# 企业领导年终述职报告怎么写(8篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-01-03

*企业领导年终述职报告怎么写一今天，我非常荣幸也非常高兴应邀参加山东大学建校110周年庆典活动。首先，我谨向山东大学全体师生员工和广大校友表示热烈祝贺，向参加庆祝活动的海内外嘉宾致以崇高的敬意!山东大学是我国为数不多的百年老校，是中国现代大学...*

**企业领导年终述职报告怎么写一**

今天，我非常荣幸也非常高兴应邀参加山东大学建校110周年庆典活动。首先，我谨向山东大学全体师生员工和广大校友表示热烈祝贺，向参加庆祝活动的海内外嘉宾致以崇高的敬意!

山东大学是我国为数不多的百年老校，是中国现代大学教育的主要发祥地之一。办学之初颁布的《山东大学堂》章程，使山东大学成为中国第一所按章程办学的大学，并成为上个世纪初全国开办新式大学的模板。建校百余年来，山东大学与国家同呼吸，与民族共命运，坚持特色兴校、人才强校，大力培育英才，在中国近代教育史上产生了重要影响。

山东大学自建校伊始，秉承“为天下储人才，为国家图富强”的办学宗旨，经历了20世纪30年代和50年代的辉煌与发展，奠定了“文史见长”的学术特色，出现了一批享誉国内外的人文学者，以及像《文史哲》杂志这样备受关注的学术阵地，在自然科学领域也打下了良好基础，使山东大学跻身于中国著名学府的行列。世纪之交新山东大学成立以来，金融数学、晶体材料、凝聚态物理、胶体界面化学、微生物、机械、材料学、心脑血管功能修复、新药制造、中国古典哲学等学科均达到国内一流水平，有些方向和领域已处在世界水平。近年来，学校探索在济南、威海、青岛三地办学，积极构建山东大学系统，丰富并发展了我国高等教育办学实践和办学模式。

老师们，同学们，同志们，朋友们!教育是一个民族最根本的事业。当今世界多极化、经济全球化深入发展，世界经济格局发生新变化，世界范围内生产力、生产方式、生活方式、经济社会发展格局正在发生深刻变革，创新成为经济社会发展的主要驱动力，知识创新成为国家竞争力的核心要素。在这种大背景下，各国为掌握国际竞争主动，纷纷把深度开发人力资源、实现创新驱动发展作为战略选择。当前，我国要加快转变经济发展方式，科技是关键，人才是核心，教育是基础。高等教育是我国教育体系中的重要组成部分，今年4月，在出席清华百年校庆时，提出了“高等教育作为科技第一生产力和人才第一资源的重要结合点，在国家发展中具有十分重要的地位和作用”的重要论断，进一步明确了高等教育在建设中国特色社会主义、实现中华民族伟大复兴进程中的功能定位和独特作用，为高等教育事业科学发展指明了前进的方向。我们要以的重要讲话精神为指导，紧紧抓住提高质量这一高等教育的生命线，坚持走内涵式发展道路，借鉴国际先进理念和经验，全面提高办学水平，实现由大到强的历史性新跨越，不断为社会主义现代化建设提供强有力的人才保证和智力支撑，为建设创新型国家、加快转变经济发展方式作出应有的贡献。

为此，我希望山东大学：

一、坚持特色，努力培养德才兼备的高素质创新人才。山东大学120xx年来为国家培养了四十余万人才，形成了富有特色的人才培养模式，积累了丰富的经验。今后要继续发挥山东大学传统学科的优势，坚持育人为本、德育为先、能力为重、全面发展，不断创新培养模式，努力造就更多新知识的创造者、新技术的发明者、新学科的创建者。

二、做好“协同创新”这篇大文章。作为研究型大学，山东大学要紧密结合国家重大战略需求，瞄准世界科技发展的前沿，开展国家急需的战略性研究、探索科学技术尖端领域的前瞻性研究、涉及国计民生重大问题的公益性研究，进一步提高自主创新能力。要主动加强与科研院所、行业企业的联系，建立起开放、集成、高效的协同创新机制，促进资源共享，联合开展重大科研项目攻关，争取在关键领域取得实质性成果，努力为建设创新型国家作出积极贡献。

三、在文化传承创新中充分发挥自身优势。山东大学历史悠久，素以文史见长著称，拥有中国人文社科领域最重要的学术阵地——《文史哲》杂志，文化底蕴十分深厚;又地处孔孟之乡，新建了儒学研究院，在弘扬中华传统文化方面有着得天独厚的优势和条件。在新的历史时期，希望山东大学能够勇担使命，以社会主义核心价值体系为指导，发挥文化育人的作用，在弘扬民族优良传统文化、吸收世界优秀文明成果、促进对外文化交流等方面做出新的探索，为发展社会主义先进文化做出新的贡献，为增强我国文化软实力和中华文化国际影响力做出新的贡献。

最后，祝愿山东大学以110周年为契机，改革创新，奋勇争先，为中国高等教育发展做出更多、更大的贡献!

**大学校庆活动上级领导讲话稿篇2**

尊敬的各位来宾、各位老师，亲爱的校友们、同学们：

首先，请允许我代表40万名山东大学校友，向母校建校110周年送上最诚挚的生日祝福!向老师们、同学们致以最热烈的祝贺!

今天，我的心情既无比激动，又忐忑不安。20xx年前，我曾在母校建校百年庆典上聆听过杰出校友项怀诚学长的致辞。我难以达到他那幽默而富有哲理的境界，但努力学习他实话实说的山大人风格。此时此刻，我想向老师们、同学们和校友们说四句心里话。

第一句话是：薪火相传，世纪绵延，我是山大人，我自豪!山东大学从建校起就秉承“为天下储人才，为国家图富强”的办学宗旨，与祖国同呼吸、共命运，追求真理，广育英才。新中国成立后，母校为国家培养了大批德才兼备的建设者和接班人。改革开放以来，母校紧紧围绕国家经济建设和社会发展的重大需求，在人才培养、科学研究、社会服务、文化传承与创新等方面做出了重要贡献。作为校友，我为母校的辉煌历史和办学成就而骄傲和自豪!

第二句话是：先生之风，山高水长，我是山大人，我感恩!我是1977年恢复高考后的首届本科生，在校学习期间有幸聆听当时学校最优秀的教师授课，并跟随他们从事研究。王济诚、费定晖、白详等先生为我奠定学术基础，硕士导师程德林先生把我引上科学研究之路，力学大师刘先志先生的学术思想则使我终身受益。几周前，我们同届校友回校相聚，大家深有感触地谈到，是母校老师教会我们踏实做人，认真做事，用科学技术回报社会，用人文精神关怀民生。老师们的拳拳之心、殷殷之情将永远激励我们前进。此时此刻，请允许我代表所有毕业生向母校的老师们表达最崇高的敬意和最诚挚的感谢!

第三句话是：菁菁校园、放飞梦想，我是山大人，我难忘!在母校为期七年的本科生和硕士生经历，是我人生中最难忘的青春岁月。记得大学三年级时学校举办大合唱比赛，各班级都选择展现自身优势的雄壮革命歌曲，精心排练。我时任力学专业的班长，而全班只有17人，缺少合唱的规模和气势。我和同学们反复磋商，决定冒着政治风险演唱一曲刚从中国台湾流传进大陆的校园歌曲《乡间的小路》。结果我们的清新歌声赢得全场热烈掌声，一举夺得冠军。这次小小的思想解放至今还让我回味，这曲充满活力的旋律至今还常在我耳边回荡。在我心目中，母校就像一曲朝气蓬勃的青春赞歌。这歌声唱出了我们善于捕捉时代气息的敏锐，唱出了我们追求目标信念的坚定，更唱出了我们肩负求实创新的使命。

第四句话是：学无止境、气有浩然，我是山大人，我奉献!我们有幸生长在中华民族伟大复兴的时代，我们期盼母校成为“学无止境、气有浩然”的世界一流大学，我们有责任为母校的建设和发展添砖加瓦。作为北京理工大学校长，我将继续推动学校与母校的全面合作，探索协同创新之路，实现共同发展。作为母校兼职教授，我将努力协助母校力学学科加强自身建设，培育高水平人才，产出高水平成果。同时，我呼吁广大校友，无论身在何处、身居何职，都始终铭记母校的恩泽，始终关心母校的发展，为母校的事业贡献力量。

最后，衷心祝愿师长们身体健康，祝愿同学们学业有成，祝愿校友们事业兴旺，祝福母校的明天更美好!谢谢大家!

**企业领导年终述职报告怎么写二**

各位领导、各位同事：

大家好！

目前，我们大都来自xx县的个个角落，汇聚xx；xx县xx余万人，能够走到一起，本身就是一种缘分。大家走到一起，目的都很明确：公司是为了盈利，大伙儿则是为了有一份儿稳定的收入。公司的利益和大伙儿的利益是一致的。只有公司盈利了，大伙儿的收入才有保障。

植下梧桐树，迎得凤来栖。公司成立不久，尚未成为参天大树；既然大伙儿聚到了这棵树下，不论树大树小，都要把这儿当成自己的家。为了未来遮风避雨，共享果实，这棵树苗需要我们齐心协力，共同培植。

团结就是力量，团结方能出成绩。任何一项事业，要想成功，缺少内部团结是不行的。一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。三个臭皮匠，顶个诸葛亮。这些谚语充分说明了团结的重要性。一个团队，队员团结可以产生“1+12”的效果，反之，队员之间缺少信任，互相猜忌，则会形成“1+12”的效果。过去，一度流行着这样一句俗语：“一个日本人是条虫，三个日本人是条龙；一个中国人是条龙，三个中国人是条虫。”日本做为一个弹丸小国，一度野心勃勃，意图称霸世界，过去庞大的中国在其面前虚有其表，似乎不堪一击，原因就是中国人一盘散沙，彼此内讧。战争时期如此，和平时期这种状况也并未明显改观。如今，日本商人同中国商人作生意，依然是不怕多个中国人，就怕一个中国人；换句话说，他们不怕同多家中国同类企业经商，就怕同一家企业来往。早些年，中国出口日本的肉鸡就遭遇过这样的情况。最初，中国对日肉鸡出口企业只有xx市的一家，该企业一度独霸日本肉鸡市场，后来，日本人利用中国人喜好“窝里斗”的特点，又从中国引入了几家肉鸡企业，结果，各家中国肉鸡出口企业明争暗斗，自相残杀，导致中国肉鸡在日本的霸主地位成为过去。

过去，在目前的中东阿拉伯地区有这样一个传说，据说，很久很久以前，世界上的人们讲着同一种语言，人们彼此十分团结，全世界的人都亲如一家，人变得越来越强大，有一天，人类的首领招集大家准备建造一座通天塔，这座塔从人间直接通到天上。不久，大伙儿就开始着手建造了。天帝知道了这件事，十分震怒，于是变乱了人类的语言，结果突然之间，大伙儿都无法交流了，于是建造通天塔的工程也就被迫终止了。这虽然是一个传说，却说明了人与人之间团结的惊人力量。

常言道：“一箭易折，五箭难摧。”我们每个人在公司的地位和作用各不相同，然而，都是公司发展不可或缺的一部分，只有彼此团结协作，才能无坚不摧，无往不利。曾经，有一个大力士，有摧枯拉朽之能；然而，有个人却对此不屑一顾，他拿着一本厚书交给大力士，说：“你不是力量很大么，能把这本书撕碎么？”结果，大力士用尽九牛二虎之力也没能凑效，不得不沮丧地还给了这个人。这人接过来，将书翻开，一页一页地撕碎了。一张纸的力量是薄弱的，但是，许多张纸合成一本书，力量就十分可观了。孟子曾经说过：“天时不如地利，地利不如人和。”由此可见，团结是至关重要的。

话不赘言，既然我们大家汇聚到了一起，大家就要精诚团结，相信能够汇聚本公司的都是金子，不管是领导，还是员工，希望大家在一块儿能够和睦相处，坦诚相待。领导要广开言路，员工要互相帮助，共同遵守公司的各项规章制度。相信只要我们紧密团结，诚心经营，不久的将来，公司一定会如同朝阳四起，迎来四海宾朋！

**企业领导年终述职报告怎么写三**

尊敬的各位女士们，先生们：

大家上午好!

我们不模仿别人，但我们要做别人的典范。在市场竞争中，能为其奋斗的人不管他是什么样的人都不会受阻拦。我将提供多种方法使大家有充分发挥自己才能的地方。我并不以此为满足，我并不依赖规章制度，反而更为依赖我们大家的爱公司如家的精神。只有这样才能面对各种不同类型的危机 和困难。然而，尽管我们习惯于安逸的生活而不贯劳苦，但大家的勇气却来自天生而非训练所得，所以我们能够面对任何挑战。挑战在人生中比安逸会更加美妙和愉快。在挑战中，我们能够探求事物的真伪，认清真正的才智人士，我们从不向任何违背公司利益的人卑躬屈膝，以求安逸，我们要以公司的利益为自己的利益，以公司的荣誉为自己的荣誉，公司的命运就是自己的命运。能够做到这样，我们的公司就会蒸蒸日上。

我们面临的挑战：就是使我们目前所经营的项目，能有效地开展起来，使我们公司在尽快的时间内，完成资金积累的过程，向着一个更高的目标发展和壮大迈进。

我们的事业：在目前每一个对我们发展有帮助的企业或个人，我们将继续保持与他们的联系，并重视我公司的产品质量和公司的信誉，以及不断扩大我们的经营范围和提高在市场的占有率，高新技术产品将继续其他的生命力和主导地位，成为我公司的先驱，其他系列产品将继续开发和发展，特别要注意资产收益的优化。很可能我们将从事现在尚未涉及的行业，在选择新的经营领域时，我希望所进入的每一个市场必须有足够内在的增长潜力，保证这种进入的光辉的前景!

我们将孜孜不倦地去调查那些能给我们公司带来效益的产品和顾客，以及相匹配的服务!

我们的顾客：公司全体成员应注重我们公司的信誉和形象，不管在什么情况下都应该记住“顾客永远是对的”这个信条。迅速建立起客户服务平台，市场是我们生存的条件，也是我们活动的舞台，我们必须在这个舞台上赢得顾客的信赖并取得市场经营的成功!

我们的基准线：我的财务观点并不复杂，但要自始至终的实现财务目标。在目前和今后的市场中，仍需要大家的努力和责任感，去完成资产收益率的增长和公司的发展!

我所能奉献的没有其他，只有热血、辛劳、和汗水。我们面临着漫长而艰苦卓绝的道路，我将尽我所能，为了我们的事业，不懈的努力，要问我的目的是什么，那就是成功!你们肩负的是我们公司的未来!不管道路多么漫长，多么崎岖，我们一定要夺取胜利，没有胜利我们就不能生存!我也希望大家都能认识到这一点，没有胜利一切将不再存在!此时此刻，我认为我有权要求所有的人都能以大局为重，团结一致，艰苦创业，同甘共苦，群策群力，为了一个共同的愿望，不懈的努力，我们的目的一定要达到，也一定能够达到!

过去已是历史，明天只是目标，而我们就更应该注意的是今天。

只有成功才是我们最好的装饰，我对任何事都会一视同仁，让我们尽自己的一切力量，努力完成我们正在或将要进行的工作，只要大家想着公司，公司就一定不会忘记大家! 谢谢大家!

**企业领导年终述职报告怎么写四**

各位领导、各位同事：

大家晚上好

《劳动者》是指达到法定年龄，具有劳动能力，以从事某种社会劳动获得收入为主要生活来源，依据法律或合同的规定，在用人单位的管理下从事劳动并获取劳动报酬的自然人(中外自然人)。

在此五一劳动节即将来临之际，我们大家有幸聚在了一起，我赞美劳动，劳动者是最光荣的!

记得上小学时，老师教会了一首《劳动最光荣》的歌曲，最喜欢其中的那句“幸福的生活在哪里?要靠劳动来创造”。那时候只把劳动简单的理解为“劳作”，局限于每周一次的劳动课。多年以后，成长为了千万劳动者中的一员，才深深体会到生活的多味，劳动的艰辛。劳动是汗水，是欢笑;是苦涩，是甜蜜;是给予，更是幸福。有一分劳动，就有一份收获。你给生活付出了多少耕耘，生活就会回报你多少果实，你就会拥有多少快乐与幸福，对于企业也是如此。

双手是用来劳动的，劳动帮我们创造幸福的生活。有很多人们默默无闻的靠自己全部的力量去拼搏、去进取、去创造，虽然没有轰轰烈烈的壮举，没有声名显赫的地位，他们同样享受着劳动带来的快乐和幸福，甚至还要充实，因为幸福不仅仅只与物质有关!

劳动者是光荣的，劳动着是幸福的!作为××的一员，我们更加能够深切的体会到这一点!

作为一员，应该树立主人翁的意识，关心国家大事，热爱自己的家园，树立远大的志向，用自己的双手为祖国创造更多的财富!

**企业领导年终述职报告怎么写五**

同事们：

大家早上好!

20xx年新春佳节即将到来，首先我在这里给大家拜个早年，祝大家身体健康，万事如意，阖家幸福!

律回春晖渐，万象始更新。在x项目建设取得不俗成绩的伴同下，我们走过了成绩斐然的20xx年，步入了充满挑战与希望的20xx年，回顾过去一年的工作，在全国经济下行带来的负面影响进一步扩大的情况下，全体员工共同努力，扎实开展各项建设管理工作，按计划完成了广场和月亮河水系的建设工作并如期对游客开放，同时项目一期五至建设工作持续顺利推进，宣传推广工作取得新突破，各项后勤保障工作质量不断提升，为销售工作取得佳绩打下了坚实的基础，在完成集团总部下达的各项工作任务的同时，也为20xx年x项目建设工作的持续推进提供了强有力的保障。在此，作为董事长，我为“x人”点赞，并真诚的对你们说声谢谢。谢谢你们了!公司成立短短的几年间就取得这样的成绩，离不开公司全体员工的努力，我谨代表公司董事会向全体员工付出的辛勤耕耘和无私奉献致以深深的谢意，并通过你们向一直大力支持我们工作的家人、亲属致以最诚挚的问候和最美好的祝愿。

今天，我们在这里召开20xx年年终工作总结会议，主要目的是总结和思考20xx年的得失，展望和规划20xx年的建设，让我们始终坚定信心，凝心聚力，携手奋进，在总结过往经验的基础上，认真分析形势，科学合理部署，充分利用优势，加快建设步伐，围绕“确保x项目建设工作持续推进”这一共同目标，为实现“创建精品项目，加快公司发展，造福一方群众”这一共赢的愿景，努力奋斗，共享成功!

刚才各部门主要领导就去年的工作进行了全面总结，对今年的工作开展作了初步的打算。下面，就公司一年来的工作总结和今年的工作目标，我主要讲五个方面的内容：

一、20xx年工作回顾

受全国经济持续下行，房地产行业市场不确定因素增加及国家相关调控政策的影响，20xx年我们用高效的建设管理，精准的市场定位，全面的宣传推广，进一步巩固了x项目作为xx县同行业中的“龙头”地位，项目的建设和销售均取得了令人刮目相看的成绩，与此同时，我们积极做好项目二期建设的各项筹备工作，为项目的持续推进创造了条件。

(一)各项后勤工作服务到位，为项目建设工作持续推进解决后顾之忧。

1.围绕项目建设工作推进，扎实开展行政后勤工作。

一是根据公司现阶段实际情况和项目推进的进度，对现有的规章制度进行修订和完善，加强对制度执行情况的监督，让各项制度真正能够落地执行;二是切实做好相关的外联工作。20xx年全年我们累计向xx县委、政府提交各类申请共报告 份，截止目前办结 份，办结率为88%，涉及金额 亿元。完成 次工作，取得了项目二期x亩土地，保障了项目二期用地。同时还主动协助项目商家办理土地转让、分割、办证及地产公司及二级公司股权变更、申报三级资质并取得三级资质证书;三是不断强化员工的服务意识，通过规范接待流程，明确接待标准，细分接待权限，不断提高部门的接待水平;四是进一步规范文书、档案管理工作方面， 20xx年全年我们在文书管理工作开展中，共收到各类来文x份，其中政府相关职能部门来文x份，总部及各项目公司来文份，公司内部来文份;共发文份，其中向政府相关职能部门发文份，向公司内部发文份，会议纪要x期;完成每月x项目建设指挥部下发的项目月报表及统计局、旅游局、重大办要求填报的统计报表共x余份;收到工程部移交的各类施工合同份，竣工资料本，竣工图纸份，结算资料份，收到总工办移交的各类合同共份。六是扎实做好固定资产管理工作，完善固定资产管理流程和环节，公司的固定资产得到了有效的保护和高效的使用。七是加大力度对员工的住宿和餐饮进行全面管理，住宿环境和就餐食品卫生安全得到了有保障;八是拓宽采购渠道，提升采购效率，明显降低了采购费用，有效的为公司节省了成本开支;九是强化车辆管理工作，确保公司车辆在使用过程中做到“出车有登记，违章能追踪，消耗有记录”，安排专人对车辆定期保养、年度审验、保险购买、安全性能等进行管理，及时维护公司车辆性能，延长车辆使用寿命。

2. 结合项目建设工作的人才需求，灵活开展人力资源工作。

一是结合各部门的实际情况，20xx年，我们共发布用人岗位x个，收集简历约x余份，实际招聘用人x人，其中;本科以上历x人;大专x人;中专(高中)以下xx人，总体上满足了各部门编制内的人才和公司发展的用人需求。截止20xx年12月公司下设x个二级公司，xx个职能管理部门，截止20xx年12月底共有正式员工xx人，临时工xx人。二是通过业务理论培训和实地考察相结合的措施，相继举办业务提升培训班xx期，送外地考察学习 xx人次，并对新入职的员工进行一对一的公司管理制度进行培训。三是结合公司定岗定薪方案，不断完善薪酬管理制度，合理确定员工的薪资标准，继续加强员工的社保及部分员工的意外险购买工作，形成了完善的薪资结构体系。四是扎实做好员工的劳动关系管理工作，为公司提供准确的人力资源信息，完成每月总部人力资源报表的上报 工作及入、离职员工oa系统更新对接工作。五是成立考核领导小组并对各部门的责任书考核内容进行逐项考核，通过实事求是的对部门工作任务进行考核，既肯定了各部门取得的主要成绩，也对存在的问题提出了要求，为进一步做好下一年的工作任务打下坚实的基础。

(二)项目建设有条不紊，圆满完成了各项建设施工任务指标。 截至20xx年12月一期xx段总计完成投资约x万元，总计拨款约xx万元，其中20xx年完成投资约x万元，拨款x万元。

1.工程施工建设方面

20xx年一期标段全部竣工验收交付使用，一期标段动工面积约平米，竣工验收房屋幢数幢，正在施工幢数幢;一期标段(建筑面积约xx0平米，幢房屋)半部分(xx6幢，幢)土建工程达到竣工验收条件;半部分(8-16幢，24-31幢)外立面基本完成，内部进入收尾阶段。一期xx段(建筑面积约平米，25幢房屋)，电影院周边建筑(9-16幢、19幢)土建工程达到竣工验收条件;完成一期、三标所有的地下管网和路、路部分底下管网的铺设、总图工程;完成水系、一至三标道路和桥梁等景观、配套设施建设并投入使用;完成阁、x大桥的入口牌坊、销售展厅、广场上2个碉楼、塔等公建装修;协调督促市政道路(路、x大道、路)的修建，督促政府及时回填二期部分的土方，为二期的开工建设做好准备。

2.结算及成本控制方面

20xx年完成了一期x标段和x标段土建工程、一期x标和x标段总图工程结算、x标木结构等xx余个零星工程的结算。同时，在施工过程中本着保证效果、品质的前提下采取多种新的施工工艺和材料替代等方法，为公司节约了大量成本。例如：河道观又节省了成本等等。

(三)规划设计工作稳步开展，为项目建设工作持续推进提供明确指导。

1.项目相关规划设计完成情况

20xx年我们完成了二期万平方米(建筑面积)规划、单体施工图设计，并通过了出图前部门内部的审核工作;完成了一期苑、园的出图并及时组织苑、园施工图自审和会审、送审图公司进行图纸审查;完成了一期苑、园的景观方案设计及出图工作;配合国土局及相关单位完成x亩内x亩土地调规通过自治区国土厅的评审工作，国土厅在出调规评审意见;完成了一期苑、园的景观方案设计及出图工作;完成公司要求制作、调整、修改沙盘;完成了x项目一期的整体报规工作;完成办理各户土地证需要的面积测绘和面积实测工作;完成了一期x标段至x标段的房屋面积实测工作;完成了一期苑、园的出图并及时组织苑、园施工图自审和会审、送审图公司进行图纸审查;

2.项目相关证照办理及合同签订情况

20xx年我们配合相关部门办理二期x亩土地指标的相关工作，取得了x亩国有土地使用许可证，并配合完成x亩土地清表、回填;完成了一期苑、用地规划许可证及建设工程规划许可证的办理工作;完成景观雕塑合作协议，明确工作范围和工作内容。

(四)企划宣传工作效果明显，项目影响力进一步扩大。

(五)销售回款工作再创佳绩，为项目建设工作持续推进提供资金保障。

1.销售任务完成情况

在过去一年里， 4月26日一期和xx区先后开盘销售，可销售房源套，截止到20xx年12月20日，x段共计销售房源套，销售面积为x平方米，销售总房款为x元，剩余房源套，面积合计x平方米;xx段累计销售房源套，销售面积方米，销售总房款x元，xx段剩余房源套，面积合计x平方米，截止目前，一期xx段共计销售套，xx段套，一期合计销售套。

2.合同签约及回款情况

截止12月20日，一期销售房源中xx段累计签定正式合同套，未签套，签约率为%;x段累计签定正式合同套，未签套，签约率为%。

本年度回款情况：一期x段累计收房款x元，截止12月20日，xx段付清房款部分共计套，合计回款x元，xx段已签合同房款未付清套，余款未清x元;一期xx段累计收房款x元，其中，房款付清部分共计套，房款未付清套，已签合同按揭未放款套，余款x元。

3.业主交房情况

一期xx段x段总户数为xx户，截止12月20日，已完成交房x户，交房完成总比率为%。其中，共x户，已交房x户，交房率为%;广场共x户，已交房x户，交房率为%;园共x户，已交房x户，交房率为%，苑共x户，已交房x户，交房率为%。

(六)融资扶贷申报渠道通畅，为项目建设工作持续推进抵御外部风险。

1. 20xx年，财务方面继续加强财政局、税务局及银行系统的对接，实现土地返款x元，以旅游贷款组件完成小企业贷款x万元，返回税款x万元，完成总部对一期进行了预结算，涉及金额亿元，圆满完成全年预算执行 ，全年费用控制在预算亿内。

2.完成项目税收规划方案，合理规避了涉税风险;合理组织，认真安排，完成了项目收款工作;严谨编制预算并执行，并完成预算执行追踪系统，做到时时监控、追踪的目的。严格审批和付款制度，抓好内部控制，做好了公司的财务管家，保障了资金的安全和合理使用。

(七)物管经营服务步入正轨，为项目树立形象带来正面口碑与效应。

1.物业管理经营情况

截止20xx年12月20日共完成上缴全年物业费x元;景区电费：，水费：x元;环境清扫费：x元;生活垃圾清运费：x元 ;装修及水电卡押金：x元;其他费：x元;上述各项收缴率达%。完成施工水电费x元。

2.物业服务管理工作情况

20xx年我们配合、做好湾、广场、园、苑物业接管验收和商户、业主入伙工作，20xx年总户数：x户，商户入伙：间，入伙率达%;业主入伙：x户;入伙率达：%，同时建立健全业主、商户信息台帐档案管理工作，资料完整率达100%。客户部及综合性管理完成全年接报修：件;公共维修件：件;外租房维修：件，维修率%;回访率;商家业主问卷试调查服务满意率95%;接商家业主投诉：件，投诉处理率，完善部门全年事务报修、检查，协调、整改等各类台帐档案;执行景区物业二次装修管理标准，全年整改违规装修2起;针对公共设施设备，按月、季度执行养护与维修，有效保障设备的正常运行，档案建立建全。

(八)园林景观绿化锦上添花，为项目打造舒心宜人的视觉盛宴。 结合x县气候水文情况，20xx年我们有针对性的引进并移植移栽木棉、盘架子、羊蹄甲()、秋枫(重阳木)、刺桐、羊蹄甲()等植物，并将这些绿化景观植物按照设计方案，进行种植，并安排专人定期养护，确保绿化植物的存活率，完成了全年500株大树的任务。同时，完成了水系、阁周边、总图施工涉及到的景观假山制作以及结合宅院设计格局，完成了庭院景观的设计和建设，让整个景区飘逸着一丝“山有仙，水有灵，景更秀，宅更雅”仙韵气息，为游客和业主奉上一场唯美典雅的视觉盛宴。

二、存在的问题

20xx年，x项目取得的成绩确实值得我们自豪，在肯定这些成绩的同时，我们更应认识到，这些成绩已经过去了，未来是充满挑战，我们要总结和思考过去这一年中存在的不足和问题，借鉴宝贵的经验，以直面短板、勇于担当的锐气，在今后的工作中加以改正。

(一)员工执行力仍需进一步加强

随着公司的发展和项目的深入推进，我们面临的工作复杂程度比以往更大，遇到的问题也比以往要繁琐，为适应公司发展面临的新形势，确保项目持续稳步推进，各部门间必须进一步加强协调和配合，同时也要求我们的员工必须进一步加强各项工作的执行力，但是，目前我们的执行力开始显示出跟不上公司发展，甚至是滞后于公司的发展。加强执行力，是我们目前亟需解决的一个难题，为此，各部门负责人必须高度重视执行力的问题，亲自严抓各项工作和制度的执行，注重过程管理与控制，确保公司各项政策得到贯彻，为公司发展和项目推进起到积极的影响。

(二)员工综合素质仍需进一步提高

公司成立至今已有两年多，公司上下员工在工作经验和知识积累上已有不小的进步，个人业务能力和综合素质有了显著提高，但我们不能固步自封，不能停滞学习的步伐，俗话说“学如逆水行舟，不进则退”，我们要与时俱进，尤其是在新形势下的工作方法和工作理念，我们必须掌握并熟练运用。因此，20xx年我们必须还进一步加大力员工培训力度，采用考察学习、交流经验、名师教学等方式，为员工提供多渠道、多样化的学习平台，促进员工知识水平、业务技能和管理水平的提高。

(三)宣传销售工作需要打开新局面

市场决定命运，市场就是出路。20xx年我们的宣传销售工作必须牢牢把握住市场，突出项目产品的特点，充分利用项目的优势，走出，辐射周边，同时要进一步做好市场调查调研工作，为销售决策提供准确的信息依据，促进销售工作更上一层楼，实现销售市场的新突破，为项目的销售工作带来新的市场动力。

(四)现场管理和工艺管理仍需进一步严格

1.现场管理工作必须严格落实，对施工单位和监理单位的管理必须进一步加强，提高员工和施工人员的安全意识和责任心，提高现场管理员工和施工人员的专业技术能力和管理能力，确保现场各项施工管理工作有条不紊开展，避免发生任何安全事故。

2.进一步加强工艺管理，从细节出发，抓建设品质和建筑艺术表现力，引入新工艺、新材料，新思维， 确保项目整体风格的一致性和独特性。 三、20xx年的工作重点

20xx年全国经济下行带来的负面影响必将进一步扩大，新年第一个星期股民恐慌导致的股市熔断仍历历在目，全国多个行业受经济下行负面影响已是不争的事实，尤其是房地产行业，经过十多年的高速发展，在此次经济下行大势过程中进行调整也是不可避免的趋势，但是我们也不必过于悲观，因为我们产品的特性，决定了我们受到的影响相对没有那么明显，恰恰相反，在一定程度上，房地产行业的调整对我们来说是一个难得的机遇。因此，对我们而言，是随波逐流依势而倒，还是勇于抗争逆势而上，很大程度取决与我们自己，只要我们坚持按照计划，扎实开展各项建设管理工作，我们必将在此轮房地产行业调整中占得先机。

同事们，我希望你们在新的一年里，要做好“把握新机遇，迎接新挑战”的两手准备，一如既往的踏实工作，勤勉上进，以更加蓬勃向上的精神状态，更加昂扬的斗志、更加务实的作风，投入到各自岗位的工作上，完成好20xx年的各项建设管理目标任务。为此，我们必须在以下三个方面做足功夫：

一是加快建设效率，确保项目不断持续推进。项目建设关系到公司的持续发展，项目品质关系到公司的生死存亡，项目的持续推进是公司20xx年的中心工作，但是，我们也不能一味地追求建设速度，忽略建设质量，我们要高度重视建设的效率，一方面要把最精锐的力量集中到项目建设上来，确保项目如期完工，另一方面要严格按照工作部署执行，加强项目施工过程各个环节的建设管理，抓好监督落实，确保工程质量和安全，保证项目高质、高效按计划推进。同时加强成本、计划的管理，使成本管理可控，可知。在加快推进工程进度的同时，要加强对工程组织、进度和质量管理,在建筑质量上精益求精。从规划定位到设计等每一个环节都要瞄准市场真实需求，坚持做高品质产品，做市场切实需要的社区配套、户型以及后期的物业管理服务。

二是加大销售及回款力度，为项目各项工作开展提供资金保障。销售和回款工作是公司20xx年工作的重中之重，销售部和企划部要认真分析市场形势，制定切实可行的销售策略，使销售工作尽快呈现出良好局面。首先要提高销售人员综合素质，注重与客户形成价值共鸣，提高品牌的认知度,推广品牌的差异化，使其为公司赢得更多客户的认同和产品服务的提升。其次，采取差异化的销售方式，深度挖掘客户资源，密切关注政策导向，认真分析市场形势，拓宽销售视野，敏锐市场触角，多角度、全方位开展销售工作。同时也要做好市场调研，加大宣传力度，根据销售目标，细化分解。在地域房地产销售竞争中取得主动，优质的商品终会赢得客户的喜爱。

三是强化公司内部管理，建设“分工明确、责任清晰、协作顺畅”的高素质团队。20xx年我们要进一步健全和完善公司的管理体制，切实提高员工的思想意识和业务技能水平，挖掘每个员工的最大潜力，加大公司各项规章制度的贯彻执行及监督检查的工作力度，加强内部管理及外部沟通协调，使公司日常工作更加有序，更加高效。同时，要加强团队建设工作，打造一个“分工明确、责任清晰、协作顺畅”的高素质团队。在这个团队中，领导者或负责人要承担好分工协调的任务，发挥各人的最大优势，使每个人都能心情愉悦、高效率地工作。而对于团队中的每一个人来讲，要认真对等自己的工作，明白自己在团队中的位置，清楚自己在工作中的环节作用，与团队中的人员多交流，多沟通，做好自己的工作，同时协助别人完成工作，营造良好的工作氛围，只有加强人员间精诚合作，才能提高整个团队的工作效率。

五、结束寄语

同事们，满载着收获的20xx年已经成为过去时，充满希望的20xx年已经信步向我们走来，在新的一年里，光荣和梦想同在，挑战与机遇并存，回首过去，我们踌躇满志;展望未来，我们豪情满怀。虽然今年的各项工作任务艰巨，责任重大，困难和挑战也会很多，但是我们站在比昨天更高的起点，向着比昨天更高的舞台。为此，我希望在座的各位，在新的一年里坚定信心，凝心聚力，携手奋进，以高度的责任感和使命感，积极做好本职工作，致力于将x公司打造成健康、稳进、可持续发展的地产公司，以百倍的努力，毕力同心，争分夺秒加快建设，用敢于担当责任，敢于挑战困难，敢于超越自己的魄力，把握机遇、迎难而上，为顺利实现公司各项建设管理目标，全力推进公司发展和项目建设再上新台阶，谱写20xx年事业的新篇章，再立新功!

最后，再一次祝大家身体健康，万事如意，阖家幸福! 谢谢大家!

**企业领导年终述职报告怎么写六**

各位来宾、合作伙伴们，公司全体同仁：大家上午好!

在今天这个具有里程碑性质的日子，与大家欢聚一堂，有太多的话想说，但都不知道该从哪里开始说起，总之，心里充满着感恩和感谢。感谢所有的客户和各界朋友，三年来，对瑞高农业的支持与厚爱，感谢所有参与过瑞高、今天还留在瑞高的同事们。谢谢你们!

时光荏苒，在各界朋友和客户的支持与关怀下，在全体瑞高同仁的并肩奋斗与共同见证下，瑞高农业迎来了第三个生日。

三年前的今天，瑞高呱呱坠地，最初只是一家小小的种养殖公司，从合川交通街、一间二十几平米的办公室、6名员工和30万资本开始，在一路跌跌撞撞中，奋勇前行，踏上了艰苦创业之路。曾记得，在公司创始之初的那一年多里，为了把蔬菜销售出去，我们的员工起早摸黑在大街上摆菜筐;为了给公司带来更多的收入来源，我们利用午休的时间，顶着汗水，爬楼梯，为企业送餐饮外卖;为了节约人力成本，我们的员工在农忙时节，到基地参与农事劳作，参与基地工程建设，挖土、搬砖、种苗、收割，晴天一身灰、雨天一身泥……诸如此类，还有很多很多。

三年后的今天，瑞高风华正茂，已经成为跨实体经营和互联网平台，集规模化种养殖、乡村旅游接待、农产品整合营销、电子商务于一体，覆盖全农业领域的综合型农业机构，注册资本达到500万元。在重庆合川、潼南，拥有2家分支机构、5400亩种养殖规模、4000余平米乡村旅游接待中心、超过30名固定员工和业务队伍;20xx年，跻身合川区区级龙头企业行列，获得重庆、合川市区级各项荣誉达10余项，受到团中央、市农委、合川区委区政府等各级政府领导的高度重视和关怀，获得国家及市内外十余家媒体的报道和各界朋友的赞誉和支持。

三年了，从无到有、从小到大，有过探索的艰辛和曲折，也满载着收获的快乐和喜悦。我们在为客户、员工和农村农民创造了巨大价值的同时，也为公司积累了丰厚的财富，及宝贵的经验。

回顾三年来的发展历程和成绩，我们感到自豪，也满怀感恩。瑞高能走到今天，离不开国家政策给予农业发展的大好历史机遇;离不开各级政府和社会各界的指导与帮助;离不开广大客户长期以来的信任和支持;最重要的，是离不开每一位瑞高人的艰苦奋斗和不懈努力。

成功只属于过去。当前，我们已经进入了一个科技迅猛发展、竞争日新月异的时代。互联网技术的发展和成熟，不断催生出全新的商业模式，带来了新的机遇和挑战，包括农业领域。面对快速变化的环境，我们要始终保持开放的心态和高度的危机感，把握时代潮流，积极探索，主动出击，不断求新和求变。

展望未来，我们充满信心，将继续坚定不移地推动两大以“农上农”和“瑞高农庄”为核心的发展战略：

一是深化推进“综合农业、专业化生产、多元化经营”的发展模式，努力实现特色种养殖的生产专业化和规模化，确保地有所种、种有所出、出有所销;同时，充分发挥各业务版块协同效应，大力推动山庄旅游接待、农庄观光业务发展。目前，公司在原有的合川4800亩、潼南600余亩的用地规模基础上，以“农民出地、公司出种”的模式，在潼南、合川两区县政府的协调与支持下，已经达成3000余亩的荔浦芋头种植规模扩张，实现公司种养殖规模达8400余亩，预计年底至20xx年中期，公司种养殖总规模将达到1.2万亩。

二是加快落实“科技引领农业，农业互联网化”的发展理念，充分利用综合农业具备的独特优势，走在科技互联网行业创新前列，探索科技、农业和生活相互融合的创新业务模式，为客户提供全新的农产品和乡村旅游消费体验。通过农业电子商务平台——农上农，实现各地各农家乐、农庄的资源整合，为市民朋友提供在线乡村旅游消费、农产品和生鲜购买服务，实现“一个客户、一个账户、多个产品、一站式服务”的新型模式，让市民的生活更简单。

我始终相信，在大家的信任和支持下，瑞高农业将会为大家创造更多的收益，也为公司取得更大的成绩。

朋友们，同仁们，未来的瑞高将以设施农业、乡村养老托老、乡村旅游和农产品整合营销为核心，以带动农民脱贫致富、为市民提供更好的健康绿色生态食品和服务为目标，实现“基地+电商+店商”的农业电商发展战略，坚持以“现代农业、科学种养、高效利用、多元发展”作为破解难题的指导思想，用更宽阔的视野、更长远的目光去谋划公司未来发展、带动周边农民增收、促进区域经济发展，实现“农民富裕起来，农村美丽起来，消费者健康起来”的美好愿景!

朋友们，同仁们，让我们共同努力，团结一致，继续发扬瑞高农业迎难而上、开拓创新、锐意进取、追求卓越的精神，将瑞高农业打造成为西南农业全产业链行业品牌第一高地!为用户创造更便捷、更安全可靠的原生态农产品购物体验!为市民朋友提供更满意的农产品!瑞高，未来一定会更好!

最后，祝愿公司所有客户和各界支持瑞高发展的朋友们，祝愿全体瑞高同仁及其家人们，身体健康、工作进步、和谐幸福!

**企业领导年终述职报告怎么写七**

为认真贯彻落实市、县强攻工业百日大会战精神，推动我县强攻工业百日大会战顺利实施，积极帮助企业应对当前困难，确保实现全年工业经济目标任务，扶优扶强企业，推动我县工业经济实现新突破，特制定本方案(草案)。

一、时间安排

20\_\_年10月至20\_\_年2月

二、工作目标

通过企业帮扶工作，力争实现以下目标：

1、扎实有效解决企业的实际困难和问题，把任务落实到部门、把责任落实到人。

2、确保实现全年工业经济目标任务。

3、确保年内工业经济总量和增幅在全市排位靠前，保持第一方阵，进位赶超，力争20\_\_年获全省全市工业发展先进县。

4、确保培植规模以上工业企业6家，力争8家。

5、培植税收过百万元企业5家，税收过千万元企业2家。

6、为明年全县工业经济持续、稳定发展打下坚实基础。

三、工作措施

围绕上述工作目标，重点抓好以下五个方面的工作：

1、突出产业政策扶持，帮助企业申报各类项目资金，积极做好企业立项、备案等服务工作，积极帮助海能实业申报省级技术中心，日增电子新产品认证，发明专利认证等;重点做好帮扶企业技术改造，其他专项资金申报和争取工作;尤其要加大扶持战略型新兴产业发展力度，积极培育新的经济增长点，扶优扶强骨干企业。

2、加大力度帮助和推进唯冠油压、海能电子、德鑫矿业、金色时代等企业做好上市的准备工作。

3、积极协调解决有产品、有市场但流动资金不足、融资困难的企业度过难关，努力在中小企业担保贷款、申请专业银行贷款等方面提供帮助。支持有市场、有效益的企业开足马力生产，开拓市场，扩大销售;协调部分经营困难的重点企业走出困境，扭亏转盈。在政府招标采购中，优先采购本地产品，如宇财生物的勃客酒，黄金甲门业的防盗门、固欧家居的办公用品、家俱、建鹏公司的建筑设备、群安护拦的产品等，扩大本地企业产品的销售量。

4、帮助企业解决用工难问题。一方面，加快推进职业技术学校、廉租房、公租房、小学、幼儿园等配套设施建设，健全完善社会保障体系，保障园区客运交通需求，拓展公交车运营范围，调整公交车运营时间。优化用工环境，千方百计挖掘本地劳动力潜力，想方设法引进外来务工人员。

5、帮助企业解决用地难题。切实抓好一批工业项目的包装申报，力争有更多的项目进入省重点调度，为企业争取更多的用地指标。

四、加强组织领导

扎实推进帮扶工作，县领导和有关职能部门组成帮扶工作组(具体见附表一)帮助企业解决实际困难和问题，帮助企业抓好生产，扩大销售，拓展市场。

**企业领导年终述职报告怎么写八**

尊敬的 各位领导、各位来宾： 大家好!

今天是20xx年总结表彰大会，是一个快乐的日子。非常感谢各位领导和来宾的光临，在此，我代表楚雄兆顺房地产开发有限责任公司向在座的各位拜个年!敬祝各位新年好!在20xx年身体健康、万事顺利!

首先我回顾20xx年我公司的重大事件：

1. 我公司于20xx年7月与鹿城镇政府签订了新车站三角地片区“城中村”提升改造项目的招商引资协议;

2. 20xx年9月启动项目拆迁安置工作至20xx年12月拆迁工作顺利完成，拆迁花了不到100天的时间。整个拆迁工作过程中做到了零投诉、零上访。

3. 我们以20天的时间快速建设了楚雄最高档的售楼中心，20xx年元月一日售楼部正式开业。 4. 施工已进入地基开挖。

5. 20xx年2月5日，通过政府对方案的综合评审，获得鲁班阁城中村改造项目的开发权。

我们公司将总投资1.3亿元，在新车站三角地片区建设 – 兆顺财富中心，有大型超市、电影院、品牌购物街、美食广场、滨江风情酒吧街等，这是鹿城镇党委政府为楚雄城市建设，为老百姓做的一件

意义深远的大好事，是在座兆顺各位员工心血的结晶，兆顺-财富中心是一座丰碑、铭记各位的辛劳。

这一切成绩的取得都离不开鹿城镇党委、政府的大力支持，我做为招商引资对象，在此和大家分享以下感受： 1. 真情招商：

在20xx年7月，我来到楚雄，接洽鹿城镇领导，介入三角地旧城改造项目后，碰到了许多难题，首先是对拆迁能否顺利开展而担忧，关键时刻是市领导亲自出面开会协调、是镇领导深夜带病和我沟通工作的每个步骤，让我树立了信心，在旧城改造中很多形势、情况都不明确，这时信心和决心大过黄金，正是这种情感招商，让我们下定决心投资楚雄旧城改造，为楚雄城市形象的提升奉献微薄之力。

2. 准备工作充分：

我们从签订协议至拆迁安置工作完毕只历时了5个月，这与鹿城镇党委、政府的正确领导和大力支持分不开，更与工作组的辛勤劳动和科学严谨的方案是密不可分的。镇党委、政府前期做了大量的评估、入户调查等准备工作。而且在拆迁工作执行过程中也体现了镇党委、政府前期做的准备工作非常扎实、准确。

3. 组织严密、领导有方：

在鹿城镇党委政府全力支持下，安排了四个工作组近65名党员、干部配合我公司深入住户，开展拆迁动员工作，各位工作组的成员经

常工作至深夜;向书记多次开会解决拆迁方案的相关难点，鹿城镇习镇长多次亲临拆迁工作现场指导工作，根据每个阶段又及时开会布置;鹿城镇王副镇长为了做被拆迁户的工作不辞辛苦几次上昆明、下树芷乡找被拆迁户?镇长助理王宝华同志在此期间放弃无数休息时间投入到拆迁工作中。全体拆迁工作组成员日以继夜的辛勤付出为本项目的拆迁奠定了关键的基石。

4. 制度创新：

鹿城镇党委、政府不仅具有前瞻性有效地建立了：等面积原则、等价值原则、超收益原则的工作原则;还创新建立了“包保到户”制度，全体拆迁工作组的成员都主动递交了保证金，以示决心!并组建了以镇、社区、村组党委为核心的工作小组，确保了新车站三角地旧城改造项目的顺利拆迁。

在我公司年会之际，喝水不忘挖井人，我公司全体员工记住楚雄市委，市政府，鹿城镇党委政府对我们企业的大力帮助和支持。我们要以感恩的心，全力支持政府的相关工作，以积极参与旧城改造的实际行动回报社会。

就我公司的发展战略等情况借词机会向各位领导来宾具体介绍以下几点：

1.“扎根楚雄、建立品牌开发企业”为公司战略

根据公司对市场的思考和楚雄良好的招商环境，我们公司已决定扎根楚雄开发，成为一个高速发展的品牌开发企业。我们楚雄兆顺房地产

开发有限责任公司不是项目公司，是一家以楚雄城市复兴、城市品位提升为己任，着重于楚雄旧城改造的房地产开发公司。我们注重公司长期经济效益和社会效益，在兆顺财富中心项目中将持有70%的商业物业和8000多m?的地下停车库，这不同于项目公司，只注重项目眼前收益，快速回笼资金为目的。正是基于这种战略，我们才能放弃短期利益，让利于民，把大量的利润、利益让给被拆迁户，自己持有大体量的四层商业，沉淀了几千万的资金。目前，我公司正在实施的项目是投资1.3亿元的兆顺财富中心，即将实施的是投资3亿多元的鲁班阁旧城改造项目。

2.快速的建立了一支强有力专业的工作团队

以公司的发展战略为依托，我们迅速集合了一批地产界的高层精英如：袁总，黄总，普总，并在公司内部管理当中，唯才适用，相马不如赛马的竞争模式，细致化的管理，制度化的培训，涌现出一批为公司，为部门，为团队做出优秀贡献的优秀人材。如今天表彰的欧亚东，武发益，王丽华等。

3.“以人为本、让利于民”为拆迁安置指导思想下，立足旧城 改造的开发模式。充分认识到拆迁中，被拆迁户和我们开发商是共赢关系，共同去市场中寻找利润，而不是我少赚你少亏的双输;在三角地拆迁中，充分考虑到被拆迁居民的过渡安置补偿及今后长远的生活保障及利益，因此在实施中，被拆迁户都有一套以上的住房，所享受的拆迁补助政策是楚雄目前旧城改造中最优厚的，人民群众非常感激党和人民政府对他们的关怀。

4、信任、责任为工作动力，快乐开心为工作状态，高效快捷为工 作原则的兆顺文化，是我们成功的保障。

公司团队内部员工来自四面八方，聚集在一起后，迅速建立了一个信任，坦诚的工作环境。

我们公司全体员工在进入公司以来，基本上都放弃了节假日和休息天，每天只要公司有事都加班到很晚，才创造了不足100天拆迁完，不到20天建设完毕，在建设兆顺财富中心的同时又投资鲁班阁项目的建设中，创造了“兆顺速度”。

兆顺房地产开发有限责任公司是楚雄城市综合体的领导者，同时 也是楚雄城市建设的一座地标，是楚雄的俊发。相信自己，相信未来，共创奇迹。

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！