# 厂长岗位竞聘演讲稿5篇范文

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2025-08-01

*厂长是对公司总经理负责，负责指挥、协调公司的整体运作的人。身为厂里最高领导，通常会给组织公司员工一个好的榜样，常与员工共同参与，下面是小编为大家带来的厂长岗位竞聘演讲稿，希望大家喜欢!厂长岗位竞聘演讲稿1尊敬的各位领导、各位评委：大家好!今...*

厂长是对公司总经理负责，负责指挥、协调公司的整体运作的人。身为厂里最高领导，通常会给组织公司员工一个好的榜样，常与员工共同参与，下面是小编为大家带来的厂长岗位竞聘演讲稿，希望大家喜欢!

**厂长岗位竞聘演讲稿1**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好!

今天，我能够登上公开竞聘电缆厂厂长的讲台，感到非常的激动和荣幸。在此，我感谢集团公司党委给我创造的这次公平竞争、展示自我才华的机会以及可能实现我更加精彩人生价值的平台;更感谢这么多年来一直关心我、支持我、帮助我成长的各位领导、各位同事，是你们给了我参与这次竞聘的勇气和力量!

我叫，男，现年42岁，大专文化程度，武陟县西陶镇西滑封村人。我话语不多，但充满激情;做事稳重，从不张扬;为人正直，但不固执。1985年进入电缆厂，从维修工做起，到挤出机、拉丝、铰线、成缆工段班长工作期间，认真踏实，精心钻研，熟悉并过硬的掌握了成套电缆生产的作业程序和技术;在调度主任、设备科长中层管理的岗位上，任劳任怨，殚精竭虑，与管理同呼吸，和企业共命运，做好领导的左右手，促进企业在竞争中不断发展壮大。现担任厂长助理。回顾二十多年的工作，我深有感触，我能有今天，是电缆厂这片沃土培养了我，锻炼了我。下面我先向各位领导汇报一下不算业绩的业绩：

1、20\_\_\_\_年电缆厂搬迁扩建时，不仅主要负责新厂区规划，工程监理，而且负责设备安装与改造，特别是35KV交联线新项目的安装与调试。新厂区规划，工程监理虽然苦点、累点，但我毕竟年轻，精力充沛，难度不大;35KV交联线新项目的安装与调试，对我来说却是一个较大的考验，为了更好的完成任务，经过多次研究思考，数次修改安装图纸，和安装人员相互切磋、共同努力、并肩战斗，最终实现了设备安装科学化，合理化，同时打造了一个干净整洁、规范有序、工艺先进的生产车间。交联电缆迄今为止，仍为电缆厂的主导产品。

2：多年来，不断开发新项目、新产品。如20\_\_\_\_年4月份，根据市场信息的需求，经过多方面考察，多次找专家论证，缜密推敲，最终确立了铜杆生产项目。从土建工程到设备安装、调试的成功，仅用了4个月的时间，不仅抓住了市场给予的良好机遇，而且在扩建过程中打拼出一支纪律严明，吃苦耐劳，团结拼搏的团队。铜杆项目成为电缆厂新的支柱项目，为电缆厂的做大做强，揭开了新的篇章。20\_\_\_\_年8月，因铜杆产品市场发展的需求，再次负责搬迁扩建。任务重，时间紧，我们进一步精心设计，合理安排，采取有效措施，调整工程进度，同时又加强严格的科学管理，在土建工程完成的基础上，仅用了10天10夜时间，就使设备迅速安装到位，铜杆车间恢复正常生产，从而紧紧抓住了铜杆销售的黄金时机，创造了一个新的经济神话。

20\_\_\_\_年由于国家福利企业政策调整的影响，再加上税务事件的沉重打击，电缆厂陷入了建厂以来的最大困境当中。为企业的生存谋划，为员工的利益考虑，这是每个电缆厂人必须面对和认真思考的问题。假如在此次竞聘中能够幸运当选，我对电缆厂的下一步经营、发展、管理有如下考虑，不足之处恳请公司领导和评委成员批评指正：

一、激活资金，迅速恢复生产。

目前电缆厂因为资金短缺，融资链条断档，出现了局面不稳定，贷款困难的被动局面。要想扭转这一局面，注入资金，恢复生产是当务之急。只有企业能够恢复生产，客户、市场、供应、生产、销售、管理这些链条才能快速建立，企业才能在运营中解决那些根本上的问题。这一点也是电缆厂各项工作的重中之重，是必须解决和快速解决的，因为只有这样才能把由于停产在客户和市场中间造成的损失降到最低程度。

二、确立主导，明确定位，切实改变经营模式。

综观电缆厂的发展历史和格局，尤其是福利政策调整后带来的严峻形势，我们必须确立以“铜杆”生产为主导产品，附带电缆生产，确保产品结构清晰化的发展思路。在此基础上，锐意进取，积极创新，切实改变经营模式。在电缆厂过去的经营管理中，电缆的生产销售一直抱着福利政策这个佛脚，对准的客户基本上都是电业局、工程公司等官方网络，走的是“举债性经营，铺货性销售，现金式采购”经营模式，销售成本一直是居高不下。一笔合同，算算赚了一笔钱，除去直接成本、销售费用、资金运营、质保金利息等，几乎是一分不赚，还产生了一大批死帐、呆帐，使企业的资金链条短缺紧张。就目前的费用现状，电缆厂每个月没有60万的利润，电缆厂就不可能撑下去，60万的这个费用必须实实在在砍下去。在电缆的经营中必须确立“现款型销售，激励式管理，约束下放活”的管理思路;对于铜杆的生产，要坚决丢掉福利企业返税的优势，下一步我们要精心探求铜市场的供求规律，与国内外大型金属加工公司，建立信息共享渠道，科学规避市场风险。看准机遇放手生产，实现利润最大化。在市场不景气情况下，要“沉住气，收得住手，养精蓄锐”，为“黄金生产期”作好各种管理筹备工作。

三、加强科学管理，真正做大、盘活企业

“一手抓销售龙头，一手抓原材料采购”，结束电缆厂原来放货性销售，收缩性采购的粗放型管理模式，例如废铜购进必须以出铜率核定价格。对电缆和铜杆，尤其是电缆，一律实行现款销售，并建立绩效激励制度，公司制定出“最小利润点”[就是(销售收入减去直接成本)除以直接成本]。现款销售，利润点以外的利润，在业务员完成货款，质保金回收、市场服务，完成当月销售任务以后，业务员享受利润点以外金额50%的激励，质保金利息、晚到货款利息、服务费用均从激励金额中扣除;对于市场客户的管理，原则上谁开发谁管理，谁开发谁享受业绩，风险投入自负;主管经理在直接大用户开发，大定单，重大招标的情况下，可享有产品价格1%的调节权;如果电缆能够实现现款销售，就“流动资金”一项就可以为电缆厂降低3000万元，还可以免去大批的死帐，呆帐，以及各种争执产生的费用和3000万元的流资费用，每个月大约节省30万元。同时在管理中注入“四种理念“，认真落实好“五个确保”。在销售运营中导入“现款经营”、“绩效激励”、“淘汰机制”;以克服过去工作中存在的“无绩效的混工资，骨干业务员发牢骚，业务员演变为押货员，不忠诚企业，拿厂里的客户资源做自己的生意，不服从管理，不服从领导”的混乱局面，确保实现“人尽其才，才尽其用，团队管理协作化，企业利润最大化”。在管理工作中落实好“结果导向制、首长责任制、成本管理真实制、结构设置精简制”;大家都知道企业的使命是赚钱，因此一个企业能够长胜不衰，就一定要留得住那些能够为企业赚钱的人才，肯定那些为企业发展做贡献的行为，一切以绩效说话，一切以结果为导向;同时要处理好“10(销售收入)减去8(生产综合成本)=利润”的管理理念，要尽可能的增大销售收入，尽可能的压缩成本，以保证利润最大化。同时要认真落实好“五个确保”即：确保企业尽快恢复生产;确保主导产品结构清晰化;确保销售利润最大化，销售运作现款化;确保采购工作程序化，设备购置维修竞标化;确保企业经营管理持续健康快速发展。

各位领导、各位评委，我深知：企业发展,任重而道远，与我相伴而行更多的可能是坎坷，挫折、磨难和挑战，但我相信，你们的鼓励和信任将在我心中永恒，并且成为我战胜困难、超越自我的力量源泉!有人说得好“不可以一时之得意而自夸其能，也不可以一时之失意而自坠其志”。竞争上岗，无论成败与否，我都将以这句话自勉，一如既往勤奋学踏实，努力工作。

我的演讲完了，谢谢大家!

**厂长岗位竞聘演讲稿2**

尊敬的各位领导，各位评委，各位同事：

大家好!

感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争的机会!为了响应人事制度改革的召唤，按照竞职方案，我符合支行营业部主任职务。我现年\_\_\_\_岁，中共党员，大专文化程度，会计师专业技术职称。

我的优势：一是工作经历丰富。参加工作以来，我先后任过诸蓄员、信贷员、保卫科科长等职，积累了较为丰富的实践经验。二是改革面前有股“闯劲”。我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，善于听取群众意见的品格。我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的`是一丝不苟的责任心。在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。三是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，我干过\_\_年的\_\_\_\_，干过\_\_年的\_\_\_\_,无论是在业务学习中，还是在业务管

理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向老领导学习，向专家们学习，向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。前年，我主动为自己“充电”，考上了湖南财经学院的在职研究生，并较为系统地学习了银行管理、经济管理、计算机和英语等方面的知识。我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法。如果有幸得到各位领导和同志们的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，尽快进入角色，认真履行责。

一、提升服务层次，丰富服务内涵。服务是永恒的主题。要提升服务层次，要丰富服务内涵。对客户我们必须用“心”服务，做到诚心、热心、细心、耐心。要大力提倡“温馨服务”，建立\_\_\_\_\_\_制度，熟悉掌握客户信息，把顾客看作是自已的亲戚朋友，看作是自已的家人，把自已的工作变成传递温馨的窗口，树立支行的良好形象。

二、正视薄弱环节,迎难而上.针对营业部经营管理基础脆弱、激励约束机制不强、思想作风不硬的现状，我认为要发扬团队精神，要具有高度的责任感，使命感和自我牺牲精神，把发展作为主题，并将业务发展的内涵和方式作为重要内容提出，全面确定了营业部的经营指标，并将指标目标化，明确发展思想和经营目标经营运作方略，在公司业务、零售业务、国际业务的运作措施方面下功夫.要重点抓经营带管理，促进经营工作快速发展;下抓管理促经营，推动管理工作上台阶。在管理上除认真的落实分行的管理措施外，结合营业部的情况，认真抓好责任、计划、考核、费用、五级分类、人力资源等10项管理工作，同时注重制度创新，以制度促经营。

三、创建企业文化，营造健康向上、奋发有为的文化氛围，为客户打造品牌服务。要让营业部每一位员工树立“争一流经营，创精品银行”的理念，贯穿着以实际行动落实\_\_\_\_行长的讲话和全行员工大会的精神.以高昂的热情，忘我的精神投身到日后的经营实践中去，要以知耻后勇、开拓创新、努力进取，忘我工作的奋发精神，让营业部以全新的姿态展示在分行和客户的面前。

各位领导、同志们，上述几点是我对工作的思考，只要我能聘上，我会为此卖力。但假如我竞聘不上，也请领导和同志们放心，我会一如既往地干好本职工作，为支行的发展添砖加瓦，积极工作。

**厂长岗位竞聘演讲稿3**

尊敬的各位领导、评委们：

大家好!此时，站在这竞聘台上，我非常激动。记得有人说过：“人最大的遗憾，不在于看不到自身的不足，而在于看不到自身巨大的潜能，生活中有80%的人只发挥了自身能力的20%。”很早的时候，我就已经知道了这句话。因而这么多年来，无论从事什么工作，无论遇到怎样的挑战，我得执著告诉自己：“我能行!”今天我来参加企业厂长竞聘，不仅仅是缘于强烈的责任心和事业心，同时也是凭借着这个信念。我自信有能力承担这一重任。

首先，请允许我做一下自我介绍。

我今年\_\_\_\_岁，共产党员，本科学历，工程硕士学位。1994年7月我毕业于哈尔滨工业大学焊接专业。1994年8月进入\_\_\_\_公司工艺处车间任主管工艺员，配合车间技术问题处理及基础工艺管理工作;1996年11月我成为车间主任助理，主要工作是协助车间主任做好技术工作，从事车间工艺技术研究及基础工艺管理工作;1997年7月我成为公司工艺处副处长，主管型号管理工作及公司技改技措工作;20\_\_\_\_年3月至今我担任公司工艺处处长职务，负责技术管理工作，公司技改技措工作，公司工艺技术创新工作，党支部工作，以及处内其他管理工作。进入\_\_\_\_公司十年来，我从基层做起，洒下了辛勤的汗水，留下了赤诚的脚步!俗话说：一份\_\_\_\_，一份收获，十年来，我精业敬业，踏实肯干，在工艺技术研究方面多次获奖，我个人及所负责的处室、工会及党支部也先后获得各种荣誉称号。

各位领导，回首来时路，正所谓“十年风雨，十年砥砺”，这三千多个日日夜夜，我在领导的关爱，同志们的支持下，不断地成长、成熟，不断地丰富自己、充实自己，因而分别在工艺管理、工艺攻关和技术创新、技改技措、信息化应用等多个方面创造了一定的成就。同时在履行职责，加强部门管理方面也都做出了令领导放心、令同志们满意的成绩。因而经过综合权衡，我认为我有完全有优势赢得这次竞聘：

第一，我政治素质过硬，拥有良好的政治素质和个人素质。我受过高等教育，多年来一直非常注重加强自身政治修养，做事坚持原则，思想进步，生活作风正派，工作遵纪守法，深受领导和同事们的信任。此外，我还认真学习和领会国家关于本行业发展的路线、方针和政策，增强自身使命感和责任感，牢固树立自身的形象，自觉履行一名共产党员的义务，，曾分别荣获95～96厂级优秀共产党员称号;98～99年度北京市“讲理想、比贡献”竞赛先进个人、20\_\_\_\_年度院级先进工作者称号。可以说我的政治素质和个人素质都完全符合做一个副厂长的要求。

第二，我有较高的专业技术水平，熟悉并掌握了公司的工艺流程、工艺布局，熟悉公司的统筹建设流程和公司各车间的设备配备。在公司焊接装配车间以及工艺技术处工作期间，对产品的研制生产流程、主体研制队伍以及加工、装配技术有了较为\_\_的了解，同时在车间技术问题处理、工艺技术研究、基础工艺管理工作等方面积累了丰厚的经验。曾组织协调解决了多个研制生产过程中重点加工方案确定、质量保证、工艺攻关等重要问题及大量临时性问题，为确保产品顺利研制生产作出了自己的贡献，得到各方的好评，取得了集团公司、院及公司多个先进称号。

第三，我在技改、技措及技术创新方面有丰富的经验和较高的水平。通过不懈的努力和钻研，十年来，我在技改技措及技术研发管理方面取得了一定成绩。在主管技改技措工作期间，组织完成了多个重大专项技改项目的前期工作，争取投资近10亿元，确保了研制生产的顺利进行。在负责技术创新工作期间，组织完成了国防科工委、集团公司各级重点型号预研课题等多项创新课题，为航天产品研制提供了有力保障，同时取得了国防科技工业委员会、航天科技集团公司等各级奖项二十几项。并培养了一批骨干人员，为公司知识产权保护工作的全面\_\_开展奠定了基础。

第四，我有较强的组织、协调和管理能力，有团队精神和大局意识。我思维敏捷、责任心强，工作中能心怀大局，团结协作，真诚务实。在工艺技术处主持工作期间，我带领全体员工自律自强、高标准、严要求、大力提倡团队意识，同时重视并充分发挥每位员工的主动性，今年，我还组织了公司所有的工艺布局设计。期间工艺技术处多次获得公司先进单位、先进党支部、院先进集体等称号，并在公司率先通过模范职工之家验收。

**厂长岗位竞聘演讲稿4**

各位领导，各位评委：

我不是个安于现状、贪图安逸的人。我有理想，有追求;我顾全大局，不畏失败，敢于尝试。古人云，百尺竿头，更尽一步!如果我有幸赢得这次竞聘，我愿意从以下几方面入手，在新的岗位上创造更大的价值!

第一、全面协助厂长加强管理，当好厂长的参谋和助手。

首先，在自己分管范围内做好厂内各部门间的协调管理，认真落实厂长下达的各项任务，具体落实到各部门，作到部署合理，安排得当，指导督办及时;其次，要及时而详细地向厂长汇报和反映各部门间的工作情况和存在的问题，并根据实际提出合理化建议和解决、实施办法。再次，要有居安思危、居危思进的意识，能及时发现问题，并及时予以解决。力争协助厂长通过严格的管理，实现我厂各项发展目标。

第二、加大管理力度，向管理要效益。

有句耳熟能详的话叫做“管理也是生产力”，我上任后将加强管理，向管理要效益，以诚信求发展，以质量求生存。建立健全一套行之有效、科学的内控管理制度，使每个人工作都有干劲，心往一处想，劲往一处使，热火朝天地为实现各项目标而努力!

第三、加强科技创新，做好设备改造与维护工作。

我上任后，将充分发挥自己的优势，大力开展设备技术改造和技术攻关工作，努力推广节能新技术,切实减少能源消耗，努力降低设备运行成本。

第四、协助厂长建全并完善员工绩效考核制度，并培养一支骨干队伍。

为提高全体员工的主观能动性和工作热情，我上任后，将协助厂长实行“服务、创新、贡献”的分配方法，具体体现在服务、优胜、创新、主动改进并提高等方面，并将之与个人利益挂钩。从分配制度上，保证公平、公开、公正，改变员工的价值取向，使员工从“要我干”转化为“我要干”。同时大力推行“三留人”制度，即：事业留人、感情留人、待遇留人，以不断吸引人才的聚拢，引进人才搞技术创新，为我厂培养一支稳定、精干的员工队伍。

**厂长岗位竞聘演讲稿5**

尊敬的各位领导、各位评委，同志们：

我是怀着一份感谢、一丝紧张、一片信心走上这面试现场的。说感谢，感谢公司领导给了我这样一个机会、感谢各位评委为我辛勤的工作;说紧张，虽然日常与各位领导和评委同志们比较熟悉，但是站在这庄重的面试现场，我也不禁心中有些紧张;说信心，二十三年的工作经历，已经把我和铁路运输事业紧紧地连在一起，我愿把我的智慧、才干和全部心血，奉献给铁路运输这块热土。

我出生于\_\_\_\_年9月，\_\_\_\_年9月到\_\_\_\_年6月就读于北方交通大学铁道工程专业，工学学士学位。\_\_\_\_年7月分配到\_\_钢铁路运输公司原铁路修建公司工作，先后担任技术员，技术科、生产科副科长，铁修公司铁路备件厂厂长、铁修公司经理助理，20\_\_\_\_年10月份以来任铁修公司副经理，后改称铁运公司\_\_\_\_厂副厂长至今。\_\_\_\_年6月我光荣地加入了中国共产党，从此下定决心，要为自己所钟情的钢铁运输事业奉献一生。

我所在的\_\_\_\_厂，主要负责\_\_钢\_\_公里的铁路线桥设备点检维修任务，是铁路运输的基础。俗话说，基础不牢、地动山摇。作为一名党员领导干部，只有认真学习马克思主义中国化的最新理论成果，才能在大是大非面前站稳立场，把握坚定正确的政治方向;作为一名主抓安全生产、技术设备的副厂长，要想进一步做好铁路线桥设备的维修保养工作，就必须潜心研究车、机、工、电、检等各个专业知识。特别是在铁路运输改革、发展的新形势下，在铁运公司实现运载设备内燃化、调车设备无线电化、铁路钢轨重型化、全路微机连锁化的新情况下，自己只有不断学习新知识、掌握新技术，才能不断适应形势发展的需要。

我在\_\_\_\_厂党政的正确领导下，认真落实厂党委提出的争当学习型、廉政性、创新型、服务型“四型”党员干部的要求，抓紧时间努力学习。一是在中心组学习中“淘金”、二是在实践中学习“装货”、三是在交流学习中“长进”。在加强学习的同时，我坚持学有所思，学有所悟，努力实现自我超越。能够坚持总结工作，提炼规律，悟出道理，把学习作为一个知识获取的过程，一个认识深化的过程，更是一个运用知识创新的过程。

近十年来，我相继参与配合了各个站场的电气集中改造，参与指挥了灵山驼峰改造，每年冬季认真组织\_\_\_\_厂人员投入到扫雪保产工作之中，多次参与全国冶金运输铁路维修专业分会年会，参与或主持了多项铁路轨道结构设计及大修、工程设计，多个项目获得了国家专利和集团公司的相关表奖，多次发表专业论文并获奖，围绕线路安全、保运保产、技术创新和设备管理、优质服务等重点任务，出色地完成了公司和厂党政交办的任务，为推进铁路运输有序高效平稳运转作出了积极贡献。

回顾二十三年的工作历程，我得到了很多历练：我十分热爱工作岗位，这是我努力工作的不竭动力;我经常思考人生，告诫自己低调做人，要像一汪泉水，位置越低，汇集的越多;我懂得自律，对自己的要求不高、欲望很少，能够时刻远离“高压线”;我具有较强的学习和创新能力，并在长期的工作中养成了“追根究底，止于至善”的严谨务实风格，能够把好的创意落地，从而完成创新;我充分继承了养路工坚韧顽强的性格，勇于突破、勇于担当，具有较强的执行力;我坚持沉在最基层，足迹踏遍了每一米铁路，拥有较为丰富的实践经验。

无论是春融解冻，还是抗洪抢险，乃至扫雪除冰，都能够组织职工冲得上、打得赢。是\_\_\_\_厂这支特别能吃苦、特别能战斗、特别能奉献的光荣团队时时感动着我，是铁运公司这个团结进取、拼争奉献的大家庭培养了我。

我所竞聘的岗位，负责铁运公司日常运输生产组织管理、安全环境保护管理、生产经营计划编制组织管理等工作。生产经营处是公司的安全中心、运行中心和经营中心，更是公司的对外窗口，有着举足轻重的地位，我深知责任的重大。

目前，铁运公司的生产经营面临很大的困难和挑战。如果我能够竞聘到此岗位，我将从以下个三个方面入手，做好本职工作：

一是要抓落实，提高执行力。特别是在安全生产方面，要站在以人为本、科学发展、安全发展的角度，牢固树立实现安全生产就是最大的降本增效的理念，严肃查处违反“两纪一化”行为，严格落实各项安全生产管理制度，推进具有铁运特色的安全标准化体系建设。引导职工主动提升自身的安全需求，培育企业安全文化。通过落实公司《安全隐患排查整改管理办法》，使隐患得到有效控制和及时治理，特别是设备维护单位，控制故障、杜绝事故更是降本增效最有效的手段。

二是要抓创新，提高应对挑战、难题的能力。张晓刚总经理指出：\_\_钢行政工作的两条主线就是推进变革创新和提升竞争优势。推进变革创新就是要改变思维定势和工作习惯，建立起能够快速应对市场变化的运营体系。面对前所未有的严峻形势，铁运公司实行“经济运行”，必须打破固有的生产运营模式。推进ERP建设，提升技术装备水平，以科技创新引领企业发展是公司的一项重要工作。同时，全面优化运输组织，减机车、减车辆，推进机车跨站、跨区作业及厂内车辆灵活运用等举措将对降本增效工作产生决定性的影响，也是提升铁运公司的市场竞争力的重要基础，更是生产调度系统的主攻目标。

三是要抓服务，切实提高软实力。一方面要服务好用户，站在用户的角度考虑问题，处理好各方关系，及时掌握用户的特殊需求，主动帮助用户排忧解难，紧紧抓住各种机遇，巩固和拓展市场份额，努力实现增收。另一方面更要服务好基层，要经常深入一线指导工作，了解基层的工作状态，及时纠正过程中的偏差，督促各项工作的落实;要建立通畅的交流渠道，帮助基层协调和解决实际问题，努力创建建服务型处室，使上下的衔接和谐有序。

各位领导、各位评委，同志们，这次竞聘对我来说是一次考验，也是一次挑战，我将认真面对。如果这次我竞聘成功，我将以虚心的态度、冷静的头脑、旺盛的精力投入到新的繁重的岗位;如果这次自己没有能够竞聘成功，我也不会气馁，我将认真总结经验教训，努力学习知识技能，全力投入本职工作，继续为铁运公司的改革、发展贡献力量。

谢谢大家!

**厂长岗位竞聘演讲稿**

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找