

2023年电信工作总结(大全6篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

电信工作总结篇一

本人从2011年毕业于电信工作至今，已经过了5年的分水岭。从刚开始在客户网络维护岗位转岗到前端，至今一直在渠道客户经理岗位上，我虚心向同事请教，从熟悉人员、熟悉商户、熟悉业务知识做起，使自己逐渐被员工和商户接受并认可，从而很快进入角色，担负起自己的责任，配合中心做好经营工作。

（一）执行公司政策。

随着竞争对手不断进攻，公司政策也是全面更新，时时调整。作为渠道经理，必须在最短的时间里学习，吃透各种政策。同时将政策全部正确地传达，落实，跟进，反馈。

面对更新较快的政策，首先要站在更高的角度理解，不要怀疑，不能迟疑，更不能被动接受。制定工作计划，按天或按周管控进度，实时调整，务必保持目标一致性。并及时检查工作，总结经验，弥补不足，使得下一次工作做得更好。

（二）做好代理商支撑。

代理商的工作就是直接面向客户且为客户提供服务，他掌握政策的多少，深浅，服务态度的好坏直接影响了公司的形象。所以，最好代理商支撑，就是间接做好服务工作。和代理商建立恰当的合作关系，及时必要的沟通与打气，充分发挥代

理商积极性，主动性。

政策沟通要正确、清楚、及时的做好代理商顾问工作事宜，及时处理代理商疑问、申诉、反馈和各种其它需求，做到不让代理商心存疑虑，故而间接影响业务发展。

（三）内部协调沟通

作为渠道经理，对上要对领导负责、对公司负责，对下要对代理商负责、对客户负责。加强自身内部沟通协调能力，可以减少工作摩擦，提升工作效率，事半功倍。具体来说就是向经验丰富的同事常请教；向上级领导多汇报；跨部门间常协作，多交流；对合作商多指导，常监督。

工作缺不了学习。不论职位高低，不论经验多寡，都需要不断地学习，不断提升专业知识和自我素养。在今后的工作中，要虚心学习，结合自身实际多学习、多钻研。加强专业知识的学习，使自己精通业务知识，成为行家里手、业务内行；同时还要学习先进的经营管理经验，提高自身的思想、组织能力、协调能力和判断力，力求能够理论结合实际，适应时代的要求，不断提高自身素质。

电信工作总结篇二

今年以来，我们电信分公司在市委、省公司党组和分公司党委的正确领导下，认真贯彻中、省、市委关于党建工作的部署和要求，按照党的xx大及市委党建工作精神，紧密结合分公司实际，有效发挥企业党组织的政治核心作用，切实加强和改进企业党的工作。在实现企业党的工作与经济工作紧密结合，服从服务于经济工作，不断提高企业的竞争力和经济效益方面做了一定工作，也取得了一定成绩。

企业党组织在企业中要实施政治领导，就要通过一定的法定程序，把党的政策和党组织的主张、意图变成企业领导人的

意志、决策；党组织的政治核心作用应有机的融合，渗透在企业的决策、监督执行层之中，并以此为支点，围绕企业的发展目标，以经济建设为中心，在企业的规范运转中履行职能，发挥作用，而不是直接干预生产经济工作，包揽生产经营事务，决定生产经营具体问题，因此，我们在今年党建工作中，始终把学习邓小平建设有中国特色社会主义理论和xx届四中全会精神作为党建工作的基础、先导和钥匙。把解放思想、转变观念，促进发展作为最根本的思想导向。在今年党委中心组、各支部领导班子组织活动中，我们首先有组织有计划的学习了《周德强总经理阐述中国电信克服困难持续发展四条经验》、《中华人民共和国宪法法》、《中华人民共和国宪法修正案》、《中华人民共和国行政许可法》、

《企业国有资产监督管理暂行条例》、《关于加强依法治理电信市场的若干规定》以及省公司党组书记周世福、纪检组长李工、省监察厅副厅长纪相忠在全省纪检监察工作会议上的讲话等□xx届四中全会精神统一思想认识，增强党员领导干部政治上的敏锐性和抵制腐败的能力。二是在总结去年党员领导干部联系点制度实施经验的基础上，今年继续在党员领导干部中开展与联系点挂钩活动，以求务实的工作作风打赢市场攻坚战。力争圆满完成省公司下达的经营收入任务。三是购买了《中国共产党党员监督条例（试行）》、《中国共产党纪律处分条例》、《中国共产党党内监督条例（试行）》解读、《中国共产党纪律处分条例》解读、《党支部工作手册》、《发展党员工作手册》等学习辅导资料发至党员领导干部及各党支部，规范支部工作程序，在全体党员中形成学习条例，遵照执行条例的良好氛围。四是在春节来临之前，向全市电信系统下发了《关于20xx年春节期间弘扬艰苦奋斗精神禁止铺张浪费的通知》传真报，倡导健康的人际关系，杜绝铺张浪费。五是编发了《组工通讯》纸制版6期、电子版6期、（组工通讯）特刊电子版4期，用身边人、身边事树典型，扬正气。五是组织党员收看了全国党内法规知识竞赛。通过这一系列活动，进一步增强了党员干部的党纪、政纪和法制观念，提高了党员干部的政治素质和遵纪守法的

自觉性。实践使我们认识到：只有把握住学习理论，解放思想这一个总开关，企业党的工作才能实现高层次的结合和导向性的服务。

搞好一个企业，关键在党员干部队伍，尤其是党员领导干部队伍。要把加强领导班子建设，培养和造就一支适应市场经济要求的高素质的干部队伍，作为企业党的工作与经济工作结合，为经济工作服务的最关键环节来抓。今年来，我们始终将班子建设和各级组织建设放在首位，坚持两手抓，两手都要硬的方针，努力建设一支政治坚定、素质过硬、业务精通、干事创业的领导班子和党、团员队伍。首先我们制定和完善了《党内廉政建设责任制实施细则》和《廉政建设责任网络图》，强化从源头治理腐败，从头抓起，从自身做起，各级领导廉洁自律的自觉性全面提高。其次是强化决策能力。我们坚持用邓小平理论、三个代表重要思想指导工作，不断提高班子成员的政治理论素质，增强一班人的政治敏锐性和政治坚定性。坚持理论与实践相结合，注意研究新形势、新情况、新问题，注意总结新经验，不断提高一班人的科学决策与驾驭全局的工作能力。三是注重团结协作。进一步健全民主集中制，领导班子内部坦诚相见、畅所欲言、各抒己见的民主气氛。大事讲原则，小事讲风格，不闹无原则纠纷，增强班子的团结与统一。四是身先士卒当表率。分公司党委要求班子成员切实做到五个带头，即带头廉洁自律、带头勤政务实、带头维护团结、带头执行组织纪律、带头学习，从而形成了一个坚强有力的战斗集体。成为分公司业务发展的领头雁，学习他们走在先，工作他们干在前，遵规守纪他们不含糊。在分公司的物资采购、工程立项、竞聘上岗、人事变更等这些热点，都是按程序和规章制度办事，该招标的招标，该招聘的招聘该公示的公示，确保这些引人注目的工作在公正、公平的环境下进行。在分公司的每次劳动竞赛中，分公司领导都亲自上阵，主动营销，带头超额完成竞赛任务。今年，分公司班子成员中1人被评为集团公司优秀人才，1人被评为省公司优秀人才，1人被市委授予优秀共产党员称号。

分公司党委坚持用科学的理论武装人，采取多种形式，加强党员理论教育学习，提高理论水平。今年，首先采用集中辅导和个人自学写笔记等不同形式，不断组织学习了邓小平理论□xx届四中全会精神、三个代表重要思想等。聘请陕西省委党校、渭南市委党校、##市检察院等单位的教授或领导进行xx届四中全会精神、三个代表重要思想、预防职务犯罪等讲座辅导。组织观看《怎样做一名新时期合格党员》、《时代的重任努力建设高素质干部队伍》等录像片，把三个代表作为党员、干部思想政治教育的重点，实行了阶段性的重点学习和经常性的自学相结合，不断掀起学习三个代表的新高潮。二是根据业务流程重组后，党的组织机构发生较大变化的实际情况，适时对部分基层党支部的构成作了调整，完成了新建支部的选举和缺额委员的补选，保证了党组织工作的一贯性和连续性。三是按照组织工和程序，完成了党员发展及预备党员转正工作，全年共发展党员9名，预备党员转正11名，确定入党积极分子13名。四是把对入党积极分子的培养、教育做为搞好发展党员工作的重要环节，组织入党积极分子观看了中央党校《新编入党培训教材》，使入党积极分子对党的基本知识有了更进一步的了解。五是结合组织实施一年一度的民主评议党员及优秀党员表彰工作，在全体党员中开展向优秀党员、先进生产者学习的活动，通过对照事迹找差距，号召全体党员处处争先，人人学标兵，个个当表率，充分发挥党员的先进模范作用。

宣传思想政治工作是我们党的优良传统和政治优势。高度重视、善于做好广大干部群众的思想政治工作，激励干部群众为实现自己的根本利益而奋斗，是我们党的传家宝，也是新时期党建工作的重要内容。

分公司今年把宣传思想政治工作同企业改革、发展、服务有机的结合起来，发挥观念更新的先导作用，思想统一的保障作用，以及意识深化的推动作用。

一是春节过后，组织开展了为期一周的管理干部春训班，观

看了《海尔经验》、《现代企业规范化管理务实》等专题录相片，举办行政公文写作知识讲座，开展机关作风整顿，举办电信新业务知识讲座等，为完成全年任务奠定了基础。

二是今年元月与5月份与电视台合作拍摄了《挺立潮头铸辉煌》分公司创新发展纪实《诚信求发展，服务铸辉煌》分公司诚信服务掠记两部形象宣传片，于春节期间、517世界电信日前后在##电视台播放，展示了##电信员工遇难而上的昂扬斗志，甘于奉献社会，不断开拓市场，服务用户，创造的辉煌业绩，提高了员工的士气，有效的宣传了##电信。同时也为分公司向上级部门汇报工作提供了较好的影像资料。

三是充分利用分公司院内的文化长廊，强化日常宣传思想政治工作，全年制作宣传条幅30余条，更换宣传橱窗40多块，先后制作了分公司20xx年工作总体思路、指导思想和主要目标任务，使全体员工明确了经营发展目标；制作了企业上市□bpr流程重组重大意义的宣传内容，有力地配合了分公司阶段性的重点工作；制作了企业文化宣传内容，达到了宣传企业文化，促使员工认同的目的；制作了先进个人表彰会、团员去年拓展训练、文体活动剪影等，展示了员工积极进取的精神风貌。通过文化长廊日常宣传工人既营造了宣传思想政治工作的氛围，又使员工受到了实实在在的教育。

四是全年编发纸质版《政工通讯》6期、电子版8期，为员工了解分公司经营方针、交流经验、启迪思路、展示员工精神风貌提供了窗口，电信新业务介绍、他山之石、经营之道、营销状元谈体会、我身边的共产党员等栏目受到了员工的欢迎。根据不同时期的工作重点，及时推出了学习型企业介绍，企业上市、实业回归□bpr流程重组目的意义，企业文化阐释等宣传内容，强化了阶段性的宣传思想政治工作。五是组织了315消费者权益日、517世界电信日业务宣传、咨询活动。制作宣传展板18块、横幅15条，印制宣传彩页2万份，向客户展示了企业实力，宣传了电信业务，加强了与用户面对面的沟通，拉近了企业与用户之间的距离。

六是为不断推进##地方特点文化，丰富员工业务文化生活，与市企业工委合作冠名赞助了《电信杯》工业强市主题文艺晚会，并在电视台播放10次，增强了政府与企业的亲合力，提升了##电信含有社会上的知名度及美誉度。

七是与邮政局联合，装饰了一台金榜题名时，电信送真情专递彩车，车身携带宣传电信业务的彩喷画面，为200名优秀考生送去了电信人由衷的祝贺和浓浓之情。

八是为配合bpr业务流程重组，组织开展了bpr流程重组知识竞赛活动。参加知识竞赛面达到100%。

实践证明，以调动职工积极性为重点的各种宣传思想政治工作，可以起到凝聚力量、鼓舞士气、稳定人心的作用，可以促进企业的改革与发展，从而使结合、服务发挥出巨大的企业效益和社会效益。

电信工作总结篇三

近年来，县人民政府按照中央和省市县委决策部署，坚持“打防治并举、以防为主、以打为要、以治为基”理念，坚决打好组织推动、预警劝阻、宣传防范、综合治理组合拳，着力构建“全民反诈”新格局，全力遏制电诈犯罪高发态势，守好人民群众的“钱袋子”。全县电诈发案自2021年6月出现由升转降的历史拐点，今年1-5月，发案200起、案损1576万元，同比分别下降57.98%、45.18%，根据省联席办一季度全省“反诈指数”通报，桐庐“反诈指数”位列全省第8位，全市第1位。电信网络诈骗高发、多发态势得到初步遏制，整体向好态势基本确立。

一是坚持高位统筹，打好组织机制主动仗。坚持以人民为中心的发展思想，高度重视、高位统筹，着力构建“党委领导、政府牵头、公安主导、部门协同、全面参与”的“全社会反诈”格局。将原打击治理电诈犯罪联席会议机制升格为常设

领导小组，由县长担任领导小组组长，实体化运作反诈专班，“日、周、月、次”研究部署、落实推动。全县各乡镇街道、职能部门、行业单位按照领导小组会议部署和责任分工方案，建立健全“一把手”主抓、分管领导直接抓的责任落实体系，拧紧责任链条，清单化落实、项目化推进，形成齐抓共管、综合治理的强大合力。健全完善电诈平安考核、红黄蓝三色发案动态评价体系、领导带班“双线”督导等工作机制，波次实施打击攻坚、宣传攻坚行动，相继出台《十二条刚性举措》《宣防工作“九个必须”》等制度文件，有力推动各项部署落地落实。

二是坚持精准制导，打好预警反制攻坚仗。充分发挥省市公安机关反诈大数据预警机制作用，与移动、电信等运营商达成战略合作，推出96110预警专线，构建反诈中心、派出所、网格员三级劝阻员队伍，建立健全“指令研判、前端劝阻、后台止损”的线上线下预警工作体系，实现对预警指令的秒级响应、精准研判、快速落地、紧急止损的高效反制。去年以来，共预警落地指令信息10.7万余条，上门劝阻2.4万余人次，挽回直接经济损失700余万元。与此同时，我们坚持打击不放松，在常态化疫情影响下，去年以来打掉电诈犯罪、帮信犯罪、侵犯公民个人信息犯罪等新型犯罪团伙26个，破案84起，抓获犯罪嫌疑人145名，冻结涉案资金1300余万元。

三是坚持全民参与，打好反诈宣防阵地仗。坚持发动人民、依靠人民，线上线下相结合，横向到边、纵向到底，形成“全警反诈”“全民反诈”的良好浓厚氛围。以“一个易受害群体就是一个阵地”的要求，组建80余支反诈宣传队，深入行业系统开展宣讲，宣讲动态得到了中国新闻网、平安时报、钱江晚报、杭州日报等多家主流媒体报道。在全县各企事业单位、工商贸企业、商店、场所，新建反诈微信、钉钉工作群1000余个，摆放真人秀站牌3000余块，发放各类反诈资料40余万份。大力推动国家反诈app安装，累计下载注册安装12万余人次，排名全市第六。把反诈元素融入餐盒、纸巾盒、购物袋等群众日常生活物品，核酸采样点排队“一米

线”等候标识等载体，切实做到“润物细无声”，让反诈宣传无处不在。县公安局推出“警花说反诈”系列宣传短视频，广受群众喜爱和好评。

在取得初步成效的同时，我们也清醒地看到，我县电诈犯罪治理工作仍存在不少短板，突出表现在：发案绝对值相较仍处高位，今年1-5月发案200起，高于周边建德的155起和淳安的143起。预警劝阻仍有提升空间，国家反诈app安装率偏低，导致部分案件未产生预警。基层预警劝阻队伍力量等保障不足，难以应对当前500+的日常预警劝阻。宣防覆盖面、实效性仍有待提高。宣防手段、方式创新不够、受众匹配度不高，部分未深入人心，存在“大水漫灌”精准不够的现象。

电信网络诈骗是当前影响群众安全感最突出的犯罪，打击治理电信网络诈骗更是一场不能输、也输不起的战争。下一步，县人民政府将严格贯彻上级和县委决策部署，从讲政治的高度，以建设“重要窗口”、共同富裕示范区县域标杆、治安首善县的使命担当，持续加大打击震慑力度，不断完善预警劝阻机制，着力提高宣传覆盖面、精准性、实效性，充分营造人人反诈的浓厚氛围，忠实履行好打击治理电诈犯罪各项职责，综合施策、靶向发力，凝心聚力、整体发力，推动电诈打防工作更深、更实、更有效，坚决打赢这场反诈人民战争。

电信工作总结篇四

的经济利益得到保障，提高了电力企业的管理水平以及工作效率。用电信息采集系统设计通信技术、计算机技术、计量技术以及电力技术等，是一种多技术多功能的现代化系统，通过建设用电信息采集系统，使得电力企业的人力资源得到节约，降低了成本费用，提高了电费的有效回收率，加强了对用户的监控力度，具有十分重要的价值和作用。本文就用电信息采集系统在电力企业的应用进行了分析和探讨。

【关键词】用电信息采集系统；现状分析；电力企业应用

用电信息采集系统的应用，能够有效提高电力企业的成本控制以及用电管理，并通过电网电力使用时间对电费进行调节，监控电能的使用情况对成本进行控制。另外，用电信息采集系统还能够对用户的用电行为进行约束和改变，从而提高电能的节约率，清洁能源的使用能够减少能源的消耗量，降低二氧化碳的排放量。用电信息采集系统的应用，也让计费更加确切，保障了用户和供电公司双方的利益。

1 用电信息采集系统使用现状分析

随着能源话题的日益严峻，人们开始对智能电网加以研究和探析，智能电网的建设受到了更多人的关注和重视，智能用电开始成为了一个新的用电发展方向。在我国，能源问题十分严峻，电力电网长时间存在严重缺电的情况，其自动化以及信息化得不到体现。为了实现用电信息采集系统的建设，实现智能用电，国家电网公司开始以“全采集，全覆盖，全预付费”作为主要目标，开始建立标准化的抄表模式、收费模式以及营销计量模式，并要求电网公司进行信息化建设。我国在20xx年开始投入了大量资金，计划3年到5年的时间完成用电信息采集系统的建设。在目前，前期发展下采集系统建设规模日益扩大。用电信息采集系统在建设过程中主要是对各个系统进行单独建设，缺乏整体性，因此引起主站软件在多种信道的应用中出现一系列的不足。在对通信层的建设工作中，由于管理工作缺乏统一性，导致信道资源利用率不断下降，导致一系列问题的出现，这些问题也让用电信息采集系统的作用和价值得不到完整体现。可见，用电信息采集系统的建设工作还需要进一步改善，对存在的一些弊端需要进行相关的处理和协调。

2 用电信息采集系统在电力企业的应用分析

2.1 自动化抄表以及电量结算

电信工作总结篇五

本人从20xx年毕业到电信工作至今，已经过了5年的分水岭。从刚开始在客户网络维护岗位转岗到前端，至今一直在渠道客户经理岗位上，我虚心向同事请教，从熟悉人员、熟悉商户、熟悉业务知识做起，使自己逐渐被员工和商户接受并认可，从而很快进入角色，担负起自己的责任，配合中心做好经营工作。

（一）、执行公司政策。

随着竞争对手不断进攻，公司政策也是全面更新，时时调整。作为渠道经理，必须在最短的时间里学习，吃透各种政策。同时将政策全部正确地传达，落实，跟进，反馈。

面对更新较快的政策，首先要站在更高的角度理解，不要怀疑，不能迟疑，更不能被动接受。制定工作计划，按天或按周管控进度，实时调整，务必保持目标一致性。并及时检查工作，总结经验，弥补不足，使得下一次工作做得更好。

（二）、做好代理商支撑。

代理商的工作就是直接面向客户且为客户提供服务，他掌握政策的多少，深浅，服务态度的好坏直接影响了公司的形象。所以，最好代理商支撑，就是间接做好服务工作。和代理商建立恰当的合作关系，及时必要的沟通与打气，充分发挥代理商积极性，主动性。

政策沟通要正确、清楚、及时的做好代理商顾问工作事宜，及时处理代理商疑问、申诉、反馈和各种其它需求，做到不让代理商心存疑虑，故而间接影响业务发展。

（三）内部协调沟通

作为渠道经理，对上要对领导负责、对公司负责，对下要对代理商负责、对客户负责。加强自身内部沟通协调能力，可以减少工作摩擦，提升工作效率，事半功倍。具体来说就是向经验丰富的同事常请教；向上级领导多汇报；跨部门间常协作，多交流；对合作商多指导，常监督。

工作缺不了学习。不论职位高低，不论经验多寡，都需要不断地学习，不断提升专业知识和自我素养。在今后的工作中，要虚心学习，结合自身实际多学习、多钻研。加强专业知识的学习，使自己精通业务知识，成为行家里手、业务内行；同时还要学习先进的经营管理经验，提高自身的思想、组织能力、协调能力和判断力，力求能够理论结合实际，适应时代的要求，不断提高自身素质。

电信工作总结篇六

一、上半年业务发展综述

截至6月底，全国代办电信实现业务收入亿元，月均增幅超过57%，业务收入占邮政总收入的%，占比较年初提高了个百分点；1到6月份，全国共完成代放号万户，代售卡万张，两项业务月均增幅分别为%和%，电信上半年工作总结。今年上半年全国代办电信业务发展迅猛，业务量、收都实现了较大的增长幅度。

与全国代办电信业务发展形势相比，我省代办电信业务虽然起步较慢，但发展状况总体良好，业务量、收都保持了快速、平稳的增长。

国家局6月份业务统计数据显示，陕西代办电信业务收入实绩排名全国第15位，收入增幅排名第9位，比年初分别提高了4个位次和8个位次。在国家局代办电信业务奖励考核的同组8个省当中，陕西代办电信业务平稳发展的特点十分明显，收入实绩和综合指标排名都能基本稳定在第4位；6月份上升至

第三位，位列重庆、贵州之后。

截至6月底，全省代办电信实现业务收入1408万元，同比增长%，完成年度收入计划%，基本达到了“双过半”要求。1至6月份，我省代办电信业务收入月均增幅为%，高于全国增幅水平个百分点。

从收入构成情况看，移动和联通是我省代办电信的主要合作运营商；截至6月底，与移动、联通、电信、网通等主要通信运营商的业务收入占比分别为%、46%、%和%，与年初相比联通、移动的收入占比分别提高了%和7%，电信的收入占比下降了9%。代售缴费卡依然是我省代办电信收入的主要，收入占比达到65%，其次是代放号业务，占比%，代收费及公话/话吧业务收入占比分别为%和%，这四类主要业务的收入占比情况与年初相比变化不大。县局代办电信业务收入继续保持超过多半的份额，6月底为%，与年初相比县局收入占比下降了个百分点。

在我省邮政各专业当中，代办业务发展增幅从二季度开始遥遥，其收入对全省邮政收入增长的贡献也在逐月增大。从年初排位各专业第七，贡献率仅有%，到6月底排位储蓄专业之后位居第二，贡献率提高到%，贡献率翻了三番。代办电信业务收入占全省邮政总收入之比由年初的%，提升到6月底的%，增幅超过86%。

截至6月底我省代放号和代售卡业务实绩完成万户和万张，分别占到全国业务总量的%和%，两项指标较年初分别提升了和个百分点。其中代销联通缴费卡万张，占比%，位居全国第二位；代销移动缴费卡万张，占比%，位居全国第五位；代销电信缴费卡万张，占比%，位居全国第六位。今年前6个月，代放号、代售卡业务量月均增幅分别达到%和%，高于全国平均增幅和个百分点。

二、上半年经营特点

1、建机构、理关系，专业管理逐步加强。

榆林、西安、安康先后成立了代办电信专业局，专业化管理力度进一步加强；延安、咸阳、渭南、铜川、商洛成立了代办电信部，代办电信业务的经营管理工作有了具体的落实部门；宝鸡、汉中局代办电信业务实行统一归口相关专业局的经营管理模式，省局也抽调了人员进一步充实代办电信经营管理队伍。今年上半年，各局结合当地实际在明确职能、理顺关系的过程中逐渐形成了目前在市局这一层面较为完善的代办电信业务专业化管理体系。

榆林市代办电信局是我省成立最早的代办电信专业局，也是全省代办电信专业化管理成效最为显著的代表。上半年，榆林局累计完成代办电信业务收入万元，位列全省收入第二位；代办电信收入在榆林邮政总收入中的占比为10%，高于全省平均水平近8个百分点，名列全省位；在县局代办电信业务收入前十位的排行榜上榆林的县局就占了4位，神木县局以累计收入万元名列榜首，靖边、清涧、绥德也位居其上。榆林局在全省代办电信业务发展中的带动和借鉴作用越来越明显。

2、强合作、推竞赛，合作双赢显现实效。

一季度“开门红”劳动竞赛普遍增强了各

各市局对代办电信业务的重视程度和发展力度；二季度各局围绕冲刺“双过半”组织开展了形式多样的各专业竞赛活动。在共同推动竞赛过程中，合作双方进一步加强了联系、加深了了解，合作双赢的良性互动局面逐步显现。

渭南局二季度在全地区开展了旨在实现“增量前移创收入、时间任务双过半”的代办电信业务劳动竞赛。由市局领导班子全体成员和市局经营管理骨干组成竞赛领导小组，市局梁局长亲任领导小组组长，并以市局和市局工会联合下文，提出了明确的竞赛目标、考核奖励办法、要求以及具体的工作

措施。

延安局与延安移动公司在年初即共同开展了xx年劳动竞赛，实行按月考核，邮政完成计划进度，移动公司给予分档奖励的灵活政策；延安局则通过广泛利用社会销售渠道，大力发展放号业务，业务量、收稳居全省首位。截至6月底，延安共代办移动公司放号万户，占全省移动放号量的55%，实现收入万元，占全省代办移动放号收入的57%。安塞县局则充分利用“社会营销员”力量，借助全地区开展劳动竞赛的有利时机重点发展放号业务。到6月底，安塞代办放号累计6212户，实现收入万元，分别占全地区代放号总量和收入的26%和30%。

渭南局和延安局的劳动竞赛是全省上半年竞赛活动的一个缩影。在竞赛推动下，各局代办电信业务量、收都取得了较好的经营实绩，特别是6月创出当月收入420万的历史新高。

3、找重点、抓显效，业务发展层次分明。

根据年初省局制定的《代办电信业务发展指导意见》和经营服务工作会议上的相关要求，各局身体力行“长短结合”的发展思路，逐渐形成了我省以缴费卡销售为主、代放号、代收费为重要补充的业务发展模式。上半年，在经营水平、基础条件还不理想的情况下，以缴费卡销售带动收入的业务发展模式有利于发挥现有资源优势、发挥重点业务的量收带动效应、提高全省代办电信业务收入水平。

西安局为加快代收费业务发展，在全省率先提出了代收费与缴费卡销售等量互抵考核的新思路，在配合代收费网点建设过程中，充分发挥一线职工积极性，为推动代收费业务发展积累了积极的经验。截至6月底，西安局代售缴费卡接近亿元，占全省缴费卡销量的%，缴费卡销售收入万元；代收费业务在二季度发展速度也明显见快，到6月末，代收费总额为1544万元，实现收入12万元。

运营业务发展不可缺少的合作伙伴。

宝鸡局接收了本地电信公司的12个营业网点，由邮政全面代办业务；同时在所有的邮政储蓄和电子汇兑窗口都开通了代收移动、联通话费业务，积极发挥窗口代收话费的主渠道作用。截至6月底，宝鸡代收话费业务量达到3563万元，占全省话费代收总量一半还多，实现代收话费收入近22万元。