窗口营销的关系，建立清晰的窗口营销和大客户营销的界面。二是综合营销和专业营销相结合。逐步建立起以各级大客户服务为中心，综合营销部门与各专业营销部门相结合的营销体系。

二、切实加快基础能力建设，为业务发展提供有力支撑和保障

要根据业务发展的需要，加快实物网和信息网的建设，进一步增强邮政核心能力。具体要抓好三件大事：

第一，加快重点应用系统的开发、上线和推广工作。要做好综合服务平台系统建设，对综合网进行升级改造，实现11185全省联网。整合报刊订户数据库、邮政名址库数据，建设邮政名址信息系统，实现各专业局、市县局共享，为发展函件业务创造条件。加快推进量收系统和财务信息系统建设和应用，切实提高财务管理信息化水平。完成速递信息系统的统一版本工程，强化特快邮件动态跟踪查询及质量监控等职能。积极研究各类代收、代缴系统的开发。

第二，做好快速网的运行工作，全力支撑速递、物流业务的发展。以“全夜航”、次晨达为契机，再造邮政ems传统业务处理流程，实现邮件提速。要立足快速网，适度借助外界运输能力，增强邮政物流的竞争力。

第三，加快营业和投递平台建设。加大城市网点建设力度，适时调整营业网点布局，采取代办、租用店面、派驻服务等多种形式发展城市“三进”网点。要积极调整农村网点，通过自办、委代办、“三农”服务站以及流动服务等形式，提升农村经营效益。要改进投递运营模式，按照“分网、分层”的要求，对城市投递网进行合理优化和调整。要加快信报箱的建设，切实提高利用率。要继续坚持以人为本，通过“规范用工，优化分配”，保证投递主体队伍的稳定。

三、加快专业化管理步伐，进一步理顺企业运行机制

专业化经营管理是邮政应对市场竞争的需要。我们要从市场竞争激烈、业务界面清晰、利于操作的专业进行尝试，适度改革和规范经营机制，激活经营者和员工的活力，建立起核心竞争力。在推行专业化经营管理过程中，要处理好专业之间、县市之间以及企业内部各环节的经济利益关系，形成条块结合、相互促进的经营管理机制。

按照省局的要求，明年要加快推进速递、物流等竞争性业务的专业化经营和管理。在推进专业化经营管理中，要积极探索建立符合市场经济的现代管理模式。管理模式的变革要以建立现代企业制度为目标，完善企业激励机制和约束机制及绩效考核办法。专业局要改进经营管理方式、方法，除要做好自身业务发展外，还要积极实践县(市)局一体化管理，加强对其业务发展的指导和监控，促使其加快发展，提高效益。在资金投入、工资总额、业务奖励等方面，突出扶优扶强原则，加大对市场潜力大、经营效益好、投资回收快的地区、专业倾斜力度。

四、坚持规范化运作，打造科学的管理平台

树立科学管理观是现代企业加快发展的必要手段之一。我们要在强化执行、关注细节、实施闭环管理上下功夫，向管理要效益。

一是加强财务管理。财务管理是企业管理的核心。要采取有效措施，推进计划财务管理工作的改革创新，切实做到省局提出的“两不误两确保”，努力实现“双平衡”，促进经济运行质量不断提高。要严格财经纪律和财务制度，坚决杜绝“禁止类财务行为”。要积极运用量收系统，规范收入核算，加强收入稽核管理，确保各项收入的真实、完整和准确，既不漏收，也不掺假。要关注细节，加强成本费用的控制，从严落实内审制度，实行明细化控制，按月进行考核，从而保证严控支出，预算执行到位。要加强业务资金的管理，继续加大欠费管理，实施用户欠费总额控制，避免产生呆帐、死帐。要强化业务代办费管理，对邮储代办费集中市州局集中发放。要加强专业核算，进一步增强经营效益观。

二是建立畅通高效的执行通道。建立市局、县局、支局三级联动的执行通道，协助基层集中精力抓好经营。要通过加大检查强化过程督办，以严格考核强化结果评估，建立层层负责制、处分追究制，提高规章制度的执行力。同时，要重视深入基层调研，确保各种决策的可执行性。

三是加强干部职工队伍管理。要进一步加大干部交流力度，采取下派、上调以及跨地挂职锻炼等形式，实现干部在专业之间、县市局之间的流动，努力提高干部综合素质。要以规范用工管理为重点，积极争取省局支持，改变劳务工内部招工模式，由零星担保转变为批量担保，从专业学校引进一批劳务工，优化劳务工队伍；要通过发展的措施，提高劳务工待遇，确保年收入达到8000元，稳定劳务工队伍。同时，要加强职工业务培训，提高职工素质，除省局组织开办的培训外，要及时根据发展需要，有计划地推进各种业务培训。

四是加快进行资产清理盘活。各单位要进一步提高清理盘活资产对邮政可持续发展重要意义的认识，把盘活资产工作作为减轻资金压力、缓解资金紧张状况和不断提高投资回报率的重要措施来抓。市局要做好钟楼、团城山土地的盘活工作，县市局也要加大资产盘活力度，要根据不同类别的资产拟定

盘活计划，利用出租、出售、资产置换、内部调整使用等灵活多样方式，以农村房屋土地类资产为重点，大力推进闲置资产的盘活工作。

五是进一步加强投资管理。按照“量入为出、先急后缓、确保重点”的原则，逐步对14个邮储余额达到2500万元以上的网点进行装修改造，积极创造条件对县市局办公条件进行改造，适时对市局投递分局进行改造，完成团城山大楼电梯的改造，并合理对计算机设备进行配置升级。

六是加强设备运行维护管理。随着电子汇兑、统一版本、银联卡、中间业务平台、电子化支局、两网互通等系统的上线运行，业务对技术的依赖程度不断增强，信息网运行维护管理已成为网络运行中的重中之重。我们要切实完善信息网络运行维护考核体系，理顺技术部门与业务部门的关系，保证信息网的运行，要建立合理的备品备件制度，缩短故障恢复时间，加强设备日常巡查，提高设备的完好率。同时，要严把各类设备耗材的购置和质量关，确保实惠、耐用。原创文章，网。

七是加强安全生产管理。按照“谁主管、谁负责”的方针，建立健全安全规章制度，认真落实安全生产责任制和责任追究制。要高度重视邮储安全管理，避免发生金融案件。要切实落实各类安全生产的基本制度，实施闭环式的全过程管理，做到事前防范、事中控制。同时要加快网点安全防范设施建设，努力提高安全防范水平。

八是加强监督检查。要按照决策、执行、监督既相互制约又相互促进的要求，健全监督体系，落实纪检、监察和工会的职能，加强对重大事项的监督管理，促进决策民主、科学。切实履行好行业管理职能，落实邮政市场监管工作，依法维护邮政市场秩序。

五、坚持用户至上，进一步提高邮政服务质量

坚持量力而行、水平适度的原则，制定与社会发展相适应的普遍服务标准，保证普遍服务范围不缩小、水平不降低。要加快标准化和企业形象建设，继续组织开展好创星级规范化服务窗口竞赛活动，争创一星级服务窗口4处，创建二星级服务窗口2处，全面树立邮政企业对外服务的新形象。要进一步做好服务“三农”工作，加快“三农”服务站的建设步伐，为“三农”发展构建信息传送、物品运递和资金流通渠道。要切实加强投递管理，提升投递质量，对发生的缺报少刊问题，严格按照规定及时赔付，通过诚信服务和规范服务，减少用户的投诉量，提高用户满意度。要加强邮政服务的社会监督工作，及时了解社会对邮政服务的反映，促进邮政服务水平的不断提高。要细分大客户服务市场，实行客户分等分级管理，继续完善大客户营销体系，由专人负责大客户信息的收集、维护、分析、策划，为大客户开通“绿色通道”，提供个性化解决方案，提高大客户用邮比例和信任度。

六、坚持以人为本，提高企业整体发展力

一是要加强作风建设。创建“服务型、落实型”机关，通过深入基层开展调查研究，不断提高工作的指导能力；要为基层和广大职工服好务，做到“主动、高效、热情”，及时解决好基层反映的各种问题。加强党风廉政建设，遵循为民、务实、清廉的要求，抓住教育、制度、监督三个关键环节，建立健全有利于防范腐败的体制和机制。切实加强作风建设，全面提升企业的执行力。

二是积极创建企业文化。我们要注重用先进的企业文化激励职工、团结职工，不断培育和形成具有黄石邮政特色的企业文化。要把强化职工团队协作精神与提高职工的综合素质作为核心来抓，精心组织好建设“学习型企业、知识型职工”活动，推进企业文化建设建设。要通过多种形式，持久地开展向王顺友学习活动，教育职工树立正确的世界观、人生观和价值观。要通过各种文体活动活跃职工生活，鼓舞士气，增强企业凝聚力。

三是要切实维护职工利益。职工是企业发展的基础。我们要积极实施“民心工程”，让企业与职工实现和谐发展。要努力做实做强企业发展，创造条件改善职工的福利待遇，让职工享受到企业改革发展带来的实惠。要从职工关心的吃饭、住房等问题入手，加大对困难职工的帮扶力度，解决职工生活难题。各级干部要树立高度的责任感、科学的发展观和正确的政绩观，进一步提高科学决策水平，发挥企业民主管理的作用，进一步加大局务公开力度，对涉及企业改革、发展和职工切身利益的重大事项，坚持民主决策，充分调动广大职工的主人翁意识。广大职工要发扬“爱岗敬业、无私奉献”的精神，以王顺友为榜样，积极为企业发展多作贡献。全局干部职工要团结一心，共同努力推动黄石邮政不断向前迈进。

同志们，20__年将是中国邮政改革发展至关重要的一年，将处于重要的历史机遇期和战略转型期，我们肩负着改革和发展的双重任务。让我们坚定信心，振奋精神，团结进取，努力开创邮政企业新局面。

太极拳培训中心工作报告篇二

__年在省公司计财处、审计部以及市局领导的大力支持和正确领导下，市局计划财务部的各项工作开展顺利。计财部作为我局服务专业、服务县(市)局的职能部室，秉承“立足基层，服务发展”的思想，努力做到为各专业公司、各县(市)局做好服务、管好帐、看好家。

__年度财务工作总结

一、做好财务管理，提升自身素质，服务基层发展

一)完成年初预算，为全年各项指标的完成提供指导

进入__年，计财部就依照市局领导的安排积极筹划编制年初

预算，为全年业务发展做出规划。顺利完成了各专业和各县局的收入预算，收支差额预算。

相继下发了《关于下达__年集中资金计划的通知》、《关于下达__年考核收支差额目标的通知》、《关于下达__年收支差额预算目标的通知》、《关于下达__年专业经营收支差额计划的通知》等文件，为市局各专业和县局整个__年的工作提供了指导作用。

__年是邮政企业实施新会计准则的第一年，为了保证新的会计准则在年初得到实施，财务部门前期做了大量的准备工作为__年度及以后会计年度的会计核算工作顺利开展打下坚实的基础。

按照财政部相关规定，中国邮政集团公司(以下简称集团公司)自__年1月1日起执行新企业会计准则。为做好新旧衔接转换工作，规范新旧衔接转换过程中的会计处理，实现会计核算的平稳过渡，市局计财部根据《企业会计准则第38号—首次执行企业会计准则》、《中国邮政集团首次执行新企业会计准则衔接转换办法》以及企业会计准则解释及其他相关规定，在省公司计财部的领导下，及时完成了__年新旧衔接转换工作，实现了新旧制度的平稳过渡，也为今后账务处理工作打下了良好的基础。

三)强化内部管理，财务人员考核精细化，以考核为手段，促进财务基础治理水平的提高

依照省公司计财部的要求，市局计财部制订了《__市邮政局计划财务工作规范化评价办法》(以下简称《考评办法》)，《考评办法》的出台，对规范会计工作行为和财务管理活动，增强计财人员的责任心，树立良好的职业品质起到了很好的作用。

太极拳培训中心工作报告篇三

业务发展要坚持以市场为导向，牢固树立存量市场靠维护、增量市场靠项目的指导思想，实施项目、质量、效益三位一体的经营模式，抓住重点环节、重点工作、重点客户，促进各项业务呈现齐头并进的发展局面。

1、做大做强重点业务

储蓄业务力求转变增长方式，继续加快发展。在目前邮递类业务难成规模的前提下，我们要进一步统一认识，坚持壮规模、调结构、保安全，加快邮储业务的发展。要加大骨干网点的装修改造和低效网点调整力度，增强窗口服务能力，降低邮储的经营成本。要充分调动职工发展业务的积极性，继续精心组织好跨年度邮储业务发展竞赛、活期竞赛和绿卡发放等业务竞赛，同时适度降低业务代办费，实现降本增效。要着力扩大绿卡覆盖率，在农村加大绿卡村、绿卡镇、绿卡学校及村邮员等建设力度，树好典型引路，以点带面，力争农村邮储突破发展；在城市抓住移动、电信、电力等高端企业，以及报刊预订站、社区、学校等重点市场，积极培育绿卡大客户，增加大客户存款比重，努力优化存款结构。要抓住明年开始征收各类代收代发业务手续费的契机，在继续扩大代收电费、代发养老金、代收话费等中间业务规模的前提下，大力开发代收新市场，提高活期比例，增加中间业务效益。要灵活整合报刊、集邮等各项邮政业务的用户资源，实施有特色的宣传和营销，快速占领邮储新市场。要抓好资金的运作工作，加强头寸管理，确保新增资金及时准确上划，切实提高资金的收益率。要高度重视邮储资金安全，切实防范和查堵各类储汇资金案件。

2、做好做实基础业务

函件业务要狠抓项目上规模。要从战略的高度来抓好函件发展。要以移动、金融、保险、医保等为重点，加快商函和账

单业务发展。要按照省局的要求，加快名址库建设和应用步伐，抓好商函投递信息系统建设，为商函发展奠定坚实基础，对已经建成的数据库进行整合、分析、归类，创新开展数据库营销，以个性化服务赢取新用户。要密切关注会庆、活动等社会热点，做好方案营销、主题营销，打响中邮广告及邮资封片品牌。抓好校园、大型企事业单位等重点市场，做好邮资门票、企业金卡等业务的开发和销售工作。跟踪了解万达公司个人银行卡寄递业务量的变化和 demand，进行精细服务，维持长期稳定的合作关系。

3、做快做精竞争业务

速递业务要以“全夜航”、次晨达、卡哈拉为契机，抓住时限和安全两大竞争点，开展专项营销，着力提升市场竞争力。一是做大国内业务。逐步形成以“次晨达”、“次日递”为核心的系列精品业务的开发，进一步完善薪酬体系改革，加快营销体系建设，建设揽收员、专职营销员、客户经理等组成的营销队伍，加强上门揽收工作，做好市场开发工作。二是做精国际业务。推出以“ems承诺服务”为核心的国际精品业务，加强国际特快业务市场开发，在重点项目、重点客户、重点环节上寻求突破，做大ems精品线业务。三是做强同城业务。以单证照类业务和火车票专递业务为重点，坚持“贴近政府、贴近市场、贴近用户”的原则，加快发展公安、法院、火车站、银行等一批特大型客户，壮大同城业务规模，并积极推进各类限时递业务，努力扩大物品类、礼仪类业务市场规模和份额。四是做好特快送款业务。本着把“好事做好”的原则，坚持用户自愿，规范业务流程，以服务促效益。五是按照模拟核算的要求，做好业务统计工作，同时核算结算收入成本。

物流业务要在精细上做文章。要按照“仓储+配送”的要求，加强物流服务平台建设，加强区域、同城配送和分销业务的开发。要发展好中邮快货业务，提供货代和地面配送服务，扩大物流业务覆盖范围。要以“三农”服务站为基点，以各

种农资、日用消费品为配送重点，结合农民消费特点，做好分销配送业务，力争农资配送业务超常规发展。

报刊业务要坚持长年收订、私费做大、服务做优的方针，弥补大收订缺口。要在做好大收订的基础上，重点发展私费订阅，组织开展段道报刊入户率、“一月一报一刊”收订等常年收订竞赛，充分发挥计件薪酬改革办法对投递人员的激励作用。要提高投递队伍业务素质，提高订阅效率，要求投递人员熟悉段道订户基本情况和掌握50种畅销的报刊的代号、订价及风格，做好私费订阅。要以学校、医院、电信运营商为重点，做好大客户服务，对报刊流转额达到元以上的单位订户进行分级分类管理，推行大客户营销责任制。

4、做响做优集邮业务

集邮业务要坚持效益为主，适当保持规模。要围绕北京奥运邮票、生肖邮品等迎合社会热点的题材，组织好常规邮品的开发。要以定向邮品开发为主，抓好个性化邮票和企业形象年册的开发。要关注市场行情的动向，做好压库变现工作。要制定周密的实施方案，确保完成新邮预订发行和销售工作。要积极宣扬集邮文化，壮大集邮队伍。

5、做强做活新型业务

代理保险业务要以“柜台营销”与“全员营销”相结合，建立健全邮政代理保险营销体制。加强与各家保险公司的合作，选择适合邮政柜台销售的保险产品，把邮政打造成最具实力的保险业务发展的公共平台。

代理代办信息类业务一要以邮政电子汇兑、速递、储蓄、集邮、代理票务等信息资源为基础，拓宽业务渠道。二要以代收话费、代放号、代售卡业务为重点，建立邮政合作营业厅，切实抓好代办电信业务。三要以飞机票、火车票为重点，拓展邮政代理票务业务。

为了迎接市场竞争的挑战，在业务发展中，我们要抓紧改进营销方式，大力推进营业网、投递网和大客户营销体系的“两网一体系”建设，实现“三个转变”：一要实现营销理念由“以产品为中心”向“以客户为中心”的转变，二要实现营销组织由“全员营销”向“专职营销”的转变，三要实现营销方式由“全行业营销”向“专业营销”的转变。力求做到“两个结合”：一是专职营销和窗口营销相结合。通过理顺专职营销和窗口营销的关系，建立清晰的窗口营销和大客户营销的界面。二是综合营销和专业营销相结合。逐步建立起以各级大客户服务为中心，综合营销部门与各专业营销部门相结合的营销体系。

二、切实加快基础能力建设，为业务发展提供有力支撑和保障

要根据业务发展的需要，加快实物网和信息网的建设，进一步增强邮政核心能力。具体要抓好三件大事：

第一，加快重点应用系统的开发、上线和推广工作。要做好综合服务平台系统建设，对综合网进行升级改造，实现11185全省联网。整合报刊订户数据库、邮政名址库数据，建设邮政名址信息系统，实现各专业局、市县局共享，为发展函件业务创造条件。加快推进量收系统和财务信息系统建设和应用，切实提高财务管理信息化水平。完成速递信息系统的统一版本工程，强化特快邮件动态跟踪查询及质量监控等职能。积极研究各类代收、代缴系统的开发。

第二，做好快速网的运行工作，全力支撑速递、物流业务的发展。以“全夜航”、次晨达为契机，再造邮政ems传统业务处理流程，实现邮件提速。要立足快速网，适度借助外界运输能力，增强邮政物流的竞争力。

第三，加快营业和投递平台建设。加大城市网点建设力度，适时调整营业网点布局，采取代办、租用店面、派驻服务等

多种形式发展城市“三进”网点。要积极调整农村网点，通过自办、委代办、“三农”服务站以及流动服务等形式，提升农村经营效益。要改进投递运营模式，按照“分网、分层”的要求，对城市投递网进行合理优化和调整。要加快信报箱的建设，切实提高利用率。要继续坚持以人为本，通过“规范用工，优化分配”，保证投递主体队伍的稳定。

三、加快专业化管理步伐，进一步理顺企业运行机制

专业化经营管理是邮政应对市场竞争的需要。我们要从市场竞争激烈、业务界面清晰、利于操作的专业进行尝试，适度改革和规范经营机制，激活经营者和员工的活力，建立起核心竞争力。在推行专业化经营管理过程中，要处理好专业之间、县市之间以及企业内部各环节的经济利益关系，形成条块结合、相互促进的经营管理机制。

按照省局的要求，明年要加快推进速递、物流等竞争性业务的专业化经营和管理。在推进专业化经营管理中，要积极探索建立符合市场经济的现代管理模式。管理模式的变革要以建立现代企业制度为目标，完善企业激励机制和约束机制及绩效考核办法。专业局要改进经营管理方式、方法，除要做好自身业务发展外，还要积极实践县(市)局一体化管理，加强对其业务发展的指导和监控，促使其加快发展，提高效益。在资金投入、工资总额、业务奖励等方面，突出扶优扶强原则，加大对市场潜力大、经营效益好、投资回收快的地区、专业倾斜力度。

四、坚持规范化运作，打造科学的管理平台

树立科学管理观是现代企业加快发展的必要手段之一。我们要在强化执行、关注细节、实施闭环管理上下功夫，向管理要效益。

一是加强财务管理。财务管理是企业管理的核心。要采取有

效措施，推进计划财务管理工作的改革创新，切实做到省局提出的“两不误两确保”，努力实现“双平衡”，促进经济运行质量不断提高。要严格财经纪律和财务制度，坚决杜绝“禁止类财务行为”。要积极运用量收系统，规范收入核算，加强收入稽核管理，确保各项收入的真实、完整和准确，既不漏收，也不掺假。要关注细节，加强成本费用的控制，从严落实内审制度，实行明细化控制，按月进行考核，从而保证严控支出，预算执行到位。要加强业务资金的管理，继续加大欠费管理，实施用户欠费总额控制，避免产生呆帐、死帐。要强化业务代办费管理，对邮储代办费集中市州局集中发放。要加强专业核算，进一步增强经营效益观。

二是建立畅通高效的执行通道。建立市局、县局、支局三级联动的执行通道，协助基层集中精力抓好经营。要通过加大检查强化过程督办，以严格考核强化结果评估，建立层层负责制、处分追究制，提高规章制度的执行力。同时，要重视深入基层调研，确保各种决策的可执行性。

三是加强干部职工队伍管理。要进一步加大干部交流力度，采取下派、上调以及跨地挂职锻炼等形式，实现干部在专业之间、县市局之间的流动，努力提高干部综合素质。要以规范用工管理为重点，积极争取省局支持，改变劳务工内部招工模式，由零星担保转变为批量担保，从专业学校引进一批劳务工，优化劳务工队伍；要通过发展的措施，提高劳务工待遇，确保年收入达到8000元，稳定劳务工队伍。同时，要加强职工业务培训，提高职工素质，除省局组织开办的培训外，要及时根据发展需要，有计划地推进各种业务培训。

四是加快进行资产清理盘活。各单位要进一步提高清理盘活资产对邮政可持续发展重要意义的认识，把盘活资产工作作为减轻资金压力、缓解资金紧张状况和不断提高投资回报率的重要措施来抓。市局要做好钟楼、团城山土地的盘活工作，县市局也要加大资产盘活力度，要根据不同类别的资产拟定盘活计划，利用出租、出售、资产置换、内部调整使用等灵

活多样方式，以农村房屋土地类资产为重点，大力推进闲置资产的盘活工作。

五是进一步加强投资管理。按照“量入为出、先急后缓、确保重点”的原则，逐步对14个邮储余额达到2500万元以上的网点进行装修改造，积极创造条件对县市局办公条件进行改造，适时对市局投递分局进行改造，完成团城山大楼电梯的改造，并合理对计算机设备进行配置升级。

六是加强设备运行维护管理。随着电子汇兑、统一版本、银联卡、中间业务平台、电子化支局、两网互通等系统的上线运行，业务对技术的依赖程度不断增强，信息网运行维护管理已成为网络运行中的重中之重。我们要切实完善信息网运行维护考核体系，理顺技术部门与业务部门的关系，保证信息网的运行，要建立合理的备品备件制度，缩短故障恢复时间，加强设备日常巡查，提高设备的完好率。同时，要严把各类设备耗材的购置和质量关，确保实惠、耐用。原创文章，网。

七是加强安全生产管理。按照“谁主管、谁负责”的方针，建立健全安全规章制度，认真落实安全生产责任制和责任追究制。要高度重视邮储安全管理，避免发生金融案件。要切实落实各类安全生产的基本制度，实施闭环式的全过程管理，做到事前防范、事中控制。同时要加快网点安全防范设施建设，努力提高安全防范水平。

八是加强监督检查。要按照决策、执行、监督既相互制约又相互促进的要求，健全监督体系，落实纪检、监察和工会的职能，加强对重大事项的监督管理，促进决策民主、科学。切实履行好行业管理职能，落实邮政市场监管工作，依法维护邮政市场秩序。

五、坚持用户至上，进一步提高邮政服务质量

坚持量力而行、水平适度的原则，制定与社会发展相适应的普遍服务标准，保证普遍服务范围不缩小、水平不降低。要加快标准化和企业形象建设，继续组织开展好创星级规范化服务窗口竞赛活动，争创一星级服务窗口4处，创建二星级服务窗口2处，全面树立邮政企业对外服务的新形象。要进一步做好服务“三农”工作，加快“三农”服务站的建设步伐，为“三农”发展构建信息传送、物品运递和资金流通渠道。要切实加强投递管理，提升投递质量，对发生的缺报少刊问题，严格按照规定及时赔付，通过诚信服务和规范服务，减少用户的投诉量，提高用户满意度。要加强邮政服务的社会监督工作，及时了解社会对邮政服务的反映，促进邮政服务水平的不断提高。要细分大客户服务市场，实行客户分等分级管理，继续完善大客户营销体系，由专人负责大客户信息的收集、维护、分析、策划，为大客户开通“绿色通道”，提供个性化解决方案，提高大客户用邮比例和信任度。

六、坚持以人为本，提高企业整体发展力

一是要加强作风建设。创建“服务型、落实型”机关，通过深入基层开展调查研究，不断提高工作的指导能力；要为基层和广大职工服好务，做到“主动、高效、热情”，及时解决好基层反映的各种问题。加强党风廉政建设，遵循为民、务实、清廉的要求，抓住教育、制度、监督三个关键环节，建立健全有利于防范贪腐的体制和机制。切实加强作风建设，全面提升企业的执行力。

二是积极创建企业文化。我们要注重用先进的企业文化激励职工、团结职工，不断培育和形成具有黄石邮政特色的企业文化。要把强化职工团队协作精神与提高职工的综合素质作为核心来抓，精心组织好建设“学习型企业、知识型职工”活动，推进企业文化建设建设。要通过多种形式，持久地开展向王顺友学习活动，教育职工树立正确的世界观、人生观和价值观。要通过各种文体活动活跃职工生活，鼓舞士气，增强企业凝聚力。

三是要切实维护职工利益。职工是企业发展的基础。我们要积极实施“民心工程”，让企业与职工实现和谐发展。要努力做实做强企业发展，创造条件改善职工的福利待遇，让职工享受到企业改革发展带来的实惠。要从职工关心的吃饭、住房等问题入手，加大对困难职工的帮扶力度，解决职工生活难题。各级干部要树立高度的责任感、科学的发展观和正确的政绩观，进一步提高科学决策水平，发挥企业民主管理的作用，进一步加大局务公开力度，对涉及企业改革、发展和职工切身利益的重大事项，坚持民主决策，充分调动广大职工的主人翁意识。广大职工要发扬“爱岗敬业、无私奉献”的精神，以王顺友为榜样，积极为企业发展多作贡献。全局干部职工要团结一心，共同努力推动黄石邮政不断向前迈进。

同志们□20xx年将是中国邮政改革发展至关重要的一年，将处于重要的历史机遇期和战略转型期，我们肩负着改革和发展的双重任务。让我们坚定信心，振奋精神，团结进取，努力开创邮政企业新局面。

太极拳培训中心工作报告篇四

各位领导、同志们：

今天出席彭泽县三届三次职代会暨第七次邮政工作会，感到十分高兴。借此机会，我代表九江市邮政局向长期以来关心支持邮政发展的彭泽县党政领导、社会各届表示崇高的敬意，向奋战在全县邮政战线的干部职工及其家属，表示亲切的慰问和衷心的感谢。

过去的一年，在省、市局的正确领导下，彭泽邮政深入贯彻省、市局第六次邮政工作会议精神，紧紧围绕“二次腾飞”的发展战略，把发展作为第一要务，把落实作为第一举措，把效益作为第一目标，紧紧抓住经营这个中心不松劲，继续保持了快速发展的良好势头，各项工作取得了实实在在的成

效,很好地贯彻落实了市局会议精神和意图。

一、务实发展经营质量明显提高。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。彭泽局业务收入完成1330.99万元,占计划的104.8%,同比增长34.2%;上交收支差、管理费及折旧费共计730.22万元,占计划的106.51%,圆满地完成了市局下达的计划指标。

一是着力挖掘潜力突出效果。围绕“上规模、调结构、增效益”的总体发展思路,彭泽局认真组织和开展好农资分销的“四大战役”活动,开辟了四条分销通道,充分挖掘市场潜力,占据市场主动,取得了较好的发展态势。在四大战役活动中,均以小组第一名的好成绩,获得了省局的表彰。20完成物流收入100万元,其中,棉花迪种宝销售23425瓶,油菜迪种宝销售2225瓶;宝灵特11963瓶;稻田杀虫剂6783瓶;杀螨风暴4775瓶;预订稻种61000斤。

二是强化市场危机扭转被动。2005年报刊发行市场出现新的变化,一是《九江日报》、《浔阳晚报》退出邮发渠道;二是社会报刊发行站恶意征订报刊。面对不利形势,彭泽局制定切实可行的营销策划、收订方案和激励措施,对揽订的业绩进行日常通报与重点通报,并在邮政大楼入口处制作了私费报刊揽订十佳精英榜,用荣誉感激发职工的创业激情。通过大家的积极努力,大收订共完成报刊流转额162万元,增长率为16%。其中,《半月谈》完成1060份,占计划比例的112%;《了望》完成83份,占计划的166%;《江南都市报》完成634份,占计划的115%;《参考消息》完成387份,占计划的117%;《信息日报》完成442份,占计划的110%;《中国剪报》完成431份,占计划的123%;《致富快报》完成400份,占计划的114%;《江西法制报》完成100份,占计划的166%;《江西内参》完成20份,占计划的125%。党报党刊和包销及畅销报刊提前45天完成征订计划,成为全市唯一全面完成包销及畅销报刊计划的县局。

三是摸准市场脉搏大步朝前。按照“突破千万、赶超强局、争做全省第一”的工作思路，通过采取“提前支息，有奖办理”的新措施，广泛开展代理柜台营销、专业营销，充分借助邮政的优质品牌及前台窗口的地域环境，实行面对面交流，逐步扩大了保险市场的份额。并利用各种有效形式不断激发职工潜能、调节营销氛围上。每旬对18个支局所代理保险业绩进行综合排名，每月出一期保险业务经营分析，通过用分析引导市场，用荣誉鼓舞干劲，全局形成了所与所之间相互竞争赶超的可喜局面。年共代收保费1700万元，全省排名第七位，全市排名第一位。

二、安全机制有效加强。始终树立“人防、物防、技防”三结合的思想，注重多方开展工作。一是建章立制，明确责任，使得安全管理工作有章可循。二是利用开展“安全生产月”活动的契机，搞好安全生产的宣传教育工作。经常性召开安全大会，在全县范围内进行定期、不定期的安全大检查，对检查的问题限期整改。三是抓好储汇资金的管理工作，通过检查各项储汇制度的落实情况，将一切可能的资金安全隐患消灭在萌芽之中。

三、精神文明建设上台阶。进一步落实党风廉政建设责任制，抓好“两个条例”的学习教育，加强了工作作风建设，增强了领导干部廉洁自律的自觉性。加强职工队伍建设，以“创建学习型班组，争当知识型员工”活动为载体，积极推进彭泽邮政素质工程教育。积极开展新闻宣传工作，拓宽宣传渠道，增强宣传效果，为邮政发展营造了较好的舆论环境。全年在新闻媒体用稿88篇，九江邮政信息用稿49篇。彭泽邮政先后荣获了第九届省级文明单位、全省邮政系统“创新杯”劳动竞赛优胜单位及全市邮政系统“创新杯”劳动竞赛优胜单位、全省邮政系统先进职工之家、全省邮政系统模范职工之家、九江市“重合同、守信用”企业。

这些成绩的取得，离不开彭泽县委、县政府的关心与支持，饱含了广大干部职工的辛勤汗水和智慧。是邮政推进改革、

加快发展的关键之年，我们要以此为契机，坚持一手抓发展不放松，一手抓创新不停步，进一步强化基础管理，调整业务发展结构，完善支撑体系，激发创业热情，就一定能够实现新的跨越，实现预定的奋斗目标。在此，我谈几点意见和希望：

第一，坚持“发展不动摇”，加快发展步伐。多年的实践，无数的事实已经反复证明，邮政在任何时候、任何情况下，都要坚持抓住发展这个主题不动摇，这是省、市局确定的工作方针，是邮政当前的第一位的任务、根本的任务和中心任务。“以深化改革促进发展，以加快发展推进改革”是当前的发展重心，请同志们把握好这个原则，全身心投入到发展上来，认认真真、脚踏实地做好各项工作，一定不能停下来观望等待，而放慢发展的步伐。

第二，进一步转变工作作风，为邮政发展提供保障。

要树立正确的发展观，统筹兼顾、立足当前、着眼长远。要结合实际进行总结分析，对个人的思想作风、工作作风、工作态度、劳动纪律、业务水平等方面存在的不足，进行深度剖析，查找原因和不足，坚持边查边改，边整边改，努力形成重实际，办实事的良好风气。对管理人员作风整顿所存在的问题，有效建立和完善各项规章制度，按照制度，明确职责，确立后台为前台服务的观念。

第三，树立科学的发展观，构建和谐发展环境。一要树立正确的科学发展观。要以科学的方式推进改革，按照科学发展观和现代企业制度的要求，求真务实，大胆推进，构建和谐的社会发展环境。二要牢固树立稳健发展的观念。要保持彭泽邮政经营的连续性和稳定性，必须不断深化改革，破除发展障碍，增强深化改革、完善机制的紧迫感和责任感。三要抓住业务发展的重点。坚持“以市场为导向，以客户为中心，以效益为目标”的经营方针，突出抓好函件、速递、物流和邮储业务，以重点带动全局，努力提高邮政发展水平。

第四，强化邮政服务，营造良好的发展环境。一个好的发展环境需要一个坚实的服务基础，彭泽邮政近几年来，服务水平得到了较大的改善，从当前的工作来看，还要抓好以下几个方面：一要切实提高服务质量；二要加大大客户服务工作；三要做好“三农”服务工作。

第五，提高整体素质，加强队伍建设。

高素质的职工队伍是邮政争先进位创优的关键所在。一要抓好思想建设，强化市场经济理论、现代化邮政专业知识的学习，同时要提高领导经济工作和驾驭复杂局面的能力。二要抓好作风建设，提高办事效率。加强党风廉政建设，增强拒腐防变的能力。三要继续深入推进“创建学习型企业，争当知识型员工”活动。要树立学习是生存和发展的需要的理念，树立终身教育、终身学习的理念，树立工作学习化，学习工作化的理念。

同志们，新时期有新的展望、新的追求，我们要认真贯彻落实好省、市局有关精神，坚定发展目标，求真务实，努力拼搏，我相信就一定能够完成会议提出的奋斗目标，就一定能够实现市局对彭泽邮政的殷切希望！

最后，预祝彭泽县三届三次职代会暨第七次邮政工作会议圆满成功。

谢谢大家。

江西省彭泽县邮政局王斌

太极拳培训中心工作报告篇五

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工作会议精神，总结xx年年工作，全面安排部署20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，涇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2409万元，完成计划102.95%。

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，攻克难关”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53.7%，较上年同期上升0.85个百分点；邮务类业务收入比重达到32.4%，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9.43%，较上年同期增长3.16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4.12万张，代销基金5163万元，发展pos特约商户53户，小额累计发放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18.9%。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8.67%，活期比重高达44.44%。

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1.1万户，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39.74%。

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42.24%，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105.99万元，同比增长94.23%。

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66.11万元。

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、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”、“涇源县旅游金银品”、“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93.6万元，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2.3%；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“109”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。

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年工作会议上，马赞福总经理在部署2009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2009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2009年-实施“跨越式发展”战略。××市政府提出了在2009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××邮政又好又快的发展奠定坚实的基础。

报告

《邮政工作总结报告》()。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作为，采取切实的措施，下大力气，加快发展，使××邮政不断发展壮大。

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、2009年全市邮政工作安排

2009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“109”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。2009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%。

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“109”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11.3%。

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，加强与公安部门的合作协商，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23.7%；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62.98%。

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4.52%；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6.87%。

3、围绕社会热点，推进项目营销。2009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，在推进企业精细化管理上实现新突破

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。

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2009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“109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“109”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，2009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。