

建筑公司经理竞聘演讲稿(汇总6篇)

演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

建筑公司经理竞聘演讲稿篇一

大家下午好！

我叫**，来自**城移动分公司，现任代销班班长一职。感谢公司给我这次参加竞聘机会，我竞聘的职位是凤城分公司**区域营销中心经理。

首先，请允许我做一下自我介绍：

我是20xx年5月应聘到**移动分公司的，当时仅仅是一名普通的营业人员。但是，我热爱我的工作。在工作中我刻苦钻研业务知识、虚心向老员工学习、团结同事。工作上得到了领导的认可。经过5年的不断努力，于20xx年8月由劳务派遣制员工转为合同制员工。其间我所从事的岗位历经营业员、值班长、营业厅主任等岗位。20xx年3月我被调到代销班。开始了新的工作。20xx年7月被提升为代销班班长一职。这些一步步的历练都促使我今天有勇气站在这里参加竞聘。

下面我将从以下三个方面竞聘这一职位：我的竞聘报告分三部分：

自20xx年到渠道工作以来，一直兢兢业业的为渠道工作努力着，为凤城公司一直保持高市场占有率贡献着自己的力量。在公司领导的正确指导下，在公司全体员工的共同努力下，

截止到20xx年年底凤城地区的新增市场份额和净增通话用户数均列丹东地区第一位。其中，新增市场份额达82.81%。今年是渠道转型的开局之年。公司借政府十二五开局之年，以科学发展观统领全局，在省公司“一一五五”整体战略的指导下，坚持“以客户为根，服务为本”的发展理念。坚定信心、创新发展、智慧经营、强化效益，积极推进基础网络建设，精细化管理，缩减劣势。确保行业领先地位，实现公司持续稳定发展。公司从上到下总动员，确保渠道转型有条不紊的开展。我们**分公司代销班根据凤城社会渠道的实际工作情况来开展工作。渠道转型首先要做好代销商的思想工作，让他们树立坚定的信心。公司领导、我还有渠道经理一起下到代销商店内给他们讲解渠道转型给他们带来的好处。同时第一时间将公司的重要精神传达给他们。我们将渠道经理按区域进行划分，渠道经理对各自分管的代销商进行驻店指导。我们建立代销商走访记录表、代销商档案表、渠道检查表等确保代销商对我们讲解的内容做到熟练掌握，以此来更好的开展业务。自渠道转型以来，凤城分公司社会渠道转型工作一直做的都比较好。在市公司的几次通报中都得到了表扬。其中：四、五月份增值业务分别完成：12317笔和13261笔均列全地区第二名。五月份亲友计划升级版完成620笔，列全地区第一名。

今天我竞聘**区域营销中心经理。我认为区域营销中心经理对我来说能够得到更加全面的锻炼。区域营销中心肩负着集团、自有营业厅、渠道三方面的营销职能。公司以“保客户、促增长、推进渠道转型”为整体工作思路。给我提供了更加广阔的学习和历练的空间。

第一、保客户、稳固现有集团：服务上：随着竞争对手客户服务管理水平的提高，我们服务领先优势越来越小。我们要树立以服务赢得客户、服务赢得市场；坚持“人无我有、人有我优、人优我新、人新我特”的原则。业务上：紧跟区域内的大项目、重点工程。做到“抢前、抓早”同时也不放过每一个新建的小企业。凡是有新的单位建立，都要第一时间将我们的政策传达给他们，把他们发展成为我们的集团。深度挖掘

集团信息化业务。另外，还要加强对集团客户的走访，走访的同时将我们的新业务、优惠政策及时带给他们。适时地与集团客户建立捆绑关系，以此来稳固现在有集团客户。

第二、自有营业厅的管理：推进渠道转型不仅仅是社会渠道要转型，我们的自有营业厅也要向以体验销售为核心功能的“业务销售中心”转变，从而提升自有渠道营销的效能。另外，乡镇自有营业厅的建立是移动公司企业形象的展示。要抓好乡镇自有营业厅的服务与业务水平。做好为当地客户的服务工作，让客户实实在在感受到移动公司的便捷服务。更好地发挥区域营销中心的作用。让我们的自有营业厅真正实现：销售、宣传、服务、体验的功能。

第三、社会渠道的管理：加强与所管辖的社会渠道代销商的沟通。在服务与业务上对其进行指导；在有困难的时候对其进行帮助。做好代销商思想工作，让他们坚定信心，让代销商感受到跟着移动公司的步伐向前走是不会错的。加强对所管辖的村级代办的管理，“下乡、进村、到户”开展一对一宣传营销。真正使公司的产品、优惠活动宣传到家、服务到家。

第四、市场掌控情况：一方面加强所管辖区域自有营业厅和社会渠道的新增市场情况。继续保持高市场占有率，不断提高农村市场渗透率。另一方面及时了解竞争对手的动态信息，以此做出相应对策，保全存量市场的占有率。

不管这次竞聘的结果如何，我始终相信而且能够做到，在移动公司工作多年的我，将一如既往的充满着自信，以高昂的工作热情、100%的努力投入到明天的工作中去，为**移动公司发展做出更大的贡献。

谢谢大家！

建筑公司经理竞聘演讲稿篇二

大家好！

我叫xxx，今年39岁，中共党员，本科学历，土建工程师，一级项目经理，二级建造师。现任重庆分公司xxx

著名英国剧作家萧伯纳曾说过，在这个世界上，取得成功的人是那些努力寻找机会的人，如果找不到机会，他们就去创造机会。今天我正是为了创造机会而来。今天竞聘的岗位是重庆分公司副经理。

我毕业于？学校工民建专业，期间学习和掌握了扎实的建筑理论，这为我毕业后从事建筑行业的工作奠定了扎实的理论基础。参加工作后，我参加了多次培训班。（本部分，请客户自己根据自己的实际情况加上参加培训班的情况，如没有培训班，可以省略。本部分的写作方法参考如下：1998年5月至11月我参加了xx市建筑学校举办的预算员培训班，xx年5月，参加了由国家建设部举办的菲迪克合同条款培训班，xx年9月，参加了由xx市建委举办的建筑施工企业负责人安全资格培训班；）工作之余，我还加强了国家有关建筑方面的政策、法律法规的学习，使自己驾驭国家产业政策的能力得到了进一步的加强。通过一系列的学习及在实践中的应用与总结，使我掌握了较为扎实的理论知识，这为我做好工作提供了强有力的保障。

弹指一挥间，我在七冶公司工作已经18个年头了。在这18年里，有5年是在七冶筑炉队，由一般技术员到安装公司计划科副科长，然后到项目付经理；有5年是在筑炉公司担任副经理；有2年是在建设公司机关安质处工作。应该说，不同的工作岗位锻炼了我不同的能力，积累了丰富的工作经验。在项目部从事具体的施工使我积累了丰富的施工经验，在公司机关工作的两年使自己积累了丰富的管理经验，而在筑炉公司工作

的的5年间，则使自己对从施工准备到施工结束全过程是有了一个较为深入的了解和掌握。其中，我参与过诸如（请客户自己加上曾经参加过的大的项目的建设或管理，如无，可以省去）等大项目，使自己积累了丰富的实践经验。18个春夏秋冬，18次花开花落，这18年的不同工作经历，使我亲眼目睹了中国建筑市场的风风雨雨、潮起潮落，也使我从多个层面对建筑行业有了较为深刻的认识，积累了丰富的的工作经验。所有这些，为我做好分公司副经理奠定了坚实的基础。

参加工作18年来，特别是在二级公司机关和建设公司机关工作的工作经历，使我对公司的管理方式、经营模式和经营理念，对公司的人员，机械设备情况有比较全面的了解。另外，本人专业是工民建专业，但是参加工作后主要是从事的安装工程的施工管理，由于重庆分公司是个综合性的公司，即承接土建任务，也承接安装任务，对将来重庆分公司的管理也将有一定帮助。

二十一世纪管理界最时髦的一个名词是“沟通”

□communicate□一个管理者必须具备良好的沟通能力。我的性格较外向，为人谦和，做事得体，具有较强的语言表达能力，擅长与各种各样的人沟通。多年的实践，特别是多年的管理工作岗位培养了我较强的沟通、组织、协调能力。此外，我为人随和，乐观，善解人意，具有较强的亲和力，这对于做好工作也是大有裨益的。

建筑公司经理竞聘演讲稿篇三

大家好！

非常感谢领导们和同志们对我的信任，给我一个竞争上岗的机会。我叫xxx□今年xx岁，做过xx年的销售工作。我之所以积极地参加竞岗，是因为我感到自己对于这个岗位具有特殊的优势。

我做过xx年的销售科长，在长期的工作实践中锻炼了自己的活动能力，也和相当一部分客户建立了良好的业务关系。20xx年，市场竞争激烈的情况下，销售工作显得尤其艰难，但在公司领导的正确经营决策下，我带领销售科全体同仁团结奋斗，强化营销管理，仍取得了骄人的业绩。紧紧围绕公司年初制定的“订单才是硬道理”的营销思路，密切关注市场行情，努力抢占商机，我带领职工全年共计对主导产品投标近20次，及时掌握了同类厂家的产品系列、产品价格等。围绕主导产品立式车床、板料边缘刨床及桥梁构件等为重点，组织科员以西北市场、长江三角洲、湖南湘潭为重点开拓市场，从而辐射到全国各省份，桥梁构件u型肋在原合作单位的基础上，新拓展业务单位三家，为确保全年生产任务打下了坚实的基础。全年总计开拓了主导产品新客户近十家，实现销售额1400万元，全年累计合同额近8500万元，签定各类机床产品近48台，桥梁构件u型肋近330万元，截止目前累计回款5100万元。

我非常注重对营销理论的学习，深刻领会公司的营销理念，注重品牌意识，积极支持和推进公司的品牌建设，深刻体会到品牌不仅能促进销售的发展，还能促使企业的发展壮大。20xx年公司成功地把立车产品重新评定为省优品牌，并将该产品申报为新产品开发项目，这对销售来说是个重大机遇。对新老产品的优质售后服务是销售工作的一种延伸，公司通过优质的售后服务，取得了客户的信任，同时也为公司产品的销售起到了促销的作用。如西安国水投资集团，为我公司带来了新客户三家。我积极配合售后服务部门的工作，尽量做到有求必应，在客户面前树立了公司的良好形象；同时，积极支持并推动公司创建品牌的活动。

销售科还担负组织外购及外协加工的工作，重点工作我都是亲自抓。今年共为33台套立车、刨边机共726项工作进行了外购及外协加工，此项工作内容繁多、要求高、加工周期长，稍有疏忽对整个产品的生产进度、交货期将产生严重影响。

面对这种严峻的形势，我精心组织，细致谋划，多次亲自出面，积极地与技术部门、生产科及生产车间的主动沟通，通力协作，使该项工作今年逐步走向正轨，保证了车间的生产进度，为实现全年生产经营目标作出了努力。在长期的销售工作中，培养了善于协调的能力，对上级对下级对同事对客户都能做到诚心相待，真诚沟通。

无论是科员还是销售科长，我都爱岗敬业，以主人翁的责任感对待自己的工作，不分节假日及寒冬酷暑奔波在全国各地，付出了辛勤的劳动，积极地寻找新客户新市场。在工作中，我以身作则，严格要求自己，处处以身示范，严格遵守公司的销售制度和财务规定，以诚心感动客户，以诚信赢得市场。提倡节约，提倡以最少的资源争取最大的市场，模范地遵守了国家的法律和公司各项制度。

一是努力建设高效、和谐、团结、拼搏的销售团队，紧紧团结广大队员，发挥团队的战斗力，继续做出好的业绩。

二、多方联系，积极开发新市场新客户，统筹兼顾，突出区域重点，扩大公司产品的市场覆盖率。

三、与技术部门、生产部门等，加强沟通协作，进一步做好外协工作。

各位领导、同志们，今天我演讲的舞台方寸之间，但销售工作的舞台广阔无限，不论这次竞岗的结果如何，我都将怀揣一颗爱岗敬业、开拓进取、乐于奉献之心，全身心投入到广阔的工作舞台中去。最后我想说的是：给我一次机会，还你完全满意。

谢谢。

建筑公司经理竞聘演讲稿篇四

大家好！我是财务部的xx[]今天我演讲的题目是————假如我是财务部经理。

首先，感谢公司为我们提供这样的一个竞聘机会，让我们有锻炼自己、展示才华、提高素质舞台。面对这次机遇与挑战，我对自己充满信心，这种信心来源于两个方面，一是对自己能力充满信心；二是对企业的未来充满信心，我为能够在这样一个有目标、做实事、讲诚信的企业工作而骄傲和自豪！

我竞聘这个职位，有三个原因，

一是基于对这个职位的了解和对自身素质与能力的认识；

三是想在公司这个广阔平台上施展自己的抱负——做一个出色的职业经理人。我的竞聘演讲有以下两方面内容，一是我在本次竞聘中的优势和劣势；二是我担任财务部经理以后对一些具体工作的浅显想法。

先说我的优势；

1、我的财务管理工作经历：

我于xxxx年毕业于财务管理专业，目前是中级职移用，近xx年来，先后在粮食局、五金公司、图书公司、饲料生产企业从事财务工作，非常熟悉商业批发零售、工业企业全套会计核算。另外，我有xx余年财务总监、财务主管的工作经历，得到了前任企业各级领导和同事的认可，有良好的口碑。

2、我的管理水平：

日常管理工作中，我养成了钻研、创新的习惯，曾与计算机编程人员合作，编辑财务与业务相结合的、跨地域的管理软

件，该软件目前在东北地区销量近百套。多年的财务工作，锻炼出较强的洞查力，能够发现工作中的疏漏，从而健全各环节的监控制度，为企业控制损失和漏洞。

3、我的组织协调能力。

对内：

能与内部机构保持良好的协作关系，从而得出为管理者提出合理建议的灵感；通过沟通与思考，找出工作环节中存在的不足、并在权限范围之内全力解决；找准位置、做好其他兄弟部门的服务工作。

对外：

与上级主管税务机关、金融单位、专管人员保持联络，交朋友，使他们成为本部门实务操作中的良师益友。遇到工作中的突发事件，例如：监管部门或税务部门的突击检查，能够处变不惊、沉稳应对、事后及时沟通妥善处理。

除上述业务能力外，我有近10年的党龄，能够处处以党员的标准做事、做人，工作上求精求细、力求尽善尽美，具备良好的职业道德和心理素质。通过我对“优势”的介绍，相信各位领导脑海中，对我已经有一个良好的印象，但从实际情况出发，我参加这次竞聘有一定劣势存在。

我是一个新员工，虽然经过三个月的学习，我对企业及工作运转流程有了相当的了解，但就房地产这项新业务，与其他老员工相比，还是有很大差距。我会在尽短时间内，业务水平赶超其他同事，融入到公司发展的大潮中来，与公司一同成长！一句话：我有决心以出色的工作，将劣势转化为优势！

自从来到公司以后，我就将自己的身心融入这个企业，所言、所行、所思、所想，一切都围绕企业而延展。结合我公司的

具体情况，我认为财务部经理的核心工作做好财务总监的得力助手、高级参谋，为公司发展献计献策。我担任财务部经理，在完成本职工作的同时，将推动下列工作的进行。

1、假如我是财务部经理，将继承我部门的优良传统，将会计基础规范做扎实。

将内部控制与内部审计相结合，每月进行凭证自查自检、互查互检工作，从原始票据的审核、票据的粘贴、票据的填制以及印章保管等最基础的工作抓起，细化财务报账流程，加强财务工作的规范性、合理性和合法性，保障和促进各项业务的顺利开展。未雨绸缪，基础工作做好，可以规避税务检查中的问题，降低税收风险。

2、假如我是财务部经理，要加强业务培训和新法规的学习，提高财务人员业务素质。

恰逢公司出台的岗位考核办法，针对不同的岗位（出纳、会计）整理出测试题目，分别进行考核。出纳工作基础规范要细致入微，而会计工作要求掌握更高层的会计实务、税法方面的知识，出纳应知应会的、会计必须会，而会计应知的、出纳不必须懂，因此，要分开层次考核。

财务部门工作性质具有较强的专业性，政策、法规、税收比率经常变，计划在每个月的非结账时间段，组织部门员工共同学习房地产业务知识、税收法律知识，提高人员的综合素质，以满足公司发展的需要。

3、假如我是财务部经理，要协助财务总监，做好目标化管理协议的考核工作。

运用“数值”将公司整体目标细化，通过目标值与实际值的对比，让各部门清楚地了解工作效率、各项预算的进展程度，实际值偏离预算轨道时，找出原因及补救方法，只有各部门

的小目标完成，才能保证公司整体大目标的实现。年底严格按照预算的执行情况，兑现奖惩办法，没有规矩不成方圆，预算管理在企业未来发展中，将占据越来越重要的位置。

4、假如我是财务部经理，协助财务总监，做好税收筹划。

税收筹划既符合法律规章，又符合国家政策导向。税收筹划作为一种税收决策，是站在纳税人立场上做出的，源于对利润最大化的追求。

房地产行业所涉及的地税税种12种之多，综合税负比较高。税种多、涉及的知识就多，要求我们必须熟练掌握国家的税收政策、会计法规，运用技巧、理合法的避税。但做好税收筹划不单纯是财务部门的事情，而是全公司的事情，从买地、合作开发签订的每一份合同开始，把简单的事情复杂化，把税收问题考虑全面。

5、假如我是财务部经理，协助财务总监，拓宽公司融资渠道。

房地产公司是资金密集型企业，资金链条非常重要。在国家政策不断变化的情况下，企业要准备充足的资金，以不变应万变，所以公司开展各项融资非常重要。我公司与霍煤的合作，就是房地产融资一个成功案例，令同行羡慕不已。灵活运用多种金融工具拓宽融资渠道：合法的民间借贷；自有资金与银行贷款相结合；自有资金与机构投资相结合；自有资金与基金相结合。

6、假如我是财务部经理，要推动公司的管理向信息化迈进——oa与erp的逐步实施。

大家知道，做一流的企业，离不开高科技。举例说明：沃尔玛在全球的4000多家门店，通过它的网络可在1小时之内，对每种商品的库存、上架、销售量全部盘点一遍，效率之高令人瞠目结舌。原因是，沃尔玛建立一套高效的现代化卫星

系统与商务网络。

高效在强大的技术支持下，如今的沃尔玛已形成了“四个一”，即：“天上一颗星”；“地上一张网”；“送货一条龙”；“管理一棵树”——利用计算机网络把顾客、分店或山姆会员店和供货商像一棵大树有机地联系在一起。万科集团使用了成本管理系统后，使得项目的单位成本误差由原来的100元/平米左右降低至目前的30元/平米上下。

伴随今后2—3年战略目标的实现，我公司的综合实力将会位居通辽市第一，会增设许多旗县分支机构、分公司，如果使用一体化管控系统，能够实现的结果：管理层各位领导足不出户，就能看到各分公司的房屋销售情况；各项工程进度、工程款支付情况；各地分支机构统一结算，虽业务量增加、人员保持不变；实施动态成本管理后，能够展现全项目动态明细表，实时反映并监控动态成本，大大提高了企业在控制成本方面的作为；加大管理层的管理幅度，尽早了解企业的整个经营状况，及时做出正确的决策。

7、假如我是财务部经理，建议公司组建审计部门。

工程审计以基建项目为标的，以造价师、会计师和审计师为主要从业人员。随着我公司与政府合作项目的开展，工程审计不可或缺。工程审计需要验证各种资料所反映的基建工程项目的真实情况，因此，建议在团队中找能力较强（即懂财务又懂工程）担任。

以上，是我竞聘成功后对今后工作的想法。大家可能看出来其中一些想法是不太全面或者是不成熟的，并不是我刻意保留或者草率，而是一些想法需要在实际工作中进行验证和完善。

我把自己的优势和劣势展现出来，也把对今后工作的一些想法呈献给大家，请各位领导和同事支持我！我会尽快将劣势

变小、将优势再扩大，在今后的工作中，怀着一颗感激之心努力工作，回报领导和同事的信任；如果竞聘落选，我也会继续努力，争取不错过下一次的机会！

谢谢大家！

建筑公司经理竞聘演讲稿篇五

你们好！很荣幸能有的机会参加的演讲会，我叫，是钢结筑分公司的一名普通员工，我演讲的题目是“让安全来呵护生命”。

面对“生命”二字，我油然而生崇敬感和荣幸感。它是那么的深邃，那么的神圣，又是那么的弥足珍贵，在人流如织，滚滚红尘的现实社会中，我要问你最需要的是？有人回答：是荣华富贵、是功名利禄、是金钱等等。显然的回答是的，就连唐太宗李世民也发出的感慨“人来熙熙，皆为利来，人来攘攘，皆为利往”，但在当中加上“生命”让你选择的话，那你会毫不犹豫的回答“生命”。道理很简单“皮之不存，毛将焉附”了生命前提，那么一切都只不过是“水中花，镜中月”，在座的各位有比我年长的也有是我同龄的人，但生命对每个人来说只有一次，月缺了会在圆，花谢了会在开，唯独生命吝啬得很，它属于的一次。

在人生的旅途中，安全伴我同行，当离开母亲的搀扶，离开家人真切的叮咛，摇摇晃晃的行走的人生道路上以后，就一直有意识地依赖着“安全”拐杖。它会摔跤，会碰壁，走不过人生那么多的风风雨雨，更不有生命的绚丽多彩。

生命依赖着安全，生命来说是的，那么安全如此。企业的员工来说，它的意义在于生产设备的稳定运行，在于千千万万个家庭的幸福与欢乐。不讲安全，小小的烟头就能使“易燃易爆”的炼油装置怒火爆发。不懂安全，小小的操作失误就能中断供电系统的运行。不要安全，哪怕是小小的意外，就

能让许多生命危险当中。失去安全，顷刻间就能让那原本脆弱的生命遭到万劫不复的打击，朋友们，事实如此，的残酷无情。20__年7月11日是个沉痛的日子，我公司的一名职工违章作业高空坠落，因抢救无效死亡。顷刻间曾经憧憬着美好生活，追求着远大理想的时代青年就在的眼前消失了，再也看他活泼可爱的音容相貌，在也听他清脆嘹亮的声音。失去了一位好伙伴，失去了一位好职工。家人在得知儿子工亡的消息后，已是年近半百的老母亲口里呼喊儿子的名字一次又一次的昏厥，看着白发人送黑发人这凄凉的场景，听着这撕心裂肺的声声呼唤，那噙着泪花的双眼，除了看到让人心碎的生离死别之外，又读懂了？悲剧无一违章作业，违章指挥，违反劳动纪律的。我，以的威慑力命令你们遵守操作规程，我你们的亲属，以绵绵亲情叮嘱你们“注意安全”，可是是同事，是工友，我有义务和权力提醒你们安全生产。并好安全，生命才有，反之不懂并且不安全，的生命才会如此的苍白无力。

“斯人以逝”当活生生的生命消失之后，留给的除了悲痛之外，更多的沉痛的思考——拿来告慰那些逝者？值得庆幸的是，的安全法规越来越健全，越来越规范。每个人的安全素质（知识），是从事企业生产的人们，的安全意识和安全素质质的飞跃。“安全”的意识，那就仅是对的生命对他人生命的不任，甚至是犯罪。安全和的秩序，不单单是企业和社会的发展，生活的，更是“以人为本，关爱生命”最的体现。

生命需要呵护，无疑安全对他的呵护是最、最的，我深深的相信，那些真正热爱生命、热爱生活、对安全这项事业有着领悟的人们，对安全和生命的关注，才会们发出冲动、喜悦、自豪、激情，如小溪低吟，如春风拂面，又如大海翻腾、群山呼啸。

安全是生存和发展的最的条件，我说“以人为本，关爱生命，关注安全”体现了社会文明程度的进步，更的说“安全的呵护，安全的保驾护航，才有绚丽多姿的生命”。

朋友们，当享受着新世纪那明媚的阳光时，理由不珍惜生命，珍惜幸福，，我也要为伴随我走过风雨的安全而振臂欢呼。

朋友们，让一起牢记“安全警钟长鸣，让安全永远呵护的生命”。

谢谢大家！

建筑公司经理竞聘演讲稿篇六

大家好！我是来自华能公司的何爱禄。今天我演讲的题目是《人人参与 筑牢安全基础》。

说起安全，这是一个老生常谈的话题，有时，它很亲切，因为它蕴涵着亲人的无限期盼和企业对职工的无限关怀，有时，它又显得很沉重，总是与惨重的事故和揪心的场面联系在一起。回顾近年来我国煤矿发生的一起起事故，不知有多少工友在事故中不幸遇难，他们的意外离去，不仅给各自的家庭留下了长久的悲痛，也给企业的安全生产敲响了重重的一记警钟。虽然这些事故都已过去，但在我们脑海中留下的痕迹依然清晰，在我们心中留下的伤痛依然存在，不时地提醒和鞭策着我们抓好安全工作。

今天，我在这里再次提起这些不愿提起的伤痛，目的就是希望大家能够真正深刻的理解安全工作的重要性，防止事故的发生。我们企业常讲“安全大于天，安全第一、生命至上…等等”，这些话大家都听了无数遍，但是有多少人真正把这些话理解了？放到心里的又有多少人？很多人听过之后就不了了之，在实际工作中并没有去重视，需要戴安全帽的岗位，嫌多余私自摘掉；嫌公司发放的口罩佩戴不美观私自更换；井下工人嫌操作程序麻烦，仍然有人不按章操作；也有图省时省力存在偷偷攀爬矿车等现象。一直侥幸的认为事故发生在别人身上，对自己来说可能永远是一个故事。但事实证明，多数事故的发生，总结起来原因就是麻痹大意和心存侥幸。如

果自己对安全始终不重视，那么很可能下一个故事就会降临到自己头上，这绝不是危言耸听。

在这里，我希望大家能够引起高度重视，紧紧围绕安全生产工作重点，牢固树立安全意识，时刻保持警惕性。进入工作场所，正确佩戴劳动保护用品，严格按照操作规程工作，从根本上杜绝事故的发生；加强学习，提高自我保护意识，做到警钟长鸣，居安思危。按照“安全第一，预防为主”的宗旨，超前工作，治理隐患，防范事故。全面贯彻落实党中央、国务院、省、市和集团公司的系列决策部署。筑牢安全生产防线，努力构建“人人关心、人人参与、人人负责”的安全工作大格局。并通过开展安全知识竞赛、安全演讲、女工井口送温暖等丰富多彩的安全教育活动，营造浓厚的安全氛围。让安全生产牢牢扎根于每位职工心中，让大家正确认识到安全不是一个人、一个部门、一个系统的问题。而是你中有我、我中有你，是一个上下关联，人人防护，环环相扣的链条。要做到“人人要安全，人人懂安全，人人会安全，人人管安全，人人保安全”，真正达到全员参与，齐抓共管，凝心聚力，群防群治的目标。

对于我们每个靖煤人来说，我们要在自己的岗位上牢牢的把住安全的关口。世界上有三种人，一种人通过书本学习经验，一种人通过他人遇到的教训学习经验，还有一种人只有当身体触碰到带电的铁栅栏上才能学到经验。我们都要努力的去做前两种人，靖煤的先辈们已经把最宝贵的经验和教训传给了我们，这些经验和教训就融合在集团公司的文化当中，融合在我们的规章制度和标志规范当中。我们要认真去领会集团公司的文化，认真学习和实践我们的规章制度和标准规范。我们不需要无知者无畏的冒险与尝试，我们需要的是把安全牢牢的把控在自己的手中。

对于我们每个靖煤人来说，我们要熟知自己岗位的安全重点和安全关键环节，同时我们还要知道，一旦我们的安全重点和安全关键环节出现问题，将会带给我们怎样的伤害和损失。

只有这样我们才能够更加敏锐的去发现问题，去解决问题，做到防患于未然。

我们每个靖煤人的生命都是宝贵的，集团公司不容许我们有任何闪失，我们的家庭更是不容许我们有任何闪失，我们每个人都肩负着家庭的重任，承载着企业的重任。我们身上的责任和担当不允许我们视生命如草芥，视安全如儿戏。我们要带着对生命的敬畏之心，从现在做起，从本职岗位做起，从细节做起，把好自己的安全关，为我们每个人的安全保驾护航，为集团公司安全生产筑牢坚实的基础。谢谢大家！