

2023年中石油演讲稿(实用8篇)

演讲作为人类一种社会实践活动，它必须具备以下几个条件：演讲者、听众、沟通二者的媒介以及时间、环境。那么演讲稿怎么写才恰当呢？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

中石油演讲稿篇一

大家好！我是财务部的晓张，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；二是希望通过自己的专业技能和长期积累的管理经验，来为我公司的发展贡献自己的一份力量；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。

一、我的优势和劣势：

先说我的优势；

1、我的财务管理工作经历：

我于1992年毕业于财务管理专业，目前是中级职移用，近20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10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！

二、下面我说一下，假如我是财务部经理，我对一些具体工作的浅显想法

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(实际结算成本与目标成本的差异)由原来的100元/平方米左右降低至目前的30元/平方米上下。

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者(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機會!

谢谢大家!

中石油演讲稿篇二

各位评委、各位领导、各位同事:

大家好!

首先感谢公司领导为我们提供了这样一个学习、交流的机会，让我们能够直抒胸意，表达我要安全的决心。我演讲的题目是：演绎钢丝上的精彩。

有人说我们的职业是在钢丝上跳舞，因为石油系统是一个高危行业。石油易燃、易爆的脾气，使生产、运输、仓储、销

售程序复杂、环环相扣，其中哪怕是一个细小环节出了问题，都可能酿成大祸。在网上用石油事故作关键字进行搜索，就有490多万条结果。我们无法统计事故使多少人失去了宝贵的生命，多少家庭从此堕入无底的深渊，国家和集体遭受多大的损失，但透过这些事故，我们不难发现看似偶然的事故，都有违章操作、疏于防范的影子，缘于无良肇事者对生命的蔑视，无知违章人对制度的淡漠，是完全可以避免的！

当我们把目光投向一幕幕血肉模糊的场面，听到一声声撕心裂肺的哭喊，望着一张张悔不当初的面孔，看到一个个家庭由此失去和谐美满的时候，你是否感到酸涩在眼、刺痛在心呢？然而，泪水换不回生命的回归，咒骂换不来欢声笑语，处罚挽不回国家和集体的损失，唯有从事故中汲取教训、防止新的事故发生，才是我们从事故中能够得到的唯一收获。

绷紧安全这根弦，生产生活就会弹奏出动听的乐章。时刻牢记安全责任，主动落实安全措施，花大力气按照规章把小事做扎实，就是我们每个人应做的工作。在施工现场，在警告牌前，要想一想怎样防范；在亮起红灯的十字路口，要停下匆匆的脚步；进入生产现场，要主动关掉手机；客户进入生产区，要及时提醒他们给车辆戴上安全帽；仔细检查库区的每个角落，不放过任何蛛丝马迹&&把这些看似很小很细的事做好，让检查仔细再仔细，让工作认真再认真，宁愿为安全憔悴，也决不为事故落泪，用分分秒秒的安全，换取年年岁岁幸福。各位领导、各位同事：人最宝贵的是生命，生命对于每个人只有一次，一旦失去便不再拥有。生命系于安全，安全又给予我们无限美好的生命。让我们把安全刻在心间，在各自的岗位上，承担起应尽的责任，扮演好各自的角色，让事故在生活中永远消失，让钢丝上的舞蹈演绎出企业和谐发展的精彩。

中石油演讲稿篇三

大家辛苦了!

金风送爽，硕果飘香。又是一年中秋月圆时。在这个人人企盼团圆、庆祝团圆的温馨佳节，在适逢8号机组顺利并网的喜庆日子里，我们欢聚一堂，同渡佳节、共庆丰收，借此机会，我谨代表公司党政班子向大家致以崇高的敬意和节日的问候!

“心随皓月同升起，血与沧波共漫流”，我们员工来自五湖四海，大家为了一个共同的目标和理想远涉千山万水，聚集于滨江之畔的国华太电，并在公司的广翼呵护之下工作成长。“每逢佳节倍思亲。”在这个让人滋生思乡的唯美夜晚，大家会有许多身处异乡、远离亲人的思念，但是大家能积极融入到国华太电这样一个团结、勤奋、上进、温暖的大家庭，我深感欣慰与自豪!今天，让我们举杯邀月，把酒同欢，向远方的亲人传达我们的思念，并通过你们向支持和关心太电事业的家属们表示衷心的感谢!

公司自x年2月26日成立以来，各参建员工在繁忙施工的历程中风雨无阻，攻克了道道难关，取得了一个又一个节点的胜利;生产人员攻坚克难、恪尽职守，为机组的按时并网发电奠定了坚实的基础;行政人员兢兢业业、一丝不苟，将繁琐事务梳理得有条不紊;后勤人员吃苦耐劳、默默无闻，为公司的建设与发展提供了有力的后勤保障;各位领导更是身体力行、以身作则，为公司事业的发展指引着方向。员工们上下一心，肝胆相照，为公司的建设与发展贡献着青春和热血，形成了一支团结进取、实干高效的队伍，所有这一切保证了8号机组的顺利并网。

明月当空洒银泄玉，中秋正至喜事悦人。昨天的成绩造就今天的辉煌，今天的辉煌又是明天的起点。当前，8号机组虽已顺利并网，但“168”的连续安全运行，以及7号机组的工程建设已严峻地摆在我们面前。正是风起时，扬帆济沧海，让我

们齐心协力，同舟共济，以更加勤恳敬业的态度、严谨扎实的作风和热情充沛的劲头，本着“安全为天，质量为本”的管理理念，努力使公司的各项建设健康有序地向前迈进！

最后，我再一次向大家致以最美好的祝愿，并通过你们，向你们的家人致以亲切的问候，我提议：为了国华太电全体员工的幸福生活，为了我们日渐深厚的情谊，为了员工们的健康快乐，也为了国华太电辉煌灿烂的明天，干杯！

中石油演讲稿篇四

大家好！

把自己称作石油人，这对我至关重要。中国石油伴随着祖国的发展，从无到有，到跻身世界企业500强，是几代石油人，用青春和汗水，乃至生命建下的功勋。半百年来，石油人一直走在奉献者的前列。在今天这个张扬的时代，我依然把石油人的奉献当成荣耀，而正是这种荣耀促使我倍加热爱工作。这荣耀让我领悟，能为石油行业做点贡献，也是人生价值的实现啊！

也许我讲的离安全太远。但事实上，安全与石油人，是密不可分。从勘探、采输到炼化，石油的整个生产过程，处处都充满了安全风险。

就说天然气采输生产吧：天然气易燃、易爆，而且多含有有毒气体。就是空气中，充满10%的净化天然气，也会导致人眩晕甚至死亡。天然气在管道内输送的压力，通常是大气压的数十倍，而在采气井口，甚至达到几百倍。

安全思想必须贯穿在石油生产的每个技术环节，任何技术疏忽都可能引发恶果。所以，只要踏进了石油行业，不管是技术人员，还是操作人员，都不能忽视安全。安全事故不仅影响正常采输气生产，还会造成巨大的经济损失，并且危害职

工的生命。所以，对于石油人来说，安全就是生产，安全就是效益，安全就是生命。但安全也不只是生产、效益和生命。这样认识安全，也许太简单了。

有一件事情，更加深了我对安全的认识。那就是震惊国内外的黑色“12.23”开县井喷事故，几个人的操作违章，葬送了243条生命，多数人的安全麻痹，让百万石油人也蒙羞。“12.23”不是天灾，是人祸啊，这不仅令我们惭愧，这是我们的耻辱啊！

我爱石油，因为我身边的石油人经常感动着我。从我结束井队实习，从基层车间来到党群部门从事文秘工作，我了解了身边不计其数的劳动模范、技能专家，是荣誉感和企业责任感赋予了他们在任何艰辛时候依然保持乐观向上的态度和精神。可是，当安全事故再次发生的时候，那些光环和荣誉却显得那么鸟无声息。xx年的10月9日，河间项目部多年的生产骨干刘连河只因想早点下班回家，在一次吊装作业中增加了吊钩的负重，最终导致了吊钩的断裂，自己被下落的重物永远的夺去了生命，永远的回不了家。曾几何时，我们高唱《我为祖国献石油》，我们有战天斗地的情怀，我们有不怕艰险无私奉献的气概。曾几何时，我们欣然看着天然气输送到川渝大地，以创造的价值为骄傲。但，再大的贡献也无法挽回无辜的生命啊！

石油行业千千万万的平凡岗位，维系着纵横祖国大地的石油生产系统。这些岗位虽然平凡，但每个岗位上职责的份量，却是与整个中国石油的荣辱相当。任何岗位上的安全疏忽，都可能把石油人的荣誉玷污。我们必须清楚，只要穿上了红色的工作服，我们肩上，就背负起了，沉甸甸的中国石油。

强三基，反三违，以人为本，落实安全责任制，石油人义不容辞。我们要“付出一万的努力，防止万一的发生”，抓安全，促生产，为了祖国的建设，也是为了，再塑石油人的荣誉。

中石油演讲稿篇五

大家好!非常感谢大家给我提供这样一个展示自我的机会。

首先先做一下自我介绍。本人陈学红□xx年5月入司，截至到今天在中国人寿工作已有9年时间。九年时间虽说不是很长，但保险公司的岗位自己倒经历不少，普通的业务员、组训□xx年6月被公司安排任农村服务部负责人□xx年6月又辗转到理赔主管□xx年12月底因公司需要筹建收展部，又再次被安排到收展部任收展部经理□20xx年10月因个险部经理李红云身体原因，被公司安排任个险部经理同时兼管收展工作□20xx年8月，被调任银行保险部任部门经理。

说实话，每次调到一个新的岗位，对自己来说都属于一个新的挑战，因为毕竟自己能力有限，尤其是调到银行保险部更是一个大的挑战。从个险转到银保，从管理模式上发生一种大的转变，不仅要熟悉客户经理的工作，管理好客户经理，还要维护渠道，协调好与银行领导及柜员的关系;不仅要熟悉销售流程，懂银保知识，还要清楚银行业务，知晓柜面销售可能遇到的问题;不仅要盯目标，还要盯同业。当然，对于自己来说，不仅要组织好每天的晨会，发现客户经理遇到的问题，还要经常不断的和客户经理一起搞好银行柜员的培训，同时和网点主任、重点柜员做好沟通，处理好关系。所以说，银行保险部经理是一个非常重要的角色：从自身素质到专业知识，以至于到社会关系都要有一个很大的提升。

下面仅就自己就职银保部经理以来的工作做以总结：

一、加强学习，努力提高自身业务知识和管理水平。

去年8月份，刚接手银保工作，对银保的工作性质不够明确，为尽快熟悉银保的工作内容及工作流程，不论是面对领导还是同事，凡是遇到不清楚的事情或问题，总是虚心请教，做

到不耻下问，不断提高自己的工作能力。同时我还做到几乎每天都自己或和主管银保的孙经理下网点，学习孙经理的沟通技巧，向有经验的老客户经理学习，发现他们工作中的优点，提高自己的业务知识和管理水平。

二、爱岗敬业，任劳任怨，认真做好本职工作。

为尽快和银行柜员处理好关系，我尽量多去和柜员交流，和网点主任沟通。白天因为和柜员往往是隔着一层玻璃说话，很不方便。于是我还和客户经理一起利用晚上时间去沟通、交流。经过一段时间的交流，和部分柜员成为好朋友，好知己。在工作上也感觉顺畅了很多。

三、加强对客户经理的培训。

针对当前银保市场的状况，我们加大例会培训力度，加强业务知识和网点服务技能的培训，帮助客户经理从单纯的网点销售转变为进点服务，由过去的运动员转变为教练员，由过去的驻点营销员转变为业务培训员、销售辅导员和管理协调员，全面提升自己及客户经理的自身业务素养。

四、积极与银行沟通，协助代理渠道做好柜面销售人员的培训工作。

为尽快占领网点，打败同业，除主管经理和各渠道人员沟通外，我们还积极和各网点主任沟通，取得培训的主动权。在努力争取网点培训的同时，由客户经理做好一对一培训；同时取得行长的同意，做好网点的技能培训。去年冬天我们还争取到参加银行例会的机会，深入彻底的和银行柜员进行话术级技能技巧的培训。

一、探索新的销售模式。

在当前银行保险市场的新形势下，我要探索出一条新的销售

模式。如：小型说明会、理财沙龙等。努力使本来淡旺季明显的银保业务变得淡季不淡，旺季更旺。

二、加强售后服务工作。

因银行保险每年都呈上升趋势，过去的售后服务模式已远远跟不上时代的要求，为做好银行的售后服务，必须加大理财经理的增员工作，同时使理财经理认识到自己此项工作的重要性，不仅做好续期收费工作，还要借助鹤卡等做好客户的附加值服务，使中国人寿的服务理念深入人心。

三、加大银行的沟通力度。

为适应新的发展形势，今后还要加大与银行的沟通力度。在个险我们经常和业务员说这样一句话：把客户做成朋友。其实在银保更是这样。今后我们要帮助客户经理培养自己的铁杆，争取每个网点都有自己的铁杆柜员，从真正意义上打败同业。

以上只是自己的一点小想法，当然，银保工作任重而道远，但毕竟自己能力有限，有时工作起来也会感觉有点力不从心。假如此次我竞聘成功，我会一如既往的投入到银保的各项工作中，努力将银保工作理顺，做好！

我的竞聘演讲完毕！谢谢！

中石油演讲稿篇六

大家好！

首先，借此机会非常感谢公司给予这次锻炼自我的机会，感谢公司领导长期以来的栽培，感谢各位同事在工作和生活中给予的支持与帮助，不管结果如何，希望通过这次竞聘更好的锻炼自己，提高自己，参与的本身对我而言就是一种收获。

下面是我自己的一些基本资料及对未来工作的一些设想，向大家作以汇报：

我今年 岁，与xx年正式加入铭泽钻饰公司，{之后的个人情况自己往上加}。工作中，应公司调遣，先后赴不同商场与专卖店工作学习，无论是销售技巧上，还是团队协作上都受益匪浅，获得身心上的历练。就如公司宣言中提到的：“和谐的团队精神及自我价值的充分体现”，终于体会到，这不光是铭泽人的口号，更是铭泽人的灵魂所在！

店经理这一岗位，是一个专业性强，极具挑战性和创新性的战略性岗位，就岗位特点而言，虽然自身尚且有不足之处，但我学习能力强，有信心通过实际案例的锻炼定能不负众望，并且朝着这个方向不懈努力。

接下来我谈一谈我参加竞聘的理由及个人优势，如下几点：

第1点：认同公司的文化观、价值观，愿同企业共成长；

第2点：经验丰富，并了解公司的可对外的流程及操作模式；

第3点：有较强的工作责任心，上进心，有韧性，督促协调、执行力强；

第6点：有爱心，具有较高的理性思维，明白一个团队的兴衰不是靠一己之力，能与团队中的每个人共进退，共同学习，共同分享成果。

在珠宝行业一日千里的今天，我们铭泽的发展也是突飞猛进，在抓好一系列日常工作的同时(销售指标 人员管理 库存计划 卖场安全 员工能力开发 市场调研)，提高工作效率与岗位执行力，降低企业运营成本，确保价位优势及合理利润，并制定针对竞争对手灵活性 阶段性的对策。此外，努力吸收更多的各方面人才，加强人力的储备培训工作，为公司下一步的

发展奠定坚实基础。

当然，我也有很多缺点，工作中偶而产生惰性，情绪化，依赖心理，今后的工作中，我会努力克服自身的不足，争取个人素养的整体提升。与鄂尔多斯的所有铭泽人，配合做好公司品牌形象，整体形象宣传，加强铭泽钻饰品牌在东胜地区的美誉度建设。几年的工作，锻炼我的同时也不断地考验着我，我承受着工作的压力，感受着工作中的苦与乐，享受着一份耕耘，一份收获的喜悦，我热爱我所从事的职业，也愿意为公司的发展勤奋努力地工作，奉献自己的一份力量，成就一番事业，体现自我价值！

此次，本着学习锻炼 提高的态度参加这次竞聘，如果有幸列入公司管理层，我将倾尽所能，全力工作，不辜负公司厚望。若不幸落聘，也不会气馁，我将努力克服自身不足，为公司未来的发展贡献多做贡献。

中石油演讲稿篇七

在这金风送爽、硕果飘香的季节，一年一度的中秋佳节如期而至，我们相约中辰奥斯卡，共赏天上皎洁的明月！

为了感谢各位业主长期以来对中辰置业的支持与厚爱，本公司特此举办大型中秋综艺晚会，并设有幸运大转盘、猜灯谜等多个互动游戏，更有8.8万，5万，3万等豪华大奖等您来拿！

中秋节，是中国传统节日，是丰收的节日，是合家团聚、把酒话佳节、举杯邀明月的喜庆节日。关于中秋，自古就流传着许多美丽的传说，“嫦娥奔月”，不但给人以无穷的遐想，而且将中秋之夜点缀得浪漫温馨！古往今来，多少文人墨客在中秋之夜，尽情抒发自己情怀，留下了许多不朽的诗句：“海上升明月，天涯共此时”，“举杯邀明月，对影成三人”，“但愿人长久，千里共婵娟”……中国人历来把团

圆看得弥足珍贵，月圆人团圆。非常感谢头顶上的这轮明月，是它一泻千里的温暖清辉，将你我邀约，让我们欢聚一堂，将你我心紧密相连！

我们公司成立至今已有七年多的历史了。公司自成立以来，坚持“打造精品住宅小区，引领住宅时尚潮流”的新兴理念，以“管理创品牌，品牌促发展，诚信赢顾客”为经营方针，“开发一个项目，造福一方人民，赢得一方口碑”更是公司永远不懈的追求！

值此中秋佳节，我谨代表中辰置业以及宇萱传媒的所有工作人员，向在座的各位来宾，以及你们的家人，致以最真挚的节日问候！愿大家工作顺利，生活美满！

中石油演讲稿篇八

本文目录

1. 2017石油演讲稿
2. 石油企业安全生产演讲稿
3. 石油加油站一名基层领导演讲稿
4. 石油企业经济发展演讲稿

“喂，爸爸呀，今天到哪里了，身体好不好，注意安全哟”这是我半个月前，每天与父亲通电话的内容。父亲是一个老石油人，为石油企业辛勤工作了三十多年，其中有近十年的时间父亲在兼任工会的工作，每年他要安排一批又一批的职工去全国各地旅游、疗养。但他自己因为身兼几职，工作多而琐碎，他一次也没有安排过他自己，就是有他的名额他都主动的放弃了。工作三十年，父亲从来没有享受过哪怕是最近的，省内的旅游、疗养。如今年近七旬的他，才开始了要去看看祖国大好河山的念头。于是拿着不多的退休金，每个季度和一群年龄相仿的老人自费骑着摩托车去全国旅游。每

次出门我们都非常的担心和牵挂，有时候埋怨父亲：怎么这么傻，当年怎么不近水楼台先得月那，现在是不是有点后悔？父亲严肃的回答：对于以往的岁月，我不仅没有后悔，而是充满了感恩，因为，我们忠诚我们的事业，而这伟大的事业，让我们奋斗，育我们成长、让我们能够安身立命，享受成功的快乐，收获平凡但完美的人生。父亲的话给我带来深深的思考。当我看到这次演讲的主题时，我渐渐的理解了父亲。他和所有老一辈石油人一样，胸膛里跳动着一颗忠诚企业，感恩石油的赤子之心。

感恩是中华民族的传统美德，是积极向上的思考，是谦卑的态度，是乐观的心态；父母对我们有养育之恩，老师对我们有教育之恩，领导对我们有知遇之恩，同事对我们有协助之恩，当然更需要感恩的是我们的企业——中国石油，是她给予我们一个实现人生价值、谱写壮美诗篇的舞台！

人因感恩而活着，但仅有感恩是不够的，感恩的升华便是忠诚，忠诚的体现是责任和奉献。

孙中山先生那一句“革命尚未成功、同志仍需努力”是一种对事业的忠诚，邓小平同志那一句“我是中国人民的儿子，我深情地爱着我的祖国和人民”，更是一种胸怀天下和心系人民的忠诚。“为祖国分忧、为民族争气”、“早日把中国石油落后的帽子甩到太平洋里去”，“宁肯少活二十年，拼命也要拿下大油田”、“有条件要上，没有条件创造条件也要上”、“要为油田负责一辈子”，“干工作要经得起子孙万代检查”，这些我们耳熟能详的口号，不但充满着感恩的情怀，更激扬着忠诚的豪迈。

感恩和忠诚如果只停留在嘴边，那是虚伪，那是大话，更是笑话。感恩和忠诚只能在拼搏中体现，在事业成功中升华。有一句话说得好“只要你心甘情愿的跋山涉水，终究有一天你会领略到海纳百川的壮美。”让我回想起我们某某站这一个月的工作，甲班全体职工为了这次的大属地验收和现场工

作会能成功举行，众志成城，誓让某某站和所属单井站旧貌换新颜。男职工可以说是一个顶两，而女职工也真正的顶起了半边天。从早上开始到中午一点吃午饭，放下饭碗接着干，再到晚上七点多吃晚饭，晚饭后还要完善软件，写文章。每天十几个小时的高强度工作，所有的职工感觉就只有一个：累。但再累第二天大家都能以饱满的热情继续投入到工作中。我们累并快乐着，因为在我们的辛苦下，井站设备的每一寸肌肤都变得光洁亮丽；井帽、丝杆、堵头都光可鉴人；值班室，仪表间一尘不染；硬化地面上杂草、青苔失去了踪影。

在这时工作已经不再是单纯的谋生手段，而是我们每个人生命价值的体现，我们将个人的荣辱与某某站的发展融为了一体。我们以感恩的心对待企业，我们以忠诚的态度对待工作。

感恩的心，感谢有你，我的中石油。是你给我一份稳定的职业，让我免于四处奔波，是你给我应有的薪酬和丰厚的福利待遇，让我可以衣食无忧。

感恩的心，感谢有你，我的作业区。是你给我一个展示自我的舞台。在每年参加的作业区乃至气矿的各种比赛中，让我可以充分发挥自己的特长，做自己喜欢的事，收获最大的自我满足。

感恩的心，感谢有你，我的某某站。是你让我感受到了集体的力量。我们每一个人即使只有五分的能力，也能干出十分的成绩，因为在困难面前我们会义无反顾，勇往直前，我们不再是单独奋斗的个体，集体的力量将远远大于个体力量的总和。

感恩的心，感谢有你，我的同事们，是你们让我感受到了信任和友爱。当我站在陌生的采气岗位上不知所措时，是你们手把手的教我怎样加注化排，怎么调校零位，怎样计算产量。当我忍受病痛的折磨，是你们伸出友谊的双手，陪我一起抵抗病魔。当我因为要参加各种比赛离开岗位，是你们毫无怨

言顶起我的工作，并给我鼓励，让我可以放手一搏，争取好的成绩。

因为感恩，所以忠诚。本着对朋友的感恩，才会忠诚于朋友；本着对父母的感恩，才会忠诚于这个家；本着对国家的感恩，才会忠诚于国家。本着对石油的感恩，才会忠诚于我们的企业。让感恩成为一种美德，忠诚成为一种素养，在气田不断滋生繁育，蔚然成风，推动石油事业不断和谐向前发展。

因为感恩，所以忠诚。愿我们常怀一颗感恩的心紧紧团结在一起，为我们美好的明天而奋斗，用热血写满我们对企业的至高忠诚！

2017石油演讲稿（2） | [返回目录](#)

强三基，反三违，以人为本，落实安全责任制，石油人义不容辞。我们要“付出一万的努力，防止万一的发生”，抓安全，促生产，为了祖国的建设，也是为了，再塑石油人的荣誉。

2017石油演讲稿（3） | [返回目录](#)

各位领导、同志们：大家好！

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！

2017石油演讲稿（4） | 返回目录

普光，中原油田希望之光

普光气田首期产能即将投产。普光，这个位于大巴山深处的小镇，越来越强烈地感受到中原油田24万职工家属的热切关注与期待。

毋庸置疑，普光气田的投产将极大地增强油田持续发展的资源基础和综合实力。随着油气当量迈上一个大台阶，油田的盈利能力将显著增强，经营形势将得到明显改善，职工群众生活水平可望获得进一步提升。

资源是油田生存发展的根基。普光气田丰富的天然气储量将极大地增强油田的资源基础，极大地缓解油田人多油少、资源接替不足、发展缺乏后劲的深层次矛盾，为油田的持续有效发展提供强大支撑。

油气田的发展之根、壮大之本何在？搞油气的人都明白，油田发展首先要有丰富的资源储备，要不断有新的资源接替。中原油田自1975年开始大规模勘探，1979年正式投入开发以来，为共和国贡献了大量能源。但近年，由于新区勘探长时间没有大的突破，中原油田储采失衡的矛盾十分突出，这些深层次的矛盾严重制约着油田的发展。油田一度陷入资源接

替不足、发展缺乏后劲的困境。

历史总是会给人们新的希望与惊喜。xx年7月30日，普光1井获得工业气流，宣告了普光气田的发现，普光气田开发建设的序幕由此拉开，中原油田的发展迎来了希望之光。

现已证实，普光气田累计探明可采储量为2510.7亿立方米，技术可采储量为1883.04亿立方米。普光气田成为迄今我国规模最大、丰度最高的特大型整装海相气田，也是我国最大的5个xx亿立方米以上的大气田之一。在海相勘探突破的同时，普光气田陆相勘探也加紧进行，已上报探明地质储量几百亿立方米。陆相地层天然气不含硫化氢，埋藏浅，是优质的清洁能源。海相、陆相立体勘探无疑又为普光气田进一步挖掘储量潜力，确保普光气田稳产提供了更为可靠的保障。

如今，中原油田有了这样一个具有广阔发展前景的资源基地，我们没有理由不为之欢欣鼓舞，没有理由不为之摩拳擦掌，没有理由不为之倾心竭力，贡献出我们的智慧和力量！

随着普光气田的投产，中原油田的资源版图将从黄河之滨扩展到川东北，巴山深处，将形成中原油田大发展的新支撑点，油田资源基础得到极大增强将成为现实。中原油田单纯依靠东濮这一资源支撑点的局面将得到改变，将逐步形成东濮老区、普光新区协调发展的局面。这无疑将极大地缓解困扰油田多年的储量不足、人多油少、发展动力不足的矛盾，增强油田广大干部工人持续发展的信心和科学有效发展的能力。

普光气田开发建设为油田石油工程队伍提供了巨大的市场空间。气田投产后形成的油气销售收入将大大增加油田的经济总量。

xx年，中国石化为解决中原油田持续发展问题，决定将川东北普光气田交给中原油田分公司负责开发建设和管理。也正是从这时开始，地处黄河之滨的中原油田与大巴山深处的普

光开始了历史性握手，普光气田也由此进入中原油田的发展史，并必将成为中原油田发展史上极为突出和重要的一章。

“通过参与普光气田开发，我们20多支钻井队获得的市场份额总量在数十亿元以上。”西南钻井公司经理周祥林告诉记者。其实，从参与普光气田开发建设以来，中原油田石油工程系统整体获得了很好的经济效益。油田钻井、油建、建工、管具、测井、井下作业等石油工程队伍，以及数以千计的干部工人通过全面参与普光气田建设，从普光气田建设这个大市场中分得了一块“蛋糕”，挣回了实实在在的效益。

然而这与普光气田投产后给中原油田带来的经济总量增长相比，仍无法同日而语。

xx年，河南省年收入超过300亿元的企业有5个，中原油田是289亿元，并不在其中。但普光气田全部投产后，整个气田将达到年产105亿立方米天然气的能力（油气当量1000万吨），如此一来，到期间，中原油田的油气当量将达1300万吨，同时还有数百万吨硫磺等副产品销售到国内外。我们每年仅天然气销售收入就能达到100多亿元，再加上硫磺产品销售收入100多亿元，油田一年的经济总量将达到500亿元左右，增长近一倍，前景非常美好。

经济总量的不断扩大是企业发展的标志之一。但中原油田的经济总量长时间和人员总量不成比例。而今，普光气田的投产，将极大地缓解这一问题。显然，普光气田在增加油田资源基础，成为油田又一个重要生产基地的同时，还将为油田带来丰厚的经济收益。随着油田经济总量大幅提升，可以预见，油田经营形势将进一步好转，油田的盈利空间也将进一步扩大，这些将为油田20万职工家属共享油田发展建设成果提供坚实基础。

普光气田开发建设过程中形成的技术、人才优势，积累的管理经验，积淀的精神财富，都将对油田提升核心竞争力产生

极为深远的影响。

“看得见的是银，看不见的是金。”面对普光气田即将带来的丰厚资源和巨大的经济份额，我们也要清楚地认识到，为了开发建设这一中原油田资源接替的战略阵地，保持中原油田持续发展，油田上下演绎了一场雄浑的交响乐，而在这个过程中，中原油田也受到普光气田的深远影响，积累了大量有形与无形的财富。

在提及普光气田的建设时，我们经常会用“首创”“最大”“最快”这样的词汇用来形容其技术运用项目。几年来，普光气田已成为中原油田技术创新和技术集成的重要舞台，油田广大科技工作者在建设过程中形成了大量成熟的适合普光气田特殊要求的钻井、试气、集输、净化工艺技术，并通过在普光气田特殊的开发技术要求下的成功运用，使大量首创性的技术应运而生。从某种程度上说，普光气田的开发建设史，就是一部中原油田科技水平提升的历史，企业竞争力的核心就在于技术优势，而在建设普光气田过程中形成的独创性技术优势，全面提高了油田开发建设高酸性气田和管理运营特大型天然气净化厂的能力，将为我国同类气藏的开发建设提供可供参考和借鉴的经验，成为中原油田今后参加国内外高含硫化氢气田开发与建设的一张“王牌”。

不容否认，在普光气田特殊的自然环境下，中原油田的职工队伍克服了常人难以想像的困难，也练就适应当地自然地貌和气田特质的特殊作战本领。从钻井施工到地面工程建设，到试气作业，到应急救援，到净化厂建设……从最初的边打边练，到逐步成熟，到现在的游刃有余，中原的参建施工队伍已完成了从“平原部队”到“山地兵团”的漂亮转身，由此锻炼出的大批复合型人才，为参与今后更多、更大的市场竞争积累了“资本”。

面对普光气田“四高一深”的气藏特点和地质地表条件极其复杂的实际，油田举全局之力，用世界最先进之手段，完成

了气田开发建设过程中极其繁杂的安全生产管理工作，形成了在国内具有示范性意义的安全开发高含硫化氢气田的安全管理规范和安全操作流程，形成了世界级的安全管理模式，这无疑是对中国开发难采油气储量的一大贡献，也是中原油田一大管理财富。

多年来，油田广大职工以开发建设大气田的豪迈情怀、充沛饱满的工作热情、科学求实的工作作风投身这一壮丽事业，塑造了油田职工崭新的时代形象，形成了爱国爱企、胸怀大局，迎难而上、艰苦奋斗，淡泊名利、忘我奉献，敢为人先、勇于创新，团结协作、和谐共进的“五种精神”，创建了一种新的企业文化，这极大地创新和丰富了油田企业文化的内涵。

我们有理由相信，普光气田必将以其丰厚的资源基础和广阔的发展前景而成为世界瞩目的大气田，而中原油田也将因普光气田的投产和川气东送工程的顺利实施，而更具生机与活力。