# 最新开启新征程圆梦新时代演讲稿 百年新征程,奋进新时代演讲稿(3篇)

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2024-06-12

*演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿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，我们一起来看一看吧。开启新征程圆梦新时...*

演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿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，我们一起来看一看吧。

**开启新征程圆梦新时代演讲稿 百年新征程,奋进新时代演讲稿篇一**

大家好！我叫xx，是名中医。

光阴如梭，弹指一挥间迎来了又一个3.8国际妇女节。

3月8日是属于我们女性的节目，今天、我们欢沁一堂。团聚在自己的节日里。回首自己15年来在这平凡而伟大的工作，岗位上度过的春秋岁月，感慨万千。

作为女性，我更加感恩社会。感恩社会将我们从封建的男尊女卑、三从四德的旧观念和旧传统中所释放出来。感恩社会给我们回报祖国，回报家庭的机会。我们医院从建院至今在刘院长和各位领导的正确领导下，兢兢业业、勤勤恳恳的做过了十九年。漫长的19年，经历了太多的风风雨雨，甚至血泪交加。而今，得到了社会各界的同行业认同。巾帼不让须眉，在20xx年，我院荣获“妇女工作先进集体奖”20xx年在平凉市十万职工技能大练兵活动卫生行业护理岗位技能大赛中获取“团体三等奖”的好成绩。在工作中我们以女性持有的细心和体贴真诚的对持每位患者，弘扬惠君人“勤奋诚信爱心奉献谦卑”的博爱精神，为医疗事业做出卓越的贡献。用勤劳的双手将人类的至真、至善、至美发挥到极致，无愧于患者对我们的信任，无愧于医院，无愧于社会。

上周，有为念过七旬的老人，由又家属搀扶着诺进医院，经马院长明确诊断为“粪石症”，由胡艳艳进行洗肠治疗，小胡不顾老人大便多日堆积，臭气熏天，一次一次挤压堆积的粪块，半个小时、一小时、两小时后灌肠液缓慢流入肠腔。多日的宿便排空后老人的痛苦渐去；老人连连道谢，感激之情溢于言表。作为一名医务工作者，这就是我们最大的欣慰！最大的收获，最大的快乐！

女同胞们，构建和谐社会，创造幸福家庭，我们不仅撑起半边天，甚至比男人更辛苦，我们要伺候老人，要教育子女、承担家务；但因为我们心中有着爱、有着大爱而以我们毫无畏惧的承担起社会赋予我们的重担，争取做个好女儿、好妻子、好妈妈。面对本职工作，我们争取做到更好更完美，为惠君医院的明天尽自己最大的力量。

自尊使我卓越，自立使我坚强，自信使我奋进，自爱使我圣洁；所以我骄傲我是女性。

再次向大家道声节日快乐！

祝大家：家家幸福、事业有成、身体健康！

谢谢！

**开启新征程圆梦新时代演讲稿 百年新征程,奋进新时代演讲稿篇二**

告别短缺时代，全面走向市场，标志着农业和农村经济进入一个新的发展阶段。当前和今后一段时期，如何加快农业结构调整，实现农民收入长期稳定增长，事关农村经济、社会发展全局，是必须在理论与实践上做出回答的重大战略问题。

近几年来，农村生产经营体制发生了巨大而深刻的变革。农业产业化经营的方向确立和模式推广，促进农村以家庭为单位的传统生产经营逐步与社会化、市场化的加工、流通相联结；农产品流通体制改革，使农民经纪人、各类购销联合体、合作社与国有、集体流通企业共同构成多元化、多形式的市场流通新格局。这一系列变革的核心和实质在于，计划经济条件下的传统农民成为市场农业的主体。这种主体地位的确立，使农民不再是单纯的生产主体，同样也是市场流通的主体；不仅使农民在参与市场农业中获得了广阔的发展空间，同样也为农民进入市场带来了现实挑战。

农民主体的素质和作为，决定着农业、农村经济的运行质态和发展速度。然而，只要我们对现实稍加分析就不难发现，在广大农村农民缺乏走出土地跑市场、搞流通的胆识，农产品流通缺乏分散市场风险，高效便捷的载体。一些农民感叹：农业结构不调没出路，要调有风险，陷入了多不得、少不得，不多不少又难得的两难境地。可以说，在当前多数地方农业产业化经营尚未突破的前提下，农业生产经营多了砍、少了赶，农民弱势群体导致农业弱质产业的局面难以改变。因此，拓宽组织农村经济发展的思路和视野，引导农村干部和广大农民主动顺应市场农业新形势，树立现代农商新观念，组织和引导农民进入市场，对促进农业结构调整，实现农业增效、农民增收具有重大的现实意义。基于这样的认识，近几年，我们着力提高农民进市场、闯市场、拓市场的组织化程度，实现千家万户小生产与千变万化大市场的有效对接，这一思路的确立及其指导下的丰富实践取得了明显成效，有一组数据表明了农村经济发展的可喜变化：近年来全市流转土地万亩，农民承包经营土地超过亩农户万户，种养殖业收入超万元农户万户，分别占总农户的和；全市经济作物占种植业，特种养殖占多种经营，多范文先生版权所有种经营占大农业的比重均接近；全市发展农民经纪人万人，民营专业合作流通组织个，承担了全市以上农产品的市场销售；近三年农民人均纯收入年递增，去年达到元，农村储蓄余额亿元，农村楼房率达；全市生猪、家禽个产业总量规模超过亿元，蚕茧、山羊、蔬菜、水产品等个产业总量规模超过亿元，农产品总量位居江苏、全国前茅。

第一步，重抓现实教育，启发农商意识。一方面农民是现实利益群体，规避市场风险意识强，只有看到现实收益才会主动调整结构，参与流通。另一方面，一些农民长期闯荡市场，信息灵、门路广，在开拓市场上富有首创精神，勇于探索实践。年我市许河镇农民自发组建产销联合体，生产经营相近的农户联合起来经营一、二个种养殖项目，农户间在生产、技术、运输、销售上明确分工，分户生产，统一经营，按股分红，当年联合体内农户亩平种植业收入多元，养殖业多元，收益大大高于其他农户。我们没有简单地把农民这种创新实践纳入传统的管理模式，而是尊重群众首创精神，在联合体的章程规范、信息服务、技术指导上做文章，及时总结推广这一成功实践，使更多的农民从中认识到，农商结合才能调出效益、调出规模、调出市场。年当订单农业刚刚兴起时，我市许多农民与加工企业签定了芦笋生产合同，由于农民看到预期市场和效益，规模迅速泡大，但后期市场行情走俏，一些农民只顾眼前小利、不顾合同约束，把产品卖给小贩，龙头企业严重亏损，结果当年农民一季赚了几年的钱，第二年又一季赔了几年的本。对此，我们不是一味责备农民，而是引导他们吸取教训，开展诚实守信、规范经营教育，让农民懂得，利益从生产环节到加工、流通的合理转移，市场行情涨落都是市场农业的客观规律和必然要求，启发农民用“商”的观念务农，以“农”的诚实兴商，形成农商结合，互动并进的全新观念和良好氛围。

第二步，依托主导产业，培育农商载体。农产品市场竞争力，是农民进入流通，农商发展水平的决定性因素。农商结合从主导产业、特色产品切入基础好、易启动。我们针对不同区域、产品和流通规模，对所有在外经纪人运销大户和联合体进行拉网式调查，逐产品筛选出一批好的典型，编辑成册印发农户，制成专辑电视播放，因势利导，发挥滚雪球效应。同时，每年请市场老总和在外经纪人大户到本市发布市场信息，签订购销合同，并组织经纪人大户和流通专业合作社在上海、南京、西安等地举办农产品购销洽谈会，拓展市场空间，提高知名度和影响力。几年来，农民联合体、专业合作社等农民合作流通组织覆盖了全市主要农产品的产销，参与农户占总农户的。范文先生版权所有

第三步，整合竞争优势，提高农商水平。我市农村从

事三产流通业的劳动力高峰时达万多人，农民大量进入流通，经营规模和水平差异拉大，加之农产品市场竞争日趋激烈，如何稳立潮头是现实的考验。在农商思路上，我们先是把市场推到市外，在重点销售地兴办上规模的批零市场，实行“东台”字号的连锁经营，仅在沪宁线，就建有销售窗口个，其中年销售超亿元市场个。在营销策略上，将产品按质量档次、上市时间、价格实行分档分期交售，用灵活的销售方式打地区差、季节差、质量差。在营销组织上，去年对常驻上海的农民经纪人经民政部门登记批准在上海成立全国首家农民商会——东台经纪人上海商会，在信息、资本、技术、品种等方面实行同业联合，优势互补，近期南京、杭州、常州等经纪人商会也将挂牌运营，着力营造上规范、上规模、上档次的市场销售“桥头堡”。

⒈农商结合，有利于农村劳动力转移，促进土地流转，实行规模生产与专业流通的有效联结。土地向种养大户集中，一部分农民从事专业生产，一部分农民专事流通，进而促进农民素质结构、土地经营布局和流通水平的优化和提高。

⒉农商结合，有利于农业集约经营，实现生产要素的优化配置，提高农业综合效益和农民收入。农民进入流通，多层次、多形式的一体化经营增强了农民抗击市场风险能力，农民不仅从生产更从流通中获利，使联合体内部农民收益最大化。同时，农商在自身利益驱动下加快建立与农户及生产基地间技术、品种、信息的快捷反应机制，对引导农民调整结构，促进新品种、新技术推广等方面更好地发挥桥梁和纽带作用。

⒊农商结合，为农业产业化经营打牢基础提供准备。由于大部分农产品适应于鲜活上市，农业产业化在这类产品的加工链及产业形成上先天不足，而农民间从生产到市场交售的专业协作形式简单，便于操作，易于管理，适应大多农产品生产流通的客观要求，因而不失为当前农业生产专业化、市场化、集约化发展的现实选择。同时，农商结合加快农民资本、技术积累，为农业产业化和农村二、三产业发展提供广泛的基础和潜力。

事三产流通业的劳动力高峰时达万多人，农民大量进入流通，经营规模和水平差异拉大，加之农产品市场竞争日趋激烈，如何稳立潮头是现实的考验。在农商思路上，我们先是把市场推到市外，在重点销售地兴办上规模的批零市场，实行“东台”字号的连锁经营，仅在沪宁线，就建有销售窗口个，其中年销售超亿元市场个。在营销策略上，将产品按质量档次、上市时间、价格实行分档分期交售，用灵活的销售方式打地区差、季节差、质量差。在营销组织上，去年对常驻上海的农民经纪人经民政部门登记批准在上海成立全国首家农民商会——东台经纪人上海商会，在信息、资本、技术、品种等方面实行同业联合，优势互补，近期南京、杭州、常州等经纪人商会也将挂牌运营，着力营造上规范、上规模、上档次的市场销售“桥头堡”。

**开启新征程圆梦新时代演讲稿 百年新征程,奋进新时代演讲稿篇三**

新时代宗旨：发展民族产业 造福人类健康

作为一家国有企业，作为共和国的长子，发展民族产业是新时代的根本使命和责任，作为军工企业在健康产业成功转型的典范，新时代以对国家和民族的绝对忠诚，不断发展、自我创新，追求卓越，树立行业榜样，将发展成果回报国家，回报社会，回报人民，为实现社会的和谐发展，为中华民族的伟大复兴贡献力量。

健康，是人的基本需求，在世界任何地方，只要有人的存在，就会有健康需求。当今，“亚健康”已成为人类健康的最大障碍，全球将近70%的人处于“亚健康”状态。新时代以保

健品和天然营养品为主，以中华养生理论作为产品研发的基础，解决人类“亚健康”问题，改善人类生活品质，实现健康新生活。新时代核心价值观：自立立他 德行天下

一个人，想要获得成功，实现自我价值，首先自己要强大，自己站立起来，自己成功，成为对社会有用的人，实现自立、自强；立他，就是要帮助他人站立、成长，帮助他人实现成功；在践行自立立他的过程中，要时刻遵德，守德，始终如一的以德作为一切行为的准则，德是人的属性，天道为道，人道为德，自立是德，立他也是德，只有拥有德，才能行天下，走天下。

新时代八德：

孝—尊敬 悌—爱心 忠—忠诚 信—诚信

礼—规范 义—正义 廉—廉洁 耻—知耻

新时代愿景：团队大家庭 事业大舞台 健康大产业

新时代是一个大家庭，大家因为共同的价值观走到一起。这里，有我们共

同的事业，有至亲至爱的兄弟姐妹，我们用心感受他人需要，相互信任、彼此关爱，在成功的时候得到祝福和鼓励，在失落的时候得到关心和帮助，感受世间真情和友谊，无论过去还是将来，新时代永远是一个快乐和温暖的大家庭。 新时代是一个大舞台，它属于每一个人。在这个舞台上，你是传播健康事业的大使，为民族产业发展贡献力量，创造自我价值，实现精彩人生。

我们已经开启健康产业发展的新时代，我们准备进入一切与人体健康有关的新领域。未来，公司将以提供健康产品和服务为主业，构建品牌卓著、实力雄厚、国际化的大健康产业集团，实现多元化的发展战略，为中国健康产业发展做出更大贡献。

新时代精神：特别能吃苦 特别能战斗 特别能忍耐 特别能奉献

新时代“四特”精神是对军工精神的继承，它是新时代发展至今的源动力，是新时代人的精神财富，赋予新时代人强大的元气。

特别能吃苦，让我们在人生艰难时期，坚持到底，奋斗不息；

特别能战斗，让我们在激烈的竞争中，拥有激情，勇敢前进；

特别能忍耐，让我们在受到伤害时，宽容和理解对方；

特别能奉献，让我们在收获成功后，感恩和帮助他人。

【应用文化理念】

发展理念：和谐发展 立业百年 经营理念：诚信为本 彰显特色 人才理念：崇德尚能 赛马识才 产品理念：中华养生 荟萃精华 服务理念：专业服务 真诚无限 团队理念：心怀感恩 合作共赢 事业理念：创造价值 成就梦想

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找