

邮政乡邮员的工作计划和目标 邮政局财务 务工作计划(精选9篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

邮政乡邮员的工作计划和目标 邮政局财务工作计划 篇一

时间飞逝，回顾xx年的工作，我在做好日常财务核算工作方面，加强财务管理、推动规范管理和加强财务知识学习教育。做到财务工作长计划，短安排。使财务工作在规范化、制度化的良好环境中更好地发挥作用。特拟订xx年的工作计划。

一、参加财务人员继续教育。每年财务人员都要参加财政局组织的财务人员继续教育。

首先参加财务人员继续教育，了解新准则的大致框架，掌握和领会新准则具体内容和精髓。全面按新准则的规范要求，能够熟练地运用新准则等，进行帐务处理和财务相关报表、表格的编制。

二、加强规范现金管理，做好日常核算

1、根据新的制度与准则结合实际情况，进行业务核算，做好财务工作。

2、做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系。

3、做好正常出纳核算工作。按照财务制度，办理现金的收付和银行结算业务，努力开源结流，使有限的经费发挥真正的

作用，保证为公司提供好财力。加强各种费用开支的核算。及时的记帐，编制出纳日报明细表，汇总表，月初前报交总经理留存，严格支票领用手续，按规定签发现金以票和转帐支票。

4、财务人员必须按岗位责任制坚持原则，秉公办事，做出表率。

5、完成领导临时交办的其他工作。

三、个人意见措施要求财务管理科学化

核算规范化，费用控制全理化，强化监督度，细化工作，切实体现财务管理的作用。使得财务运作趋于更合理化、健康化，更能符合公司发展的步伐。

邮政乡邮员的工作计划和目标 邮政局财务工作计划 篇二

第一部分20__工作回顾

一、加强学习，提高业务能力。

近几年来，我国会计行业发展在不断发生变化，特别是企事业单位的财务管理工作随着实际业务变化以及国际通用规则的日益完善而在变化，作为一名资金复核人员，只有不断的加强财务管理业务知识的学习和各项资金的运用、分析才能适应工作岗位的需要，一年来，我先后自学了国家新出台的财务管理要求的一系列规则和办法，还有新调整的一些会计管理的实务等，同时我还参加了公司组织的各种业务培训，认真听老师讲课，并注重要在业务工作的实践和运用，使自己能紧跟行业发展的形势和企业发展的需要。无论是理论知识还是实际工作能力都得到明显提高。

二、具体的工作情况。

我的主要工作任务是职责银行划款复核、前台交易系统复核、中央国债系统复核。这些工作都是资金管理的重要过程，就是通过对各项业务的再次审核，保证资金的安全，帐务处理的规范，为企业把好资金运作关。今年以来，我主要在以下几个方面做了工作。

1、认真做好自己的本职工作。

一年以来，我严格要求自己，要以良好的职业道德去工作，不允许自己有一丝一毫的马虎和懈怠，否则将会对企业的财务管理形成非常严重的后果，我按照自己的工作职责范围，每天我对各项银行划款复核、前台交易系统复核以及中央国债系统复核工作进行认真严格的复核，每一笔业务，每一项资金的流动及确认都是在反复的核对之后进行的，凡是不符合要求的帐务处理及业务回购、债券买卖、收款付款等业务一律不予确认，严格把关，发挥好职能作用，力保企业的资金管理的安全性，今年以来，我在自己的工作岗位共检查复核业务笔，保证项业务的规范有序。

2、完成了重大项目的资金核算工作。

今年先后完成了债权投资国电项目的核算工作，华发债权投资项目成立的前期准备工作等，由于项目核算工作事关企业资金投入及使用的规范性和准确性，也是项目投资中资金管理的重要一环，事关项目投资的发展，我严格按照公司财务管理的各项要求和程序以及公司投资国电项目核算的有关要求规范运作，为公司的经营发展把好资金使用关，主要的业务是应付利息、管理费、托管费等相关费用的支付，今年共进行了两次，即3月份和9月份各付息一次，为了做好这项工作，我与托管银行以及公司相关部门加强交流和沟通，做好协调工作，使资金管理严格按照程序运作，有效防范了资金使用的风险。

3、配合有关部门做好相关工作。

我还根据投资部的工作需要和指令，办理了通知存款的相关手续，我按银行规定的要求对每笔业务办理了开户手续。为了有效做好上半年的降息预期的准备工作，我们还多次与投资部沟通，做好利息波动的防范风险后，通知所有存款都以七天为周期进行滚存，虽然大大增加了我们的业务工作量，但是全面保证了公司资金的使用安全。今年，在同事的帮助协作下，共完成了各银行存款业务达205笔，总金额达2100亿元，为公司创造收益6100万元。

4、做好档案管理工作。

财务档案管理必须按照国家有关期限要求进行规范存档备案，我作为资金复核工作人员，今年还承担了财务部会计档案的管理工作，对各项凭证、各项帐务、报表以及各项分析报告等都严格按照财务档案管理的要求和程序进行登记存档，存放有序，方便存查，完整标准，同时还接待了外来部门的审计和检查工作，做好各项登记工作。同时我还与人事部门交接了某某年年底以前的凭证，通过认真对照，签字登记，推动了财务档案管理工作的规范。

5、做好应对突发事件的应急工作。

在具体的工作中，防范突发应急事件是一项很重要的工作，要保证财务管理的有序进行，防止出现故障等原因形成业务的中断或者造资金管理的其它不良后果。今年，在一些领域做了积极的研究和分析，实现了工作的顺畅和有序。特别在网上银行的帐户的管理上，通过日常分析和研究，我们都准备了纸质划款凭证，一旦发生网银故障时即随时都可以通过人工划款，保证业务的连续性。还有在中央国债系统的密押器的使用上，为了防范中央国债系统发生故障，引起帐务管理和其它因素的影响，加强了系统密押器的管理和操作，保证了系统顺利完成交易。

特别是在自有资金托管帐户及定期存款帐户、招行三家支行开户并办理网上银行、浦发徐汇支行开户、建行第一支行、第五支行开户。中国银行浦东开发区支行。自有资金帐户与银行签订协定存款合同，提高资金收益率。因法人更改，变更自有户印鉴。

6、其它工作。

另外我还按照公司的要求和上级的安排，做好中央国债公司开立的券款对付业务，认真细致的进行业务核对，一是要保证和提高资金的安全性，同时也大大提高了资金的使用效率。

同时，今年1至4月份还承担了华力公司投资报表的工作，在具体的工作中，按照财务报表程充有序进行，为企业经营决策及时提供了依据和基矗由于5月其它工作的需要，移交至其他同事。

第二部分存在的问题和不足

一年来，我虽然在自己的本职工作岗位上认真严格负责的工作，并且圆满完成了领导交付的其它的工作，但在实际工作中，自己还存一些不足和差距，例如还需要进一步学习，提高自己的业务能力，还需要在财务复核管理上下功夫，提高自己的业务能力和水平。

第三部分下一部工作打算和计划

一是加强学习，提高自己的业务素质和综合能力。随着社会的不断发展，会计的概念越来越抽象，它不再局限于某个学科，在税务、计算机应用、公司法、企业管理等诸多领域都有所涉及，企业的财务管理对财会人员的素质提出了越来越高的要求，在新的一年里在，我将进一步加大学习的力度，提高自己财务业务水平，特别要结合企业行业发展及自己的岗位工作需求，加强相关业务方面的学习，使自己的财务业

务能力不断提高，以适应工作的需求，特别要积极参加公司组织的各项业务培训，还要参加一些重要的会计培训部门组织的专家培训，使自己的财务业务水平更上一个新的台阶。

二是更加认真负责的做好自己的本职工作，在自己的工作岗位上，对各项财务资金的管理都要严格把关，不能有半点疏忽和大意，银行划款复核(资金划转、新股申购、债券买卖、基金申购、回购、定期及通知存款资金划转)前台交易系统复核(资金增减、债券兑息兑付、定期存款确认、定期存款到期确认)中央国债系统复核(债券买卖、债券回购、收款付款确认□dvp交易资金划转)，要加强一些账目、帐务处理的研究和分析，确保财务管理的规范和高效。

三是做好一些重大项目的投资核算。重大经营项目事关企业今后的发展，资金安全性与项目投资的可行性以及企业发展的后续性-息息相关，特别是20__年两个债权项目的投资核算、付息等工作，要保证时间性和规范性。我将大力加强与托管银行的沟通和协调，不断探索和总结合作和业务联系的新方法和途径，保证各方合作程序和业务往来的顺畅。在华发项目上，除要做一些资金管理的基础工作以外，还在20__年召开受益某会以后，时行资金建帐，并做好ta系统的操作工作，保障业务系统的正常运作。

四是加强会计档案的管理工作。我们虽然在二0某某年对会计档案管理工作进行了规范严格的整理，在二0某某年，我将在二0某某年的基础上，严格按照国家一级档案管理的要求进一步完善和规范，要保证目录、各项帐本的存放等都高度的一致性，特别是一些重要帐户和原始凭证等业务帐本都要严格备案登记存查。

五是加强与公司各部门的沟通协作，通过沟通和交流，才能达到业务的统一性和规范性，实现合作紧密，工作有序，防止发生推诿扯皮等现象。造成工作的延迟和业务的疏漏。

六是加强应急管理的研究和分析。资金管理难免会出现一些意想不到的突发事件，这对于财务管理来说是一个大忌，甚至会影响到企业整个资金链的管理，所以就加强应急管理的研究，积极出一些财务资金管理的应急预案，确保发生突发事件时能紧急启动应急预案，保障企业财务管理的正常进行。

七是一些建议：应抓好“节支”工作，采取具体措施，抓住关键环节，针对资金周转过程中的每个关键点和关键程序，建立相应的制度，严格控制各项支出，切实提高资金的使用效益。首先，要制定科学合理的定员、定额费用标准，将单位的各项财务收支活动全部纳入预算管理范围，提高预算的编制水平。财务预算的编制要体现在对重点工作的资金保障上，同时也要体现在对资金的节约上；其次，在预算执行中，要建立健全各项财务支出控制制度，并结合单位事业发展的实际情况，提出减少费用支出的各项措施，努力把各项费用支出控制在预算范围之内；第三，建立和完善资金使用的绩效考核制度，对各项财务支出事项要追踪问效，要充分发挥财务部门在建设节约型行业中的作用。第四，要大力压缩非生产性开支，促进全行业节约活动的开展，形成“节约光荣，浪费可耻”的行业氛围。

邮政乡邮员的工作计划和目标 邮政局财务工作计划 篇三

一、2011年上半年的工作总结：

（一）收入完成情况：

特快业务累计完成收入2.9万元，完成全年计划的46.82%，同比增长-1.97%，占本局总计划的0.74%；代理金融类业务收入完成237.87万元，完成计划49.56%，差计划进度0.44%，比上年同期增长11.09%，占本局总收入的60.81%。

（二）业务发展：

储蓄业务：在储蓄业务发展方面，坚持以市局提出的“调结构、促发展”为工作要求，明确以“保规模、调结构、上活期、增效益”为发展目标，围绕旺季上规模、淡季调结构，通过项目上活期，增效益的全年经营目标，根据市场占有率以及潜力分解，有秩序有重点地推进工作，从而使各网点达成共识，分阶段出台了储蓄业务奖励政策和考核办法，紧抓大客户这块市场，加大攻关力度，从而形成了强劲的发展态势。上半年先后组织开展了首季“开门红”金融业务竞赛活动、“抓农村、调结构”二季度金融业务竞赛活动、“走千村、串万户、访商户”活动，均获得较好的成绩。截止6月30日，邮储余额累计净增3333万元，其中活期净增361万元，代理保险完成553.7万元。

卡业务累计发卡2670张，卡均余额为1853元。目前网上银行业务柜面累计注册户为167户。

代收代付业务：在代发工资业务方面，以单位资金福利为切入点，不断加强对个体工商户和企事业单位的走访，紧抓大户、发展小户，使代发工资业务形势良好，并成为储蓄收入稳定的补充，为邮储增额提供最有效的空间。上半年在全局范围内开展邮政金融业务重点营销项目活动，制定了代发工资等四大重点营销项目的推进方案并组织落实。目前新增代发工资项目2个，代发户数为25户。

函件业务：紧密配合市局下发的红色祝福卡项目，顺利超额完成计划任务，实现收入7.6万元。目前正在组织《商务宝典》项目营销，预计实现收入10万元。

截止到6月份，完成函件业务收入52.57万元，完成全年计划的87.61%，同比增长56.2%。

报刊业务：在报刊业务方面，以校园报刊为主要抓手，推动

年度补续订工作，通过与政府部门合作，客户经理上门营销，以点带面，互相攀比方式，报刊业务取得了一定的成绩，截止5月份累计完成收入21.72万元，完成全年计划的41.8%，同比增长3.3%。

集邮业务：牢固开展“鄱阳湖生态经济区个性化邮票”个性化邮票的开发，不断加大宣传力度，同时抓住社会的热点、加大力度开展定向邮品和个性化邮品的开发、销售工作。

截止五月份，累计完成收入44.56万元，完成全年计划的79.58%，同比增长83.64%。

“自邮一族”业务：为贯彻落实省公司罗总于4月7日在共青召开的九江部分县局长座谈会指示精神，我局积极探索“自邮一族”业务品牌营销模式，成立了宣传支撑和业务拓展两个工作组。

宣传支撑组要设计宣传样稿、制作“自邮一族”会员卡、掌握“有车一族”基本信息、拟定会员章程、会员申请表、办理流程，制定使用邮政业务会员积分制草案。

业务拓展组要积极洽谈代缴交-警罚单业务，签订汽车维修、洗车加盟商优惠协议，与移动、电信公司洽谈存话费送“会员卡”活动，与购物、美容、休闲、旅游等加盟商签订合作协议，梳理“有车一族”资料。

通过宣传营销，逐步使中高端客户以至所有客户认知“自邮一族”业务品牌，借助网络“c2c”赢利模式核心内容，以会员制为运作体系，打造“第三方行业综合服务商”。

（三）经营管理

1、服务能力得到提升

年初，我局一直把提升服务能力作为一项重要工作来抓，在全县各网点开展“发展提升年”活动，制定《德安县邮政局对外服务窗口日常服务礼仪规范》、《德安县邮政局两网互通质量管理考核办法》，把提升服务质量、改进工作作风作为促进企业发展的一项全局性工作列入重要议事日程。

2、日常管理有效推进

[2011] 4号《德安县邮政局2011年奖金考核分配办法》、德邮局字[2011] 15号《关于规范oa系统文件收发流程的通知》、德邮局字[2015] 19号《关于进一步理顺工作流程及明确岗位职责履职考核的通知》等，通过一系列制度的完善，工作执行力得到有效推进。

3、经营管理稳步发展

为加大业务的发展，结合季度时段的发展要领，我局根据市局的总体安排，结合本地实际，全局先后组织开展了“首季开门红”、“二季度主题营销重点项目竞赛活动”，对阶段性的业务发展相继出台了系列方案并积极组织实施，如“首季金融冲刺赛活动”、“发展提升年”、“推项目、壮规模、奋力赶超，确保双过半二季度主题营销竞赛活动”、“红五月保险短程pk竞赛活动”等等，并通过周会、日例会、现场督导等方式有效地解决了经营工作中存在的情况和问题，加大了业务的发展和工作的督导力度。

（四）存在问题

失。客户资源的缺失，会导致后续发展潜力不足，负面影响到德安邮政的发展。在今后工作中，将深入解决该问题。

二、2011年下半年工作展望

下半年，我局将继续围绕“转变观念，创新思路，规范流程，

科学发展”工作思路，不断地规范管理、业务、服务检查三大流程，实践科学发展观，全面提高企业市场竞争力。以更优质的服务，创新营销理念，创造更大的市场，在下半年里，真正实现企业跨越式发展。

（一）转变观念，理清方向

1、要继续转变重管理轻营销的观念，结合“摒弃浮躁作风、扎实创新创业”的活动开展，树立和增强发展的紧迫感和责任感。致力于内部管理、营销工作两手抓，进一步监督文件执行情况，实现文件执行到位的同时，全面推进邮政企业公司化运营，将“后台与前台一线化服务”的经营理念有效注入到各个环节当中，要求每一名员工都是营销员，在有效的内部管理基础上，人人都能成为营销能手，要求每个客户经理、网点、相关部门都必须有一个至两个长期客户。在计划实施当中，注重管理与营销相结合，从细微处抓起，促进企业大方面发展。

2、要继续转变重规划轻效益的观念，关注地方政策和本地的工

业园区的资源市场为邮政业务发展提供的机遇，以充分的市场调查和方案营销为专业化发展提供保障，注重各项规划决策的可行性合理性，将工作指示落实到位，充分实现个人在企业的价值算细每分收入，确定目标市场，确保全年业务收入的完成。

3、要继续转变重县城轻农村的观念，下半年，我局将在不断开发县城邮政市场的同时，同样着力于农村邮政各项业务的开发。加大农村市场网点的发展，继续开展帮扶工作，切实发展各项业务。要求各部门不断加强与网点的互动，严格建立考核机制，一旦哪个网点发展落后，挂点帮扶部门同样负有责任。

4、要继续转变重当前轻长远的观念。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。认清当前发展形势，不断加强工作管理，提高产品服务质量，在网点建设方面要不断提高硬件设备及软件服务质量，提升产品服务水平。做到长抓不懈，实现企业长久发展。

5、要继续转变重完成轻质量的观念。各部门在完成领导或文件要求工作当中，对方案制订方面要考虑周全，充分领悟文件精神，切实结合实际情出台最有效的发展方案。做到各项文件工作，重视文件质量，相应地有针对性结合实际，从而制定真正具有可操作性、针对性的实施方案。

（二）创新思路，扩大规模

1、报刊业务：加大下半年报刊补、续订工作，创新业务发展思路，继续保持与长期走访的老客户（如校长、班主任、家长等）沟通，进一步对学校的营销开展走访活动，实现长效发展。为2012年上学期校园报刊完成打下基础。同时加强投递员队伍营销，有针对性地对个人发放宣传单，做足收订前期准备。对于一些有订阅意向的个人，要及时进行信息登记，创建相关客户信息名单，以便有效回访，促使完成订阅，从细节处做起，便利客户的同时，更有效扩展私费订阅业务。

2、函件业务：

数据库商函业务：以数据库建设为基础，加大信息宣传力度，进行理念宣传，加大营销力度，逐步发展长期客户。积极做好各中小学及假期各职业技能培训学校的招生商函营销工作，在营销当中不断地认清形势，理清思路，制定出更符合市场、有创意的营销战略，实现数据库商函业务这一重点业务的最大发展。

回访，收集反馈信息，优化业务内容，更好、更有效地为客户服务，全面促进帐单业务的快速发展。

贺卡业务：在贺卡业务拓展中，实行分地段分人群的营销，制定可行的业务营销方案。加强对小客户开发的覆盖面，逐步扩大客户制作的客户数，以宣传部贺卡制作为基础，全网覆盖，对企业厂家等进行持续性业务开发。必须注重许多大项目同样是贺卡业务规模发展的推动器，通过项目复制，能够实现贺卡业务的拓展。而通过不断地发展创新，强化经营理念，必然能够实现贺卡业务规模最大化。

dm广告业务：不断加强dm广告业务宣传工作，根据业务实际情况，严格规范业务流程，深入市场进行宣传推广，将该项业务做实做稳，实现邮送广告业务平稳发展。

3、金融业务：

基础。

二是做多保险业务市场，采取有力措施，组织员工进行保险业务培训，加强中邮保险的营销力度。提高员工保险业务的认识以及营销能力，积极组织开展多项代理保险业务营销活动，不断扩大保险业务市场，采取灵活多样的营销模式。

三是做活小额质押、基金理财、商务通等业务。充分调动发挥县城专柜客户经理积极性，做好窗口挽留业务工作，以小额贷款及基金理财业务为突破口，进一步加强业务的宣传力度，采取“宁说破嘴皮，不放过宣传”的营销方式，在定期用户大量提前支取的情况下，大力挽留客户，并劝说使用小额质贷业务。并以代销基金理财等中间业务开发为契机，带动活期余额的增长。

4、集邮业务：注重邮票个性化发展，找准市场切入点，组织全员营销，在做实集邮市场的同时，提高集邮爱好者宣传力度，不断拓宽礼品市场，加大制作攻关集邮协会组织开展针对性的活动。

营造邮政订机票、代收费的氛围。在充分满足客户需求的同时，创立长远规范发展的有效途径。除此之外，作为和邮政现有信息资源以及网络资源密切相关的增值业务，短信业务能够更方便快捷地为用户提供服务，今后当加大短信业务开展，业务客户数量的增多，一定程度上能够促进各项业务的扩展。不断提高服务质量。

6、包裹业务：要继续发展以“家乡包裹”为主的包裹业务，通过组织开展以“家乡包裹”为主的营销活动，扩大包裹业务涵盖范围。

（三）落实制度，规范管理

1、管理流程：高度重视安全工作，紧抓规章制度落实，注重规范化管理，加强oa系统文件处理规范和时限要求。对于财务、人事、综合等不同事务，要求相关部门具体负责，认真贯彻储汇资金安全制度，有条不紊，将各项管理工作落实到位。

2、业务流程：规范邮政业务流程，落实各负责部门、负责人负责相关业务，根据上级的工作指示和文件要求，严格设立业务流程，监督管理，使各项业务工作落实到位，实现各项业务规范、有序发展。

立式服务”、“微笑服务”以及“服务月”活动等执行力度的检查，对业务服务质量、文件执行力以及会议传达情况进行督导。

（四）科学实践，和谐发展

夯实基础的前提下，我局当以科学发展观为统领，全方位协调发展，齐力构建和谐邮政。

1、职工收入与企业发展同步。维护职工利益、确保职工收入

落实到位一直是我局关注和关心的重点。我局将继续响应市局工作指示，继续开展“发展提升年”主题教育活动，深入贯彻落实科学发展观，引导广大干部员工摒弃浮躁的思想作风、工作作风和学风，把思想和行动统一到求真务实、扎实工作、勤奋学习、创新创业上来，为企业和谐稳定、持续健康发展作贡献。我局将继续严格贯彻实施工资制度，结合我局实际发展情况，引导督促职工收入发放工作，努力实现职工收入与企业发展同步增长。

2、加强企业整体形象发展。在下半年，我局要以科学发展观为指导，将管理工作抓紧抓好，不断增强职工素质，提升服务水平，切实提高内部工作效能，提升整体形象，进一步促进企业快速发展。

3、各项业务同步发展，重点业务重点措施。我局将认真遵循“数据库

商函业务为重点，其他函件业务同步发展”的工作方针，理清各项业务特点，不断创新营销模式，重点发展数据库商函业务的同时，争取各项业务同步发展。

下半年，德安局将继续围绕市局的总体发展目标，不惟计划惟市场，能快则快，能超则超，全力发展好各项邮政业务，力争超额完成全年生产经营目标，实现物质文明和精神文明的双丰收。

——加强民主管理深化局务公开工作推进新体制,落实新机制.

——完善集体合同制度,提高集体合同质量有新思路.

——积极推进**邮政“职工素质工程”的实施有新进展.

——开展职工宣传教育,文体活动形式多样,效果突出.

——工会组织自身建设得到进一步加强。

二、今年下半年重点工作安排

邮政乡邮员的工作计划和目标 邮政局财务工作计划 篇四

一是要贴近农村群众的生产生活，提供一条龙的服务。邮政将在确保产品质量的前提下，以科技服务为切入点，组织农业技术专家通过科普展览、讲座、集中培训、现场指导及组建“邮政服务‘三农’示范园”等形式，解决广大农民群众生产中的实际问题，更好地服务我市农业产业化发展。

二是加快完善和规范三农服务体系建设，采取连锁加盟的形式在全市范围内组建村级服务网络，拉动农民需求，扩大内需。以发挥“三农服务站”作用作为服务“三农”工作的核心，努力扩充“三农服务站”的便民载体作用，加载服务功能，为农民提供的服务。

三是认真贯彻落实“全国推广山东邮政发展农村物流经验现场会”和张德江副总理讲话精神，拓展为农服务领域，积极发展双向物流，建立起“放心农资下乡、农产品进城”的双向快车道，有效的带动当地特色农产品及农产品加工业的发展，提升农业产业化水平，增加农民收入，活跃地方经济，让农民买到放心的农资，让农产品方便快捷的走进城市。

充分利用邮政商业信函的优势，帮助中小企业拓展市场，年发商函数量达到200万件以上；利用邮政速递网络，为中小企业提供方便、快捷的服务；利用邮政金融产品解决中小企业资金困难、理财不便等难题。

3. 继续开展书信征文比赛活动，通过活动的举办推进青少年学生思想教育工作的开展。

推动“邮政惠三农，科普助发展”活动的开展，使科技报刊真正走进三农，为农民带去科技致富信息，完成报刊收订流转额1200万元以上。

邮政乡邮员的工作计划和目标 邮政局财务工作计划 篇五

在现代社会，凡事扯到金钱都会让人格外关注。学校的财务部门在制定财务工作计划的时候需要格外谨慎，这不仅关乎个人的利益，还与整个学校的前途与发展紧密相连。

1. 做好西苑餐厅、师苑餐厅、专家楼装饰工程的结算审计；
2. 做好新建图书馆、逸夫楼及地下综合服务中心工程的结算审计；
3. 做好校本部锅炉房扩建工程的竣工结算审计；
5. 做好明水校区泵房、清水池的竣工结算审计；
8. 做好明水校区后勤管理中心楼的竣工结算审计；
9. 做好明水校区一期智能化系统的竣工结算审计；
10. 全面审计 20xx 年度的修缮工程项目。

邮政乡邮员的工作计划和目标 邮政局财务工作计划 篇六

邮政局的职责包括拟订邮政行业的发展战略、规划、政策和标准，提出深化邮政体制改革和促进邮政与交通运输统筹发展的政策建议，拟订邮政行业法律法规和部门规章草案。那么邮政局的年度工作计划怎么写呢？下面就由小编给大家分享

几篇有关邮政局年度工作计划范文，供大家参考借鉴。

以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，认真贯彻落实全省和全市邮政工作会议精神，紧紧依靠地方党政支持，坚持以发展为第一要务，准确把握发展形势，最大限度地调动广大干部职工的积极性和创造性，加快企业发展，全面完成市局下达的各项计划任务。

在新的一年里，我们要组织职工认真学习、深刻领会有关邮政改革、发展方面的精神，进一步转变观念，理清思路，准确把握形势，抓住机遇，坚持以人为本，凝聚职工的智慧 and 力量，带领干部职工坚定信心，统一思想，突出全局以经营服务为中心的工作重点，集中精力抓发展，为全面完成市局下达的各项任务，努力创造一个团结奉献、干事创业的良好环境，实现华池邮政快速稳步发展。

。经营工作的总体思路是：加快函件、邮储、速递、物流重点业务发展，调整业务结构，着力开发新业务市场，在创新服务和开发营销上下功夫，抢占市场，做大收入规模，实现媒体广告、物流配送、报刊零售业务新突破。

1、继续把邮政储蓄作为的龙头业务抓紧抓好。储蓄目前在我局业务收入中所占的比重为75%左右，其重要位置显而易见。此项业务要一如既往地坚持过去正确的思路和有效的做法不变，坚持以窗口吸储、职工协储、舆论宣传为主要方式，用好用活代办费政策，巩固老储户，发展新储户，促进余额上规模，力争在第一季度末邮储蓄余额突破1亿元大关。我们要继续坚持每月一次的市场调查分析报告制度，随时掌握储蓄市场动态和商业银行的政策动向，争取业务发展的主动性和灵活性；通过大力宣传推介邮政储蓄各种服务功能，发展活期存款，提高活期存款比例，不断调整存款结构，提高利差率，增加利差收入。

2、函件业务；要挖掘市场潜力，寻找新的业务增长点。如今

年我县红色旅游项目被国家发改委批复立项，就积极争取县政府将红色旅游系列邮资明信片、邮资门票、邮资信封等纳入红色旅游项目，尽早制作发行。另外要继续组织好书信大赛活动、发展商业信函，开发印制各类邮资信封、地方题材明信片、校园明信片、邮资门票、企业金卡等，确定目标，集中攻关，争取比上年取得更大的成绩。

3、集邮业务要充分发挥邮协和每一个邮政职工的作用，宣传集邮知识，推广集邮文化，发展壮大集邮队伍，增加预订和零售量；同时，寻找商机，创造条件，争取在邮品和个性化邮票上有所重大突破。

4、报刊要在xx年度一次性收订任务完成较好的基础上，继续抓好续订、补订工作，使我局报刊流转额突破100万元。另外，要抓紧欠费的催缴，尽可能降低欠费率，把欠费率压到最低线，缩短欠费时间。

5、抓好新业务和代办业务的发展。抓好广告灯箱的招租和续租，保证出租率达到90%以上。代办电信业务和礼仪业务要在原来的基础上继续提高认识，协调好各方面的关系，改善服务，扩张经营规模，形成气候。

6、物流业务，按照省、市局提出的要求，围绕“三农”服务，进一步加强“三农”服务点的建设，充分发挥邮政投递网络优势，积极开展农资配送和日化用品的市场营销工作，要把酒类销售作为物流业务的重点，争取全年销售20万元以上，使之成为今年新的业务收入增长点。

一是进一步建立健全各项规章制度，建立强有力的约束机制，理顺人事、业务、分配等关系，明确职责，使各项工作制度化、规范化；二是加强劳动纪律管理，转变工作作风，加快工作节奏，提高工作效率；三是制定完善各项考核办法，明确分工，做到责、权、利分明，充分调动全体员工完成任务的积极性；四是认真做好iso9000质量贯标工作，在全局范围内开

展质量意识和服务意识教育，使全体员工意识到满足客户要求的重要性；五是坚持不懈地在营业和投递窗口推行标准化、规范化服务，重点解决好社会 and 用户反映较大的热点、难点问题，从根本上彻底杜绝用户有理由申告的事件再次发生。

一是加强对职工安全生产教育，提高职工安全生产和安全防范意识。二是层层签定安全责任书，让人人都明确安全目标，个个遵守安全制度；三是重点加强储汇资金安全管理，对储汇网点从防盗、防抢、防火、防计算机犯罪、防突发事件入手，确保资金不出现任何问题；四是认真执行储汇人员轮岗制度，防患于未然。五是根据农村分支机构半营半投和劳务工安全防范意识不强的现状，做到勤检查，严要求，确保资金、邮件和人身安全；六是加强机动车辆管理，严格执行《庆阳市邮政局汽车管理办法》，确保机动车辆全年不发生任何安全事故。

一是继续加大职工的培训力度，采取岗位培训和外出培训相结合的办法，让职工学到新业务，新知识，使职工更好的适应现代邮政发展的需要，二是继续坚持每季度对职工进行业务技能考核制度，促使职工尽快提升业务技能；三是鼓励职工参加各类成人教育，努力提高职工的文化层次，四是做好党员先进性教育工作，发挥党员的模范带头作用；五是积极开展法律常识和职业道德教育，逐步提高职工的道德修养。

20xx年的各项工作任务十分艰巨，我们将克服一切困难，全体职工团结一心，奋发向上，在市局的正确领导下、依靠广大干部职工的努力，力争全面完成各项计划任务。

全局各单位及部门要继续高度重视企业文化建设工作。各级领导要承担好企业文化建设工作的倡导者、示范者和推进者的角色，各部门要严格履行好齐抓共管的职责，工会要继续牵头协调，各部(中心)、组所的企业文化建设骨干要真正起到作用。要把企业文化建设作为推进*邮政又好又快发展的“源动力”来看待。部(中心)主任、组所长对企业文化建

设工作负总责，每季要安排专题会议听取企业文化建设情况汇报，分析协调工作，严格按照市局要求，督促管理，认真落实好吉邮局字[20*]51号文件精神，县局工会今年将继续对各单位企业文化建设工作开展情况实行目标考评。

一是坚持加大宣贯和培训的力度。将企业文化相关内容列入到全体邮政干部职工各类教育培训、技能鉴定、技术比武当中，坚持做好对企业文化骨干和员工的培训工作，做好员工企业文化知识测评。对各单位企业文化骨干选择专题重点集中培训，员工测评结合岗位履职标准，采取县局命题，各单位自行组织方式进行。二是坚持每季员工集中宣誓。固化《江西邮政企业文化理念》，进一步在员工中达成共识。各单位要加大对《江西邮政之歌》学唱的普及力度，举行重大活动时播放《江西邮政之歌》。

一是在20*年的基础上，认真总结完善，配合相关部门围绕“建精品窗口，创优质服务”活动，将营投人员岗位行为规范推行到各单位。二是推行管理人员岗位行为规范，提倡文明办公、服务基层，提高工作效力和管理保障，发挥管理人员榜样示范作用。三是在邮政营销人员中推行营销人员岗位行为规范达标活动，提升邮政营销人员形象，提高邮政品牌价值。

一是提高员工对《江西邮政企业文化理念》的理解认同率。配合省公司组织开展“扬企业文化魂、树‘工人先锋号’先进班组”系列活动，充分发挥先进模范人物典型引路的作用，引导员工将个人价值融入到企业核心价值体系当中。二是提高员工行为规范履行率。帮助员工尽快实现岗位职业化，提高员工自身素质。在全局开展“认同企业文化，争做优秀员工，弘扬企业精神，当好企业主人”学习心得大赛活动。三是提高企业管理制度执行率。实现企业文化理念与经营各项工作的有机融合，发挥企业文化的指导作用，引导员工积极投身“创新杯”劳动竞赛和各项专业竞赛活动中。四是提高邮政品牌知名度，发掘品牌优势。全面推进企业价值管理，

对内加强凝聚力，对外承担社会责任，实现科学发展，努力构建和谐企业。

20*年，是把握新机遇、实现新发展的一年，企业文化建设工作要紧紧围绕主题，认真开展系列活动。

一季度，制订20*年企业文化建设工作实施意见；围绕邮政经营、管理、服务、改革为中心内容，在全局范围内开展一次“我为企业献一策”大讨论活动；举办新员工企业文化培训班；营投、客服部门全面推行营投人员岗位行为规范。

二季度，按照省公司和市局的统一部署，围绕“文化的力量”主题，选树、宣传“工人先锋号”、营销精英、技术大比武能手等先进模范，组织下基层宣讲(表演)，举办企业文化骨干培训班。

三季度，结合“弘扬企业精神，当好企业主人”活动安排，围绕“认同企业文化，争做优秀员工”主题，组织开展学习心得演讲比赛活动，进一步在员工中掀起讲学理念，争当先进活动高潮。

四季度，组织全局员工进行企业文化知识测评，对“职工之家”、“职工小家”建设和企业文化建设工作开展情况进行互查互评。

邮政乡邮员的工作计划和目标 邮政局财务工作计划 篇七

在新的一年里，我们要组织职工认真学习、深刻领会有关邮政改革、发展方面的精神，进一步转变观念，理清思路，准确把握形势，抓住机遇，坚持以人为本，凝聚职工的智慧 and 力量，带领干部职工坚定信心，统一思想，突出全局以经营服务为中心的工作重点，集中精力抓发展，为全面完成市局

下达的各项任务，努力创造一个团结奉献、干事创业的良好环境，实现华池邮政快速稳步发展。

二、强化经营，开发市场，把重点业务做大做强。经营工作的总体思路是：加快函件、邮储、速递、物流重点业务发展，调整业务结构，着力开发新业务市场，在创新服务和开发营销上下功夫，抢占市场，做大收入规模，实现媒体广告、物流配送、报刊零售业务新突破。

1、继续把邮政储蓄作为的龙头业务抓紧抓好。储蓄目前在我局业务收入中所占的比重为75%左右，其重要位置显而易见。此项业务要一如既往地坚持过去正确的思路和有效的做法不变，坚持以窗口吸储、职工协储、舆论宣传为主要方式，用好用活代办费政策，巩固老储户，发展新储户，促进余额上规模，力争在第一季度末邮储蓄余额突破1亿元大关。我们要继续坚持每月一次的市场调查分析报告制度，随时掌握储蓄市场动态和商业银行的政策动向，争取业务发展的主动性和灵活性；通过大力宣传推介邮政储蓄各种服务功能，发展活期存款，提高活期存款比例，不断调整存款结构，提高利差率，增加利差收入。

2、函件业务；要挖掘市场潜力，寻找新的业务增长点。如今年我县红色旅游项目被国家发改委批复立项，就积极争取县政府将红色旅游系列邮资明信片、邮资门票、邮资信封等纳入红色旅游项目，尽早制作发行。另外要继续组织好书信大赛活动、发展商业信函，开发印制各类邮资信封、地方题材明信片、校园明信片、邮资门票、企业金卡等，确定目标，集中攻关，争取比上年取得更大的成绩。

3、集邮业务要充分发挥邮协和每一个邮政职工的作用，宣传集邮知识，推广集邮文化，发展壮大集邮队伍，增加预订和零售量；同时，寻找商机，创造条件，争取在邮品和个性化邮票上有所重大突破。

4、报刊要在__年度一次性收订任务完成较好的基础上，继续抓好续订、补订工作，使我局报刊流转额突破100万元。另外，要抓紧欠费的催缴，尽可能降低欠费率，把欠费率压到最低线，缩短欠费时间。

5、抓好新业务和代办业务的发展。抓好广告灯箱的招租和续租，保证出租率达到90%以上。代办电信业务和礼仪业务要在原来的基础上继续提高认识，协调好各方面的关系，改善服务，扩张经营规模，形成气候。

6、物流业务，按照省、市局提出的要求，围绕“三农”服务，进一步加强“三农”服务点的建设，充分发挥邮政投递网络优势，积极开展农资配送和日化用品的市场营销工作，要把酒类销售作为物流业务的重点，争取全年销售20万元以上，使之成为今年新的业务收入增长点。

三、加强基础管理工作，明确职责，靠实责任，全面提升工作质量和服务水平。

一是进一步建立健全各项规章制度，建立强有力的约束机制，理顺人事、业务、分配等关系，明确职责，使各项工作制度化、规范化；二是加强劳动纪律管理，转变工作作风，加快工作节奏，提高工作效率；三是制定完善各项考核办法，明确分工，做到责、权、利分明，充分调动全体员工完成任务的积极性；四是认真做好iso9000质量贯标工作，在全局范围内开展质量意识和服务意识教育，使全体员工意识到满足客户要求的重要性；五是坚持不懈地在营业和投递窗口推行标准化、规范化服务，重点解决好社会 and 用户反映较大的热点、难点问题，从根本上彻底杜绝用户有理由申告的事件再次发生。

四、狠抓安全生产，堵塞安全漏洞，切实保障企业的健康运行。

一是加强对职工安全生产教育，提高职工安全生产和安全防范意识。二是层层签定安全责任书，让人人都明确安全目标，个个遵守安全制度；三是重点加强储汇资金安全管理，对储汇网点从防盗、防抢、防火、防计算机犯罪、防突发事件入手，确保资金不出现任何问题；四是认真执行储汇人员轮岗制度，防患于未然。五是根据农村分支机构半营半投和劳务工安全防范意识不强的现状，做到勤检查，严要求，确保资金、邮件和人身安全；六是加强机动车辆管理，严格执行《庆阳市邮政局汽车管理办法》，确保机动车辆全年不发生任何安全事故。

五、抓好职工队伍素质建设，为企业的快速发展提供有力的人力资源保障。

一是继续加大职工的培训力度，采取岗位培训和外出培训相结合的办法，让职工学到新业务，新知识，使职工更好的适应现代邮政发展的需要，二是继续坚持每季度对职工进行业务技能考核制度，促使职工尽快提升业务技能；三是鼓励职工参加各类成人教育，努力提高职工的文化层次，四是做好党员先进性教育工作，发挥党员的模范带头作用；五是积极开展法律常识和职业道德教育，逐步提高职工的道德修养。

20__年的各项工作任务十分艰巨，我们将克服一切困难，全体职工团结一心，奋发向上，在市局的正确领导下、依靠广大干部职工的努力，力争全面完成各项计划任务。

邮政乡邮员的工作计划和目标 邮政局财务工作计划 篇八

按照国家统一的财经制度，认真贯彻执行《会计法》、《企业会计制度》及《会计基础工作规范》等各项财经法规和会计制度，根据《新疆邮政企业会计基础工作达标考核计分标准》的有关要求，在全地区开展会计基础规范达标工作，使

会计工作秩序规范有序，会计基础工作更加规范。

对以往年度相关统计指标进行原始记录和台账的修订。在产品量结算单价的测定、干线运费结算、损益核算等方面充分利用统计指标，建立成本计算模型，为成本定价和经营决策服务。

继续做好量收系统建设和应用工作，深入挖掘量收系统的管理和分析功能，充分利用量收管理系统加强收入管理、欠费管理、资费管理、业务稽核和经营分析等方面的工作。

在成本安排上，配合专业化经营步伐，将有限的资金向重点业务和营销环节倾斜，以适应业务发展和市场竞争的需要。对业务宣传费和业务发展奖励继续实行集中归口管理，统筹安排，集中支付，确保资金使用效益和效果。在投资建设上，以提高重点业务发展能力为核心，有效益的追加增量资产。继续加强信息化建设、局所改造、营投终端以及干线项目建设，尽快形成生成能力，并转化为增收优势。集中采购工作在现有邮政业务用品、信息化项目经验积累的基础上，考虑进一步尝试采用多种方式进行，妥善解决好缓解资金紧张与业务发展实际需要的矛盾，并逐步扩大集中采购范围。

损益核算工作要在进一步夯实基础工作，细化核算的基础上，强化对核算结果的分析和应用。逐步将损益核算分析制度化、常规化，明确各专业成本控制的重点，引导业务部门关注和应用损益核算成果；在专业考核中逐步采用损益核算数据进行成本收入率等指标考核，提高专业考核的科学性；通过对营投、网运、综合管理等环节进行损益核算，为优化资源配置提供依据。

对重点成本项目继续加强管控力度，实时监控，严格考核。

相信我们邮政局财务部门只要按照上面的工作计划来工作，那么我们就一定会有一个很大的发展，只要我们是在不断的

前进中实现自己的为人民服务的态度，我们就会做好这一切。在不断的发展中，我们有了很好的前进的基础，在不断的进步中，我们有了更好的进步，我们在不断的前进中汇聚更多的力量，相信 年我们的邮政局一定会取得一个美好工作的一年！

邮政乡邮员的工作计划和目标 邮政局财务工作计划 篇九

一、注重发挥网点优势，抓住发展机遇，推动优势业务快速发展。

储蓄存款是银行的生存之本，也是行长目标考核的重要指标之一。分理处20--年储蓄存款时点和日均指标完成的情况比较好，作为网点的强势指标，明年也必须紧紧抓住储蓄存款业务不松懈，稳扎稳打，促进网点良性发展。20--年开门的第一季度是一年的营销旺季，各家银行之间的存款竞争将十分激烈。如何在旺季营销中把握机遇取得胜利，是来年工作的主要任务。分理处存款营销的基本思路是“进得来、稳得住”。

首先，所谓“进得来”，便是要大力发掘存款资源，挖转他行存款和市面流通资金存入我行，使网点处存款快速增长。第一，发动全所员工，积极提供存款营销线索，只要发现有价值的营销线索，客户经理和相关营销人员马上行动，采取多种方式联系客户，争取挖转资金。其次，利用春节资金大量回笼的时机，及时发现和追踪客户的资金流向，将短期游资变成长期存款。再次，充分利用我分理处现有的宣传方式，例如短信营销、宣传标语等传达我所吸收存款的信息，吸引客户主动上门。

其次，“稳得住”，稳得住的关键是将本所的现有存款牢牢留住。一季度是银行挖转存款的旺季，各大银行之间的竞争必定异常激烈，我分理处现有的存款也面临被他行挖转的风

险。根据目前的统计数据，一季度我分理处共计有数百万的定期存款将要到期，能否留住这一部分资金对我们至关重要。因此，我们借鉴2011年营销的成功经验，采取主动联系即将到期客户、向客户赠送营销礼品等方式，至少稳定该笔资金的50%。

再次，保本理财是存款和理财双向计算的产品，时间短周转快利率高，可以吸引一部分对资金流动性要求较高的客户。柜面和网点营销人员可以加大保本型理财产品的销售，作为存款的有益补充，也可起到推动网点存款增长的目的。

二、结合网点特点，大力拓展商友卡，增加发卡量。以点带面，以卡引存，带动业务全面发展。

分理处地处市区繁华地段，交通便利商户林立，每一家商户都是可挖掘的商友卡潜在客户。以新增商友卡为媒介，可以吸引商户贷款增加网点存款，带动中小商户转账pos新增工作，同时还可向商户推销信用卡，一举多得。目前我网点主要跟进的项目是一城的商友卡商户拓展工作，具体工作从2011年11月份开始进行商户摸底宣传，2011年是我网点商友卡新增发卡的重要客户群，在来年由网点负责人牵头、客户经理负责进一步加大力度跟进，改变以往业务拓展单一、被动的局面。

三、网点日常经营指标常抓不懈。

在紧锣密鼓地开展存款营销和商友卡拓展的同时，网点的其他日常经营指标也不能松懈。例如重点基金、保险、贵金属销售等等。同时，加强和完善考核激励机制，提升员工的积极性和协调性。通过细分市场，突出业务发展重点，制定具体的工作目标和任务计划，充分利用绩效工资考核方案的有力平台，进一步加大奖惩力度，表扬先进、激励后进，形成各司其职、各尽所能、共同发展的良好氛围，推动业务发展。

四、提升服务水平，规范服务，争创一流的服务网点。

首先、规范服务，根据总行文明服务的要求，做好三声服务，想客户之所想、急客户之所急，从细节上完善服务水准。做强做大网点服务功能，以拓展负债业务、个人业务、中间业务、理财业务为重点，以网点负责人、客户经理、大堂经理为拓展主力，完善vip资料库，整合产品，推行“捆绑式”的全员营销策略。

其次、加强员工的培训学习，提高综合业务素质。利用班前学习、专题培训、交流学习等营造良好的学习氛围，提高员工的凝聚力和战斗力。

再次、通过借助我行先进的网上银行和自助设备，分流低端客户，减轻柜台压力，进一步优化服务环境。