

# 石油人精神演讲稿 石油企业安全生产演讲稿(优质5篇)

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在社会发展不断提速的今天，需要使用演讲稿的事情愈发增多。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 石油人精神演讲稿篇一

各位领导、来宾、朋友们：

你们好！很荣幸能参加今天的演讲，现在我演讲的题目是“安全与爱同行”。

安全是什么，安全就是生命。只有确保了安全，生命才会美丽精彩。

说起安全，每个人都知道该怎么做，但是你真正重视了吗？施工中你戴好安全帽了吗？走马路闯红灯了没有？……世上每天都有很多不幸的事情在发生，生命就像珍贵的青花瓷，是那么脆弱，只要一失手就会变成碎片。我们只有更了解生命的意义，才能让不幸离我们远些，安全离我们更近些。我们要为自己和他人的安全着想，不要让宝贵的生命消失。生活在这个世界上，安全就是我们生活的基础课程，只有学好了这门课，才能开始你丰富美好的生活。

人一生最宝贵的是生命，生命属于每一个人只有一次，所以我们要好好爱惜生命，从小养成好的习惯。从我们来到了人世间，父母爱的唠叨就开始伴随着我们成长。从每一个最细小的动作开始：慢点吃，别呛着了；别爬到床边会摔下去的；

站稳扶好别倒了；路上骑车小心点，别回家太晚了……等等，没等我们去真正的体味那些话的含义，我们也就长大了，爱又让做了父母的我们不由自主的沿着前辈的话语引导着我们的下一代。其实我们的亲人所重复的话语的真正含义，就是希望我们能够健康安全。大家都在重复着同样的话语，虽然有些啰嗦乏味，但只要用心留意会发现，在这平淡无奇的话语里，却凝聚着亲人、同事、朋友最深的爱意与关怀。我们曾一千遍一万遍的强调一定要注意安全，“安全”两字说起来就这么简单，但做起来就不简单了。

安全是一个永恒的主题，它是人类最重要、最基本的要求，安全生产既是人们生命健康的保障，也是企业生存与发展的基础，更是社会稳定和经济发展的前提条件。“隐患险于明火，防范胜于救灾，责任重于泰山”，逆耳的忠言利于行啊！天天说安全，时时话安全，但久而久之未见出任何事，就会使一些人产生了麻痹思想。水电建设集团在xx年发生的生产安全事故我们还清晰的记得：5月28日，水电五局尤马水电工地发生一起交通事故，死亡4人。8月1日，水电八局谷拉电站起重设备门机在检修保养过程中，发生倾倒机械事故，死亡14人，伤3人；8月15日，水电三局分包商在平头电站架桥时，发生高空坠落事故，死亡2人。如果当时他们能想到一点点安全，这人间的悲剧就不会发生。然而所有的如果都无法实现，他们就匆匆的走了，给亲人留下的是撕心裂肺的痛哭，给我们留下的是沉痛的思考和那血淋淋的教训。

共4页，当前第1页1234

## 石油人精神演讲稿篇二

大家好！

首先，感谢公司领导提供这样一个公开，公正，透明的平台，给了我这样一个机会，今天是中国石化青海石油分公司海东分公司加油站站长竞聘会，强烈的事业心和责任感驱使我勇

敢地站在了演讲台上，不管成功与否，我相信，敢拼就是赢。四年的辛苦工作，历尽坎坷，但也硕果累累，我把人生中最宝贵的青春献给了我忠爱的石油事业。面对这样一次机会，我不再犹豫，决定抓住机遇，开辟我人生的第二次创业，今天，我竞聘的是高速乐都加油站站长一职。

我参聘的加油站是高速乐都加油站，我于20xx年3月进入中石化高速乐都加油站工作，历经加油员、加油班长、计量员，我信心十足，在高速乐都加油站工作4年的风风雨雨里，是加油站这个神圣的岗位铸造了我，使我学会了许许多多的经营管理经验。在这几年的工作中能做到吃苦耐劳，认真负责，领导布置的工作总是尽力去做，从不无故推诿。和同事相处融洽，在优质服务上也得到了许多顾客的好评。在高速乐都加油站计量员岗位上，能做到配合站长搞好站内一切工作，账表册的填写由不规范到规范，严格执行资金管理制度，多次检查名列前茅。我还曾多次参加上级公司组织的各种学、培训以及竞赛。为了提高自身素质，提升业务水平，并且充分利用业余时间不断地学各种专业知识和专业技能。从而为今后更好的工作打下坚实的基础。在高速乐都站4年的工作，使我熟悉了全站的整体工作和具体业务，更跟左邻右舍结下了深厚的友谊，建立了良好的关系，这对我以后开展工作十分有利。

一、熟悉周边环境，便于社会沟通与协调。

二、熟悉了解加油站的顾客，易于促进销售，便于与司机朋友沟通，宣传中石化的品牌形象，动员顾客成了我站的忠诚客户。

三、我性格开朗活泼，心胸开阔，很容易与顾客员及社会各族的人员沟通，处理好各方面的关系。

四、我从事过加油站的加油员、计量员，而且在几任站长的栽培下我也懂的加油站管理工作。

五、特别是在这一年中，我跟着站长一边学，一边干，在干中学，在学中干，积累了一些加油站的管理工作的经验。

## 一、稳定客户、做大销量

- 1、落实六项便民措施，推行茶水服务，形成员工与顾客浓浓茶水情。
- 2、建立用户会员制，长期会员，资源紧张时享受优先权。
- 3、发放救援联系卡，帮助联系修车，送配件，送润滑油，解决用户困难。
- 4、抓住资源，抓好服务，做好宣传争取用户。
- 5、了解对方的经营情况，准确掌握对方销售节奏，做到心中有数。
- 6、建立客户视像档案，做到人车合一。
- 7、走访大客户，特别是煤矿运输车队，矿业公司、物流公司、客运班车、反季节蔬菜运输老板。尽快把这部分用户聚拢起来，力保市场不失，做大销量。
- 8、提供天气预报服务、货运信息、道路信息等服务。

## 二、强化服务、严格管理

- 1、尽心尽力，尽职尽责，严格履行站长的岗位职责，带领全站员工抓经营，促销售，精细管理，保证安全，任何事情想在前，干在前，用自己的爱的，细心，凝聚心，用自己的实际行动带动大家的规模服务，在站内为员工创造一个和谐的工作场所，为顾客提供一个安全径捷舒适的消费环境。
- 2、强化员工的优质服务意识，首先我先要为员工服务好，关

心他们的工作，学，生活，然后要求员工对顾客态度好，和员工一起采取换位思考的方法，我站在员工的角度要求自己的工作，员工要站在顾客的角度检查自己的工作，这样，我为员工服务好了，员工为顾客服务好了，那么我们加油站的形象也树立起来了，将有力促进加油站销售了。

3、树立安全第一，预防为主的思想对加油站的设备做到勤检查，勤保养，勤维修，始终处于完好状态，对专项应急预案要做到人人清楚，并定期进行演练。

4、搭建片区和加油站的沟通桥梁，做到下情上达，上情下达，使两边都满意。

5、制定加油站绩效考核办法进行公开，加强站务公开，树立节能降耗意识，站内的每一位员工都成为一个小管理员，共建一个人人关心集体的销售，形象，费用和谐的大家庭，以上是我竞聘站长的一些粗浅想法，有不妥之处请大家指点，不管竞聘的结果，如何，我都将一如既往地踏实工作，做一个爱岗敬业，快乐向上的石化人。

## 中石油站站长竞聘演讲稿 篇6

### 石油人精神演讲稿篇三

各位领导、各位同事：大家好！

我叫贺良，毕业于中国石油大学，现在中国石油贺良实习。今天能在这里向各位领导、老师和同事们汇报我的工作、学习和生活情况，感到十分荣幸，心情也非常的激动。我的题目是“奉献让青春闪光”。

青春是迷人的，许多人在青春年华里谱写了辉煌灿烂的人生，宋朝21岁的辛弃疾以“金戈铁马，气吞万里如虎”的气势领兵抗金；周19岁时便写出了气壮山河的“大江歌罢掉头东”，

以表达把青春献给祖国解放事业的决心。他们是挺立潮头的英雄，是永远不落的星辰，更是我心中的楷模。

成品油销售行业的艰苦我在上学期间听说过一些。我在农村长大，自以为吃过很多苦，感到世上没有我受不了的苦。但当我坐着公共汽车前往贺良公司报到时，车驶过公路，映入眼帘的是一望无际的沟壑和岩石，没有城市没有行人，点缀路旁的只有一簇簇绿色的小树。想象中的景象与现实的巨大差距使我有些不知所措，随着汽车在公路上颠簸，我的心情越来越沉重。报到后的那段日子，我的心情矛盾极了。到底我的选择对不对？怎么办？是走还是留？我一直在彷徨。

岗前培训结束，第一次加油的经历我至今仍记忆犹新。那天，我怀着复杂和好奇的心情登上了加油岛。气温37度，天气闷热。我从小晕车，浓烈的汽油味我无法躲避，只能坚持。对着公路上车来车往，我突然感觉社会是那样的大，自己就像被抛入大海中的一片树叶，是那样的渺小、那样的孤立无援，但想到我是一名中国石油的员工，我强忍着身体不适，提着加油枪来满足来往的客户的需求。下班后，当我打电话把油站的艰苦环境和矛盾的心情告诉父母后，父亲的一段话深深的刺痛了我，“一个年轻人，这点苦也吃不了，以后还能干什么？家里培养你不容易，你对得起父母，对得起国家吗？”单位领导也给了我无微不至的关怀，给我讲石油行业的优良传统和老职工的感人事迹，讲石油销售行业的美好发展前景，同事们给我讲他们的经历和故事，带班的加油员也时时处处关心我，使我彷徨浮躁的心逐渐平静下来。

经过半个多月的锻炼，我逐步适应了油站工作。扎根成品油销售的第一线，我深深体会到，只有刻苦学习，不懈探索，勇于创新，才能实现自己的理想和奋斗目标。

一滴水只有融入大海才能永不枯竭，一个人只有投身集体才能迸发出勃勃生机，一个人只有为社会做出贡献才能实现自己的价值。现在我作为加油站的一名基层员工，如何才能为

公司争光?如何才能更好地为零售做贡献?这是每时每刻萦绕在我脑海中的一件事。为此,我把加油站做为施展自己才华的平台,努力创造“卓越、优质、高效、永恒”的形象,使销量增加,自身素质提高,全力打造公司品牌,构筑起具有本站特色的零售营销站点。

作为新时代的青年,我们虽然没有为祖国母亲挣脱锁链而驰骋沙场,但却赶上了为祖国的繁荣富强、为企业的改革发展奉献青春的时代。我们应该树立与河北销售公司“同呼吸、共命运”的信念,应该有为河北销售公司再创辉煌而奉献青春的志向。

“我要把有限的生命投入到无限的为人民服务当中去”,雷锋同志这样说了,也这样做了。放眼现实,大到整个社会,小到我们油站,都不难发现,越来越多的人正默默地奉献着。在我身边就有这样的例子,我们站经理左腿静脉曲张间歇性的剧烈疼痛使他近一周没能正常行走我们劝他住院治疗他叹了一口气说:“我新调到七站,必须快速把工作抓起来,很多问题发现了就要及时解决,我这点小毛病可不能耽误了油站运营的大事。”一席平淡无华的话语,令我对这位还不太熟悉的年轻站长产生了由衷的敬佩。——这是默默的奉献,是赤诚的奉献,是无私的奉献,是无怨无悔的奉献。在他言行的带动下,油站上的青年员工们都或多或少地贡献着自己的青春和力量:有的患上重感冒,依然扯着嘶哑的喉咙在场地上奔忙;有的得了急性角膜炎,眼睛红肿得发亮也没有离岗;还有的把婚事的筹备交给未婚妻,交给家人,结婚的前两天还依然奋斗在岗位上……这正是他们的闪光点,正是他们热爱中国石油、为中国石油作贡献的真实体现,他们的青春因奉献而怒放异彩。

尊敬的中国石油前辈们,亲爱的青年朋友们,我们虽然没有像一线石油工人那样奋战在戈壁海洋上,完成一座座大中型油田的建设,但我们在成品油销售的工作上,也会有业绩论英雄的气概。我们是富有生机和活力的新时代青年,青春焕

发出无限力量，奉献铸造起座座丰碑。

青年是企业发展的中坚力量和希望所在，具有朝气蓬勃、敢为人先、拼搏竞争的特点，我们应该本着自觉、自强、合作的先进理念，展现中国青年爱岗敬业，开拓创新，自强不息，百折不挠，勤于奉献的精神风貌。

在自我价值实现的过程中，我认为，大学生首先要树立“以站为家”的凝聚机制，“以站为校”的学习机制和“以站为荣”的思想观念，紧紧围绕公司这个根本，发扬光大公司形象，全力开拓市场，抓住公司给我们带来的良好机遇，深入挖潜，改革创新，力求销量稳中有升，千方百计增加企业发展的后劲。

其次，大学生要“内强素质，外树形象”。人才成就企业，企业造就人才。在当今石油产业突飞猛进的新形势下，没有远大的理想就要掉队落伍。所以，学习、学习再学习，创造、创造再创造是摆在我们面前的首要任务。大学生走进社会，要把自己在校园里学到的知识理论运用到为企业服务中来。提高自身的实际操作技能和综合素质，树立起石油工人的现代形象，应对来自国外国内竞争的挑战。

我是公司的一员，公司就是我的家，零售工作是我的具体业务，使零售工作再上新台阶，为零售工作做出更大贡献，是我作为一个河北销售人的努力方向和奋斗目标。“当好主人翁，为零售做贡献”，是我的出发点和落脚点。当前，我国已经加入wto，开放的市场给了我们施展本领的宽广空间，我们要创精品油站，树立公司品牌，为企业做出更大的贡献。

贺良公司的发展需要我们的奉献，火热的生活需要我们的奉献，青年们，释放我们的热情吧，投身于河北销售公司发展的大潮，劈风斩浪，与贺良公司一起走向又一个辉煌。

最后，我想引用《中国青年》上的一句话与大家共勉，“奋

斗改变命运，梦想让我们与众不同”。我相信，勤勉好学、锐意进取、胸怀祖国的莘文章版权归文秘家园作者所有!莘学子们，一定会在今后的工作中一天比一天做得更好，实现自身价值，不断超越自我，让飞扬的青春绽放出更加灿烂夺目的亮丽火花!

## 石油人精神演讲稿篇四

石油员工，正是他们热爱自己的工作、为中国石油产业作贡献，才有我们社会的高速发展，他们是值得我们尊敬的。下面就由本站小编为你分享石油员工演讲稿，欢迎欣赏石油工人演讲稿精选。

一滴水只有融入大海才能永不枯竭，一个人只有投身集体才能迸发出勃勃生机。作为加油站的一名基层领导，如何才能带领全班人员为公司争光?如何才能更好地为零售做贡献?是每时每刻萦绕在我脑海中的一件大事。为此，我把加油站做为施展自己才华的平台，努力创造“卓越、优质、高效、永恒”的形象，使销量增加，人员素质提高，全力打造公司品牌，构筑起具有本站特色的零售营销站点。

在市场经济条件下，商品营销对企业的生存发展起着决定性的作用，然而，营销不只是一种艺术和技巧，单从表面看，营销的主体是品牌，而从本质上看，营销是企业整体素质的综合展示。

在实际操作中，我认为：首先，要树立“以站为家”的凝聚机制，“以站为校”的学习机制和“以站为荣”的激励机制，紧紧围绕公司这个根本，发扬光大公司形象，全力开拓市场，抓住公司给我们带来的良好机遇，深入挖潜，改革创新，力求销量稳中有升，千方百计增加企业发展的后劲。

其次，要“内强素质，外树形象”。人才成就企业，企业造

就人才。在当今石油产业突飞猛进的新形势下，没有远大的理想就要掉队落伍。所以，学习、学习再学习，创造、创造再创造是摆在我们面前的首要任务，我们要把充分调动广大员工的积极性、主动性和创造性作为出发点，建立完善的培训、学习、岗位练兵制度，提高员工的实际操作技能和综合素质，树立起石化工人的现代形象。

再就是以全面实现维护和发展广大员工的经济利益、政治利益和文化利益为落脚点，强化形势任务教育，增强员工战胜困难的信心，消除零售过程中的不利因素，努力提高员工以公司为大家庭的高度责任感，坚持以人为本和可持续发展战略，做到政治上相信他们，工作上支持他们，生活上关心他们，并做出表率带动他们。把本职工作做好做扎实，牢固树立“用户就是上帝”的思想。

我是公司的一员，公司就是我的家，零售工作是我的具体业务，如何使零售工作再上新台阶?如何为零售工作做出贡献?我作为一个石化人，有决心，有信心为公司总体目标披荆斩棘，努力奋斗，我要把自己准确定位，把着眼点放在赢得市场就赢得发展时机的目标上来，面对经营形势，根据对市场的深入研究和现有资源的客观分析，在竞争激烈、强手如云的情况下，加大市场研究，调整经营策略和营销战略，打开市场，占稳市场，以营销开拓市场，以质量巩固市场，为零售开路，为公司争光。

“当好主人翁，为零售做贡献”，是我的出发点和落脚点。当前，我国已经加入wto[]开放的市场给了我们施展本领的宽广空间，我们要在创精品油站，在数量、环境、优质服务、人员素质上多下功夫，苦练内功，全方位参与市场竞争，树立公司品牌，为企业做出更大的贡献。

我的演讲完了。

谢谢大家!

各位领导、各位同事：大家好！

我叫贺良，毕业于中国石油大学，现在在中国石油贺良实习。今天能在这里向各位领导、老师和同事们汇报我的工作、学习和生活情况，感到十分荣幸，心情也非常的激动。我的题目是“奉献让青春闪光”。

青春是迷人的，许多人在青春年华里谱写了辉煌灿烂的人生，宋朝21岁的辛弃疾以“金戈铁马，气吞万里如虎”的气势领兵抗金；周19岁时便写出了气壮山河的“大江歌罢掉头东”，以表达把青春献给祖国解放事业的决心。他们是挺立潮头的英雄，是永远不落的星辰，更是我心中的楷模。

成品油销售行业的艰苦我在上学期间听说过一些。我在农村长大，自以为吃过很多苦，感到世上没有我受不了的苦。但当我坐着公共汽车前往贺良公司报到时，车驶过公路，映入眼帘的是一望无际的沟壑和岩石，没有城市没有行人，点缀路旁的只有一簇簇绿色的小树。想象中的景象与现实的巨大差距使我有些不知所措，随着汽车在公路上颠簸，我的心情越来越沉重。报到后的那段日子，我的心情矛盾极了。到底我的选择对不对？怎么办？是走还是留？我一直在彷徨。

岗前培训结束，第一次加油的经历我至今仍记忆犹新。那天，我怀着复杂和好奇的心情登上了加油岛。气温37度，天气闷热。我从小晕车，浓烈的汽油味我无法躲避，只能坚持。对着公路上车来车往，我突然感觉社会是那样的大，自己就像被抛入大海中的一片树叶，是那样的渺小、那样的孤立无援，但想到我是一名中国石油的员工，我强忍着身体不适，提着加油枪来满足来往的客户的需求。下班后，当我打电话把油站的艰苦环境和矛盾的心情告诉父母后，父亲的一段话深深的刺痛了我，“一个年轻人，这点苦也吃不了，以后还能干什么？家里培养你不容易，你对得起父母，对得起国家吗？”单位领导也给了我无微不至的关怀，给我讲石油行业的优良传统和老职工的感人事迹，讲石油销售行业的美好发展前景，

同事们给我讲他们的经历和故事，带班的加油员也时时处处关心我，使我彷徨浮躁的心逐渐平静下来。

经过半个多月的锻炼，我逐步适应了油站工作。扎根成品油销售的第一线，我深深体会到，只有刻苦学习，不懈探索，勇于创新，才能实现自己的理想和奋斗目标。

一滴水只有融入大海才能永不枯竭，一个人只有投身集体才能迸发出勃勃生机，一个人只有为社会做出贡献才能实现自己的价值。现在我作为加油站的一名基层员工，如何才能为公司争光？如何才能更好地为零售做贡献？这是每时每刻萦绕在我脑海中的一件事。为此，我把加油站做为施展自己才华的平台，努力创造“卓越、优质、高效、永恒”的形象，使销量增加，自身素质提高，全力打造公司品牌，构筑起具有本站特色的零售营销站点。

作为新时代的青年，我们虽然没有为祖国母亲挣脱锁链而驰骋沙场，但却赶上了为祖国的繁荣富强、为企业的改革发展奉献青春的时代。我们应该树立与河北销售公司“同呼吸、共命运”的信念，应该有为河北销售公司再创辉煌而奉献青春的志向。

“我要把有限的生命投入到无限的为人民服务当中去”，雷锋同志这样说了，也这样做了。放眼现实，大到整个社会，小到我们油站，都不难发现，越来越多的人正默默地奉献着。在我身边就有这样的例子，我们站经理左腿静脉曲张间歇性的剧烈疼痛使他近一周没能正常行走我们劝他住院治疗他叹了一口气说：“我新调到七站，必须快速把工作抓起来，很多问题发现了就要及时解决，我这点小毛病可不能耽误了油站运营的大事。”一席平淡无华的话语，令我对这位还不太熟悉的年轻站长产生了由衷的敬佩。——这是默默的奉献，是赤诚的奉献，是无私的奉献，是无怨无悔的奉献。在他言行的带动下，油站上的青年员工们都或多或少地奉献着自己的青春和力量：有的患上重感冒，依然扯着嘶哑的喉咙在场地

上奔忙；有的得了急性角膜炎，眼睛红肿得发亮也没有离岗；还有的把婚事的筹备交给未婚妻，交给家人，结婚的前两天还依然奋斗在岗位上……这正是他们的闪光点，正是他们热爱中国石油、为中国石油作贡献的真实体现，他们的青春因奉献而怒放异彩。

尊敬的中国石油前辈们，亲爱的青年朋友们，我们虽然没有像一线石油工人那样奋战在戈壁海洋上，完成一座座大中型油田的建设，但我们在成品油销售的工作上，也会有业绩论英雄的气概。我们是富有生机和活力的新时代青年，青春焕发出无限力量，奉献铸造起座座丰碑。

青年是企业发展的中坚力量和希望所在，具有朝气蓬勃、敢为人先、拼搏竞争的特点，我们应该本着自觉、自强、合作的先进理念，展现中国青年爱岗敬业，开拓创新，自强不息，百折不挠，勤于奉献的精神风貌。

在自我价值实现的过程中，我认为，大学生首先要树立“以站为家”的凝聚机制，“以站为校”的学习机制和“以站为荣”的思想观念，紧紧围绕公司这个根本，发扬光大公司形象，全力开拓市场，抓住公司给我们带来的良好机遇，深入挖潜，改革创新，力求销量稳中有升，千方百计增加企业发展的后劲。

其次，大学生要“内强素质，外树形象”。人才成就企业，企业造就人才。在当今石油产业突飞猛进的新形势下，没有远大的理想就要掉队落伍。所以，学习、学习再学习，创造、创造再创造是摆在我们面前的首要任务。大学生走进社会，要把自己在校园里学到的知识理论运用到为企业服务中来。提高自身的实际操作技能和综合素质，树立起石油工人的现代形象，应对来自国外国内竞争的挑战。

我是公司的一员，公司就是我的家，零售工作是我的具体业务，使零售工作再上新台阶，为零售工作做出更大贡献，是

我作为一个河北销售人的努力方向和奋斗目标。“当好主人翁，为零售做贡献”，是我的出发点和落脚点。当前，我国已经加入wto，开放的市场给了我们施展本领的宽广空间，我们要创精品油站，树立公司品牌，为企业做出更大的贡献。

贺良公司的发展需要我们的奉献，火热的生活需要我们的奉献，青年们，释放我们的热情吧，投身于河北销售公司发展的大潮，劈风斩浪，与贺良公司一起走向又一个辉煌。

最后，我想引用《中国青年》上的一句话与大家共勉，“奋斗改变命运，梦想让我们与众不同”。我相信，勤勉好学、锐意进取、胸怀祖国的莘文章版权归文秘家园作者所有!莘学子们，一定会在今后的工作中一天比一天做得更好，实现自身价值，不断超越自我，让飞扬的青春绽放出更加灿烂夺目的亮丽火花!

欢歌笑语迎厂庆

鼓足干劲报恩情

提质降耗业务精

气壮山河霸群雄

二十年前，xx的创业者，挥洒汗水，并肩作战，在鲁中大地上开创了节能产业，从此“xx”这个辉煌的名字誉满九州。斗转星移，日月如梭，我们唱着东方红，当家作主站起来；我们迎着太阳升，一同走进新时代。新的时代，对我们xx的全体员工，尤其是对我们新一代的团员青年们提出了新的要求，那就是敬业爱岗。立足现实，从实际出发“更新观念练内功，增强核心竞争力”，踏踏实实，兢兢业业，勤奋工作，为公司节能事业的发展贡献力量。古今中外走向成功的人靠的就是敬业精神，创造了与天地共鸣，与日月齐辉的业绩。

《致加西亚的信》这本书中所推崇的关于敬业忠诚，勤奋的思想，影响了一代又一代的人们。主人公罗文中尉铭记誓死报国的勇气和不屈不挠的精神把信交到了加西亚的手中。积极的服从意识和执着的主动精神使接到使命的罗文及时的明白：只要血液还流动，只要心脏还跳动，只要双腿能挪动，即使是爬也要爬到目的地，把信交给加西亚，何等的顽强，何等的执着，不达到目的誓不罢休。他的敬业忠诚的精神谱写了一曲撼天地泣鬼神的赞歌。

在我国富有敬业精神能把信交给加西的人也不计其数。如石油战线上的“铁人”王进喜□xx年代初期，带领广大石油工人开进了冰封雪飘的茫茫北国，最终建成了世界上屈指可数的特大油田——大庆油田。我国青年数学家陈景润，靠敬业精神刻苦钻研，最终摘取了《哥德巴赫猜想》数学皇冠上的明珠。伟大的国际主义战士白求恩，敬业爱岗，救死扶伤，对技术精益求精，受到中国人民的爱戴。非典时期，大智大勇的白衣天使敬业爱岗，迎难而上，向死神挑战，挽救了一个个生命。总之他们干一行，爱一行，专一行，三百六十行，行行出状元，他们就是状元，他们就是模范，他们就是我们走向成功的榜样，是敬业忠诚的精神的化身。

作为我们奋战在一线的职工来说，虽然不必像陈景润一样呕心沥血，攻克世界顶级的理论难题；不必像一样头顶药包，顽强抗敌而壮烈的牺牲；而我们需要所拥有的是他们那种至死不渝的敬业精神，以及他们为了自己执着的事业而誓死报国的雄心壮志。在实际工作中，我们要以企业为家，带着一份高度的责任心和自信心与企业融为一体。我们要以同事为伴，用一份真诚的爱心去关怀身边的每一个人，我们要以团队为单元作战，增强集体的核心力量，把我们从事的工作做到最好。我们不需要有多高的情商和智商，只需有一种崇高主动的敬业精神，对上级的命令绝对服从，人人争做企业的优秀员工。

改革开放的新阶段，市场经济的大发展，无论是企业还是个

人，都面临着机遇与挑战。就拿我们的陶纤事业来说吧，从死亡产业到目前的xx时代，经历了无数的坎坎坷坷，它一步一个脚印，它一步一曲乐章，从领导班子到职工队伍，靠的是对事业的执着追求，靠的是弥足珍贵的敬业精神和对公司的忠诚，靠的是不可动摇的凝聚力和向心力，造就了今天的xx伟业。我是xx的一个新兵，是一名团员青年，我选择了xx义无反顾；xx接纳了我，我倍感自豪。面对机遇与挑战，让我们并肩作战，“立足市场求效益，依靠科技求发展”，从我进厂的第一天起，我就把xx的经营方针牢牢的记在心中；因为市场是阵地，科技是第一生产力，谁占领了市场，掌握了科技，谁就掌握了促进企业发展的主动权。面对激烈的竞争，公司领导审时度势，驾驭航船乘风破浪，勇往直前，对于我们团员青年，无论在什么岗位，只要热爱自己的本职工作，敬业爱岗，忠诚企业，全心投入到工作中来勤奋工作，就一定能够得到体现自身价值的机会，也能像罗文那样把信送到加西亚的手中。

我们是企业的主人，我们有责任和义务为企业的发展做贡献。面对机遇与挑战，我们要以“更新观念练内功，增强核心竞争力”的活动为出发点，时时刻刻以“节能源，降成本”作为自己的天职，并付诸以实际的行动，人人为公司节约一滴水，一度电，一张纸，积少成多，以小见大，才能使我们的企业在同行业的竞争中立于不败之地。作为企业的主人，我们要时时处处勇挑重担、严格要求、努力学习，不断丰富和完善自己，强化服务意识，忠诚xx执着敬业开展一流的工作，生产一流的产品，创造一流的效益，赢得一流的信誉，出色的完成公司赋予的“建设百年陶纤企业，争创世界知名品牌”的伟大使命。

放开眼界看未来，信心百倍情满怀

同心同德求发展□xx走进新时代

一流的领导班子，英明决策，高瞻远瞩，与时俱进  
一流的职工队伍，敬业爱岗，敢打硬仗，百战不殆  
我们为xx而骄傲和自豪！

我们为xx的明天更加灿烂、辉煌而行动起来吧！

## 石油人精神演讲稿篇五

大家好！

上午，听了董事长所做的行政工作报告。我们煤炭运销分公司全体代表倍加振奋，决心以等不起的紧迫感、慢不得的危机感和坐不住的责任感，认真抓好会议精神的落实，为集团公司实现新的发展再做贡献。

20xx年我们的任务是：商品煤量500万吨，营业收入30亿元，利润3300万元，实现安全生产。

为实现上述目标，我们采取的具体措施是：

一、强化安全管理，确保安全持续稳定。坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，瞄准“从零开始，向零进军”的安全目标，落实逐级安全生产责任制，进一步加强安全隐患排查治理，着力在“深、严、细、实”上下功夫，确保安全生产。

二、强化经营、做实物流业务。以“提高经济效益和发展质量，稳中求好提升物流产业”为中心，突出“喷精煤销售”战略，加大电煤市场开发力度，积极挖掘铁路发运潜力，强化经营、做实物流、提高经济效益。

三、强化合作运营，防风险、稳总量。加强对合作方资产、资金分析评估，强化对商流、物流、资金流、信息流的管理，有效规避各类风险。规范工作流程、优化合作模式，稳定物流总量。

四、强化精细化管理，节支降耗保效益。落实《提质增效精细化管理工作实施方案》，突出“精、细、严、准”管理核心，细化量化各项标准，明确责任，落实到人，提高精细化管理水平。继续落实降本增效各项措施，大力压缩各项非生产性支出，确保效益最大化。

五、强化环境治理，提升发展质量。以建设“富强、美丽、幸福、和谐”新井矿为目标，正确处理好企业发展与环境治理的关系，坚持环境治理与企业发展同步规划、同步实施，着力打造企业绿色发展、低碳发展新格局。

新的起点、新的征程，新的挑战赋予我们新的希望和使命，我们决心在集团公司党政正确领导下，创新举措，凝聚合力，为集团公司圆满完成全年各项任务做出我们新的、更大的贡献。