# 招商座谈会致辞

来源：网络 作者：前尘往事 更新时间：2025-04-29

*第一篇：招商座谈会致辞尊敬的各位领导，各位嘉宾，女士们、先生们、朋友们：下午好！今天，“2012xxx（xxx）招商恳谈会在这里隆重举行，此次活动是“民企携手XX·共促中部崛起”活动的重要环节，得到了xxx市政府、工商联和知名企业的大力支...*

**第一篇：招商座谈会致辞**

尊敬的各位领导，各位嘉宾，女士们、先生们、朋友们：

下午好！今天，“2012xxx（xxx）招商恳谈会在这里隆重举行，此次活动是“民企携手XX·共促中部崛起”活动的重要环节，得到了xxx市政府、工商联和知名企业的大力支持，在此我谨代表xxx市政府和1000万xxx市民，对xxx市政府及有

关部门、工商联、民营企业家和新闻媒体界朋友表示衷心的感谢！

xxx是我国著名的海滨口岸城市，风景引人入胜，环境生态宜居，文化底蕴丰厚，开放型经济、港口物流、先进制造业等十分发达。改革开放以来，xxx经济社会快速发展，城市建设日新月异，对外开放成效显著，人民生活幸福安康。xxx取得的卓越成就，凝聚了xxx人民的辛勤汗水，更是民营企业家集体智慧的璀璨结晶。

xxx是中部地区的中心城市，区位优势明显，科教资源丰富，市场腹地广阔，工业体系完备。近年来，随着促进中部地区崛起、建设“两型社会”综合配套改革试验区和xxx光谷自主创新示范区等系列国家级战略在xxx叠加，xxx进入全面快速发展的轨道。2024年，全市实现地区生产总值6756亿元，工业总产值8500亿元，汽车、钢铁、电子信息、装备制造四大产业产值均突破千亿元。“十二五”期间，xxx将着力构筑“四大工业板块”：建设1000平方公里的大光谷板块；依托xxx经济技术开发区，建设临空经济发展区；建设重化工基地。2024年，xxx市政府深入推进“工业倍增”计划，重点发展汽车、钢铁、家电、装备制造、电子信息、石油化工、节能环保、生物医药、食品加工等九大产业集群。

发展是永恒的主题，合作是成功的基石。xxx与xxx经济互补性强，合作领域广泛，市场前景可观。“十二五”期间，xxx的大建设、大发展，将为民营企业提供广阔的投资空间。我们诚挚的欢迎xxx企业家和各界朋友到xxx观光考察，投资兴业。真诚希望两地工商界朋友加强交流，携手合作，共觅商机，取得更多、更丰硕的成果。

最后，预祝本次招商恳谈会取得圆满成功！

谢谢大家！

**第二篇：招商座谈会发言稿**

招商座谈会发言稿

尊敬的各位女士们，先生们：

大家好！欢迎大家能在百忙中抽时间来参加\*\*\*\*婴幼儿配方奶粉招商座谈会，值此，我谨代表珠海横琴\*\*\*\*食品有限公司热诚地欢迎您的到来！

下面我首先简单的介绍一下珠海横琴\*\*\*\*食品有限公司，珠海横琴\*\*\*\*食品有限公司于2024年5月在珠海横琴工商行政管理局注册成立，是一家批发和零售婴幼儿食品、乳制品，儿童用品的公司，是澳大利亚澳源乳制品有限公司生产的\*\*\*\*婴幼儿配方奶粉在中国的总代理。我们所销售的婴幼儿配方奶粉均通过中国商检检疫，提供每批商检检疫卫生证书，是一个旨在以质量为生存，以服务求发展。提供优质的婴幼儿乳品，保障婴幼儿食品安全，去实现经济效益的公司。

同时，我们的奶源来自澳洲这得天独厚的土地和气候条件以及澳洲肥沃茂盛的四季牧场，因此，澳大利亚的牛奶生产成本远低于世界上其他主要的牛奶生产国，其乳制品在国际市场上具有较强的竞争优势。而且整个农场由澳大利亚有机认证机构NASAA监控，所有奶牛均不可人工喂养饲料，整个农场的牧草均不可用杀虫剂，也不可以用化肥，奶牛也不可以使用任何药物包括抗生素，而制造奶粉的机械有特殊要求，由于NASAA有机认证的要求如此之高，完全可以保证牛奶的质量！另外，每一批奶粉在澳大利亚出口之前都会在上海的政府食品监督检测实验室和北京的注册食品检验实验室同时做检验，以保证每一次出口到中国的婴儿配方奶粉可以顺利的通过海关抽样检测并顺利过关。还有一点要说明的就是，我们首批进来的货源的注册名称不符的事情，这个是因为我们在刚注册的时候使用了“珠海横琴贝贝福食品有限公司”这个名称，后来工商局审核的时候发现，这个名称已经被人注册了，所以我们才用了现在“珠海横琴\*\*\*\*食品有限公司”这个名称，对于解决这个问题也很简单，只要出示我们公司可以出工商局的“核准变更通知书复件”就可以了。对此给各位带来的不便之处请见谅！

接下来，我着重介绍下公司销售\*\*\*\*婴幼儿配方奶粉的政策和条件，相信这也是在座各位最为关心的。

加盟我们的条件很简单，有自己的一家公司或者有一个专门的店面就行了。我们现在走的是高端品牌的路线，就今后的发展而言，专卖店的模式会更合适我们，其主要原因是：

1、国内超市，商场里出现的奶粉问题多。

2、以专卖店的形式较易获得消费者的肯定、认可。

3、对于代理而言，专卖店能保证一定程度的销量。

经销政策——全面的销售政策

在以经销商为重的销售渠道中，针对经销商的政策也已经发展的相当完善。

1、经销商利润以及返利制度

众所周知乳制品是一个利润高的行业，最终的零售价的加价幅度一般为批发价的40%或者40%以上，而同时，经销商将获得我司的销售返点，以季度或者形式返点，幅度根据销售额、经销商级别而分别返点。

2、品牌培育、广告支持、促销计划

对于乳制品的经销商而言，产品的品牌是否具有知名度，决定了产品的畅销还是滞销，因此我们对市场的建设和培育至关重要。

一、广告方面。我们策划近期之内会对一些地方投放广告，这样可以提高我们的知名度，也可以让经销商能更好的推广我们的产品。而我们每年都会拿出20%的利润，在个别地区的媒体上投放广告，投放的媒体将由地方销售商指定。

二、对于销售商，我们提供的支持

1、提供产品广告和促销活动的支持

2、对零售终端的布置和形象支持

3、换货制度

三、结算方式

我们的销售都是以先款后货的方式进行结算，但如果要进行赊销，还面临财务制度、信用管理制度、绩效考核制度等方面的考验。比如银行系统，如果在网上银行业务开展较好的招商银行开户交易，但由于银行之间的互联互通不够好，不时导致发货时间延误的情况。

四、价保策略――保护经销商特殊政策

“价保政策”就是在厂家调整价格时，经销商的全部库存产品、零售店的全部库存产品，只要没有卖到消费者手中的，都给予调价保护。厂家调整多少，就给经销商和零售店调整多少。在这样的体制下，经销商的经营是无风险的，厂家的价格调整还可以直接保护到零售店的利益。

跨地区销售保护——保护经销商特殊政策

为了避免出现跨地区销售现象，我们有明确的规定，对于经销商在经营过程中跨区域销售或违反合同规定条约，本公司将把该经销商所得的返利给与受到影响的经销商作为赔偿，严重者取缔该经销商的经销权对该经销商进行罚款。

结语

我们的销售模式以及策略尚有许多值得分析研究的方面，如经销商政策中的退换货、销售人员、以及销售区域政策，价格控制政策等等，这里不再一一赘述。随着我们的不断发展和完善，相信会磨合出更多，更行之有效的政策以及合作方式，留待我们继续发掘，探究。

**第三篇：座谈会致辞**

银企座谈会致辞

各位领导、各位来宾：

您们辛苦了！欢迎大家在百忙之中来到孝昌联社检查指导工作！

孝昌县农村信用社承蒙各位领导的厚爱和各位企业界朋友的关心支持，在激烈的市场环境下克难奋进，勤勉创业，在积极支持地方经济发展的同时自身各项业务迅猛发展，资金实力日益壮大，金融产品不断创新，资产规模进一步扩大，经营效益得到大幅提升，经预算，我社年底可盈利1000万元以上。

今天在座的各位领导、来宾，都是长期关心支持孝昌农信社发展的各级领导，和与孝昌农信社有着长期传统友谊的合作伙伴，都是农信社最值得信赖和尊敬的朋友。我们认为，在一个金融企业的整个经营过程中，满意的客户才是唯一珍贵的财富，只有让客户满意，农信社才能成长，只有站在客户的立场去考虑问题，最大限度的满足客户的需求，不断的把客户的满意作为工作的新起点，才能得到广大客户的信赖和支持。下面我给大家介绍前段时间孝昌联社工作开展情况和下步工作打算：

一、全县信用社2024年1-10月各项工作简要回顾

过去的十个月是我县农村信用社快速稳健发展一段时期，我们在上级联社及县委、县政府的正确领导下、在县直各部门及广大客户的大力支持下、经过全县信合员工的共同努力，内抓管理，外塑形象，牢固树立“以客户为中心”的服务理念，从县联社领导班子到各信用社领导班子带头做起，以客户需要作为我们的第一追求，以客户满意作为服务的第一目标。我们深深地感到我们客户朋友越来越多，合作越来越愉快，各项业务指标完成情况取

1得了阶段性成果，资产质量得到了大的改善。前十个月，全县农信社累计投放贷款40242万元，其中：公司及企业法人类贷款13320万元；个体工商户贷款9578万元；农户、农村产业大户、经济组织类贷款11729万元；各类消费贷款5615万元；存款比上年净增19448万元；清收不良贷款1433万元（此处数据需改正）；利息收入达2545万元。

（一）在信贷服务方面。为了实现全县农信社业务稳步快速增长，自年初以来，县联社多次召开班子成员、机关科长、信用社主任会议，研究讨论贷款的投放对象。一是扎实推动“走千家、访百店”、“一考核两推进”、“信贷精细化管理”活动、落实“四大回流工程”，即重点项目对接工程、老客户回流工程、优质客户的渗透工程等多个工程，以此号召全体干部职工广泛寻找黄金客户，实行站稳农村、主攻城镇及城区的策略，经常深入农村调查摸底，通过走访辖区居民、农村产业大户、个体商户、中小企业等广泛开展调查建档，全面掌握其经济资金需求情况，建立客户经济档案库，从中筛选、发现目标客户，通过筛选，确定重点支持客户，运用微小客户贷款、流动资金循环贷款、固定资产贷款、房地产开发贷款、中小企业联保贷款、土地承包经营权抵押贷款、本系统代发工资人员信用贷款、农户小额担保贷款、农户小额信用贷款、公司+农户贷款、房地产抵押贷款、林权抵押贷款、动产抵押贷款、存单质押贷款、个体工商户保证贷款、商户联保贷款、农户联保贷款、“农保贷”、“商保贷”、房屋按揭贷款等多个信贷品种，对符合条件的优质客户给予信贷支持，加大对客户回访力度，有的放矢，培植出一批质地优良的黄金客户。二是积极搞好区域性信贷产品创新。通过对全县信用社信贷工作调研情况来看，省联社信贷品种不能够完全满足客户需求，给支农

支小工作带来一定的障碍，无法有效地满足客户需求，为此，县联社成立产品开发专班对部分信用社人员进行座谈，在充分考虑信贷准入条件、风险防范措施后，出台了《孝昌县农村信用合作联社中小企业联保贷款管理办法》、《孝昌县农村信用合作联社土地承包经营抵押贷款暂行管理办法》等10多个信贷管理办法和细则，为全县农信社业务拓展提供政策依据，逐步解决客户融资难的问题。三是积极提高办贷效率。公开信贷业务品种、条件和程序等，实行限时服务，阳光操作，对客户申请贷款，指派客户经理主动上门帮助收集资料。同时要求客户经理进行调查、准备相关资料必须在7个工作日内完成，县联社审查必须在2个工作日内完成，审批必须在3个工作日内完成，切实提高办贷效率，方便客户申办贷款。

（二）在资金组织工作方面。孝昌县联社及时调整工作思路，突出工作重点，创新工作方法，以壮大资金实力为发展源泉，把组织存款工作作为信用社发展的第一要务，坚持从服务要存款，从存款要效益的经营理念，实行计划早制定，措施早落实，活动早开展，全员早行动等措施，加大攻关力度，有力的推动了全县组织存款工作的快速稳定增长。

（三）在农商行组建方面。孝昌县联社按照上级联社总体工作部署，首先从县联社班子带头作起，层层进行动员，宣传改革意义，开展了自2024年统一法人改革以来的第二轮产权制度改革，计划在今明两年内，把孝昌县农村信用合作联社改造成股份制的孝昌农村商业银行。如果改制成功，孝昌农商行将是第一个总部设在孝昌的股份制商业银行。届时，我们的信贷规模将进一步扩张，服务水平将进一步提高，经营效益将进一步提升，经营自主权将进一步扩大，一个产权关系明晰、法人治理健全、符合现代金融企业制度的新型金融企业将屹立于孝昌大地。目前，孝昌农商行组建资金缺口方案已于8月5日获得湖北省联社批复； 9月15日召开社员代表大会，启动了组建农商行的相关法律程序；孝昌县委、县政府用300多亩优质土地置换县农信社1.6亿元不良资产，土地勘测规划工作已经完成，正在办理土地权证，进入了预约募股阶段。

在过去的几个月里，我们以支持地方经济建设为己任，我们与广大客户朋友合作，携手共进，谱写了共同发展的崭新篇章。所有这些成绩的取得，都与广大客户朋友的关心、支持密不可分。在此，我谨代表孝昌联社向各级政府、部门的关心与帮助表示衷心的感谢！向与我们真诚合作的新老客户朋友致以诚挚的谢意！

二、下步工作打算

（一）在信贷支持方面。一是积极做好“三农”信贷服务。根据农村市场新形势、新变化，深化“三农”信贷服务。进一步做实做细小额农贷，推广小额贷款卡，支持广大农户发展生产；试行农村集体土地、住房抵押贷款，支持农村经营大户；推广个体工商户保证贷款、抵押贷款、商户联保贷款，支持农村个体工商户；推行“专业协会+成员+信用社”贷款模式，支持农村专业组织，支持农业专业化；推广农村消费贷款，支持农村建房、家电下乡和农机具下乡。全年新增“三农”贷款占贷款增量的70%以上。二是积极做好城区信贷服务。充分发挥公司业务部和个人业务部拓展大客户的能力，通过配强队伍，加强考核，提高服务大客户和直接经营能力。“两部”贷款营销量要占全联社的50%以上。开展“走千家、访百店”、深入推进“进千家万户、送信合真情”活动，全面建立城镇居民、个体工商户经济档案，发放

贷款联系卡，推广个体工商户信用、保证、担保系列贷款、个人及商用房按揭贷款等服务品种，发放高端客户信用贷款，积极支持个人投资、创业和消费，把城区信贷业务培植成新的效益增长点。三是积极做好中小企业信贷服务。在今后的工作中，将继续加大中小企业的支持力度，始终坚持“立足社区、面向三农、面向中小企业、面向县域经济”的市场定位。进一步做好中小企业的调查建档工作，完善中小企业信息库。用好流动资金循环贷款、最高额抵押贷款、商业性物业抵押贷款等产品，支持中小企业发展。要坚持领导带头，大员上阵，加大黄金客户营销、考核力度。四是积极做好国家和地方重点项目信贷服务。加强与地方党委政府的联系，关注辖内高速公路、电网改造等项目信息，大力开展重点项目营销。加强与商业银行之间的合作，充分利用商业银行的客户资源和评审优势，通过联合贷款、银团贷款、社团贷款等多种方式，支持一批国家、省级和市级重点项目建设，改善信贷资产结构。五是建立健全灵活有效的信贷营销机制。建立分层营销工作机制，全县信用社各级领导作为大客户经理，要带头营销大客户。制定黄金客户营销管理办法，逐步健全信贷营销奖惩机制；要正确运用免责条款，积极协助清收到期贷款，有效解决信贷人员“不敢贷”的问题；要进一步优化贷款操作流程，简化贷款手续，有效解决信贷人员“不好贷”的问题，以灵活有效的机制激励信贷投放。

（二）在柜面服务方面。孝昌农信社将花大力气改善，一是端正服务态度。要顾客走到柜台前营业人员要站立接待，主动招呼，把“您好、欢迎光临、请、谢谢、再见、走好”等礼貌用语常挂嘴边，以拉近与顾客之间的距离。会给顾客一种亲切之感，更带有几分人情味。二是业务介绍。营业人员要根据不同客户的需

求，主动、热情、耐心地介绍本机构开办的金融业务品种，在向顾客介绍业务时语言简单清楚，避免使用专业名词，令客户不易理解，讲解时语气要肯定、准确、突出业务的性质和特点。三是服务准确。员工在办理业务时，娴熟、准确、高效的业务技能，不仅能增强顾客对信用社的信赖感，更重要地是能够反映农村信用社员工队伍的整体素质，增强信用社的社会知名度和社会地位。

借此民主评议行风的良好契机，我们诚恳邀请各位领导和朋友来我社做客，孝昌农信社希望与在座的各位来宾保持、巩固和发展良好、全面的合作关系。同时，热情欢迎各位领导、监督员、企业朋友对农信社的金融服务、组建农商行改革及业务发展工作提出您们宝贵的意见和建议，我们将积极采纳各位的宝贵建议，诚恳接受各位的意见，并对存在的问题及时抓好整改落实，以便更好地服务广大客户，服务全县经济发展。

最后，我谨以孝昌农信社和我个人的名义，对各位的光临再次表示由衷的感谢！

**第四篇：座谈会致辞**

在XX客商赴XX考察座谈会上的致辞

尊敬的各位领导、各位嘉宾、女士们、先生们、朋友们：

在这风光明媚的初夏，我们有幸迎来了各位来自XX、XX的贵宾，借此机会，请允许我代表中共XX区委、XX区人民政府和全区XX万热情好客的各族人民向欢聚XX的各位领导和嘉宾，表示诚挚的欢迎和衷心的问候！

XX和XX一衣带水，“XX情谊源远流长。长期以来，在双方的共同推动下，双方友好交往进一步深化，经贸合作取得长足发展，实施了一系列重大合作项目，特别是2024年两国建立战略伙伴关系，为双方进一步合作和交流提供了有利条件，为今后双方关系持续稳定全面发展注入新的动力。

XXX地处云南省西南部，距省会XX公里，是XX市政治、文化、信息中心和交通枢纽。全区自然资源丰富，物产多样，共有林地383万亩，活立木蓄积1142万立方米，森林覆盖率达71.4%。已探明的矿藏有煤、锗、高岭土、硅藻土、铜、铅、锌等27个矿种，53个矿属，121个矿床，锗煤、高岭土、硅藻土等储量和品位全国闻名。全区有大叶种茶园22万亩，蔗园4.9万亩，核桃85万亩，烤烟8.3万亩，油菜

6.3万亩。近年来，XX发展后劲持续增强，综合实力明显增强，人民生活不断改善，基础设施建设取得突破性进展，经济结构调整加快推进，发展方式进一步转变，XX通往南亚、东南亚国际大通道上的商贸物流集散地建设的效果日益凸显。

各位领导、各位嘉宾、朋友们：XX是一片蕴藏巨大潜力和无限商机的沃土，是投资者大展宏图的黄金宝地，是创业者铸造辉煌的理想乐园，热情好客的人民将以更加开放的姿态、更加优惠的政策、更加优良的环境、更加丰厚的回报，热诚欢迎国内外有识之士前来投资开发、经商办厂、协作交流、共同发展。同时，衷心希望各级领导、各界同仁以及客商朋友们，一如既往地给予XX关心、关注、支持和帮助，为实现XX经济社会又好又快发展献计献策，与XX人民共同开创更加辉煌灿烂的明天！

最后，预祝各位嘉宾考察活动取得圆满成功！祝各位领导、各位朋友身体健康、事业兴旺、阖家幸福！

**第五篇：招商合作座谈会发言稿**

今天由xxxxx异地商会联席会议办公室与联合会共同组织召开这个战略合作座谈会，我们把全国八大协作区的主要负责人、执行会长、执行秘书长请到一起，交流战略合作的经验体会，我们还把参与框架协议的有关执行单位，具体项目的落实责任人也请到一起，通报战略合作重大项目进展情况，讨论通过《战略合作优秀执行人评选办法》，目的就是增强执行力，提高到位率。听了大家的发言，备受鼓舞，很受教益。也要借此机会表明态度。发言的主题是三句话:合作是个好办法；协议是种好形式；服务是个好选择。

一． 合作是个好办法

独乐乐不如众乐乐。每个人的中国梦汇聚成伟大的中国梦。其实从原始社会捕鱼围猎就开始了合作，到工业社会的分工与合作，再到现代社会合作，内涵更加丰富。在商言商，先有个体的发展，后有整体的发展，市场的规律就这么简单。市场经济首先是竞争经济，充分的竞争之后孕育着合作。市场经济同时也是过剩经济，过剩之后才是优胜劣汰。市场经济的初级阶段，表现为朋友经济、熟人经济，熟人经济上升到学术表述就是合作经济，表现为各种各样的市场合作。你看我们今天通报的战略合作项目，既有产、供、销的合作，又有产、学、研的合作；既有产业链上下游的合作，又有金融生态链的合作；既有政府、商会、企业的联动合作，又有园区、商会、企业的共赢合作，还有商会与医院、律师所、会计所等多方合作。所有这些，既创新了xxxxx的合作模式，又丰富了我们的合作内涵。具有顽强的旺盛的生命力，因为它符合市场规律，符合经济规律，符合社会规律。对于我们部门来说，合作是个好办法，它延伸了我们的手臂；对于商会来说，合作是个好办法，它开辟了一个新天地；对于单个单个企业来说，合作又何尝不是一个好办法呢，携手使我们做大做强，合作使我们行稳致远。

二、协议是种好形式

看到今天又有新的协议签约，感到非常高兴。就比如自己的女儿找到了好婆家。xxxxx建工集团是一级资质、省属重点企业，xxxxx异地商会联合会是全国知名的新社会组织，强强联手，一定会奉献新成果。邵阳、浏阳等地方政府已经与联合会多轮磋商，基本具备协议签约的条件。这些协议确实是一个形式，社会上有不同的说法和看法，这很正常。以我说，必要的形式还真不能少。没有形式，那内容放到哪里去啊？辩证唯物主义认为形式和内容是一对范畴，相辅相成，内容付诸形式，形式承载内容。习总书记与来访的apec首脑，签署了一系列协议文本，这些协议将来会从经济、生态、能源、社会等不同层面深刻影响我们的生活和发展，这些内容多重要啊。我们要坚决执行中央八条规定和省委九条规定，旗帜鲜明地反对形式主义，这是基本原则，必须毫不动摇。我们在推进工作过程中，摸着石头过河，探讨一些新的工作方式和方法，以一些活动或者签约来反映这个成果，这个与形式主义是两回事。比如我们异地商会之间以协议方式开展战略合作，看起来是走了一回形式，但这里面内容丰富，空间很大，个人觉得对这个新生事物要支持要鼓励。一纸协议，就意味着双方建立了信任和信用，就意味着我们要敬重市场精神，千方百计履行协议，因为市场最宝贵的资源是信用！我们的合作各方，通过前期广泛的深入的对接洽谈，就市场、技术、金融、投资、服务等方面形成基本的合作框架，以协议方式明确基本要点，这对于以后实质合作实体合作而言，是一个基点，我们真心期盼这些合作项目结出丰硕成果。

三、服务是个好选项

计划经济时期，大家都习惯于搞审批经济，分钱分物分指标，一方面有利于集中力量办大事，另一方面也确实束缚了企业的自主权，企业缺乏生机与活力。市场经济，讲究的是公平，是效率，是规则，是效益。企业是市场的主体，企业家是社会的财富。我们建设有中国特色社会主义市场经济，就是要充分释放企业活力，充分培育区域竞争力，充分激活主体创新动力。这一轮政府机构改革，以我的理解，就是要给企业松绑，革政府和部门的命，瘦身和健身相结合。市场条件下，实现政府作为，政府干什么？政府做规划，供政策，创环境，定规则，督执行，搭平台，搞服务。这些才是政府应该干的。去年省政府行政行为清理时，我们办里只有一项行政前置备案，即异地商会成立备案，今年改革，这个也没有了，其余的职能都是服务。可以说这些年我们也正是在为商会、为企业、为区域合作、为投资促进的服务过程中，锻炼了队伍，提高了显示度，找到了自己的定位。服务是个好选项。我们搭湘商大会的平台，我们建异地商会的网络，我们为外来投资找优质项目，为成熟项目找战略伙伴，我们帮外向型企业开拓异地市场，我们供信息、办投诉、促发展，而其中最核心的主题还是合作。我们在合作中体现服务，在服务中融入合作，所有这些服务性的工作，既维护了我们的团队尊严，也体现了我们的生存价值，得到了大家的普遍尊重和认同，谢谢一路有您！xxxxx4年改革元年，它注定要载入史册。

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！