# 苏钢简介（共5则范文）

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2025-01-09

*第一篇：苏钢简介（共）中国重型汽车集团有限公司配套产品开点立项申请表供方简况一、拟供方基本情况 单位名称：江苏苏钢集团有限公司（苏州苏信特钢有限公司）1.公司性质，投资人构成：本公司系国有股份制企业，由北大方正集团控股。2.公司的使命：建...*

**第一篇：苏钢简介（共）**

中国重型汽车集团有限公司

配套产品开点立项申请表

供方简况

一、拟供方基本情况 单位名称：江苏苏钢集团有限公司（苏州苏信特钢有限公司）

1.公司性质，投资人构成：本公司系国有股份制企业，由北大方正集团控股。

2.公司的使命：建成全球一流的特钢企业。

3.本年度一至六月份营业额为：23.52亿元人民币。2024年营业额为：51.25亿元人民币。2024年营业额为：48.54亿元人民币。财务状况良好。每月现金流为4.5亿元人民币。

4.近两年投资的高炉、连铸改造、在线无损探伤项目，共投资15 亿元人民币。

5.我公司拥有一流的专业技术人员队伍，全公司有各类专业技术人598名，新产品开发归口技术中心负责。能够开发生产客户所需的各种中低合金钢材。

6.主要产品有：汽车用钢、工程机械用钢、轴承钢、齿轮钢、高压锅炉管坯钢、油井管坯钢、合金结构钢、船用锚链钢、钢球钢等特钢产品。

7.已经合作的知名锻造企业和汽车厂有：辽宁五一

八、重庆大江、上海三江、湖北三环车桥、三环锻造、文登恒润曲轴、韩国现代汽车、美国卡特彼勒等知名企业。

二、生产能力

1.本公司年生产特钢100万吨，对拟供产品的供货能力完全具备。

2.下订单后的交货期为20——30天。

3.主要生产设备：100T超高功率电弧炉一座，100T钢包精练炉一座，100T真空脱气炉一座，R10米五机五流合金钢连铸机2套（其中一套7月投产），三机架往复式合金钢轧机一套。450立方高炉一座。

4.主要检测设备：光谱仪、碳硫分析仪、氧氮分析仪、定氢仪、万能材料试验机，各类硬度计，压力试验机，高频探伤仪，金相显微镜，红外探伤设备、磁粉探伤设备、超声探伤设备等。

三、已取得的各类认证证书有：

质量体系认证ISO9001:2024；轴承钢国家生产许可证，金杯奖证书；高压锅炉管坯国家生产许可证、哈锅认证、东锅认证、上锅认证；锚链钢船级社认证：德国GL、美国ABS、挪威BNV、英国LR、法国BV；卡特比勒认证；产品已通过韩国现代汽车实验室材料检测等。

四、我公司采取直接供货模式，不在用户所在地设周转库。

五、我公司的战略目标是：秉承“钢铁是科技炼成的”企业理念，坚持“钢铁+鼠标”的管理思路，打造专业的特殊钢制造基地，加强供需双方的长久稳定良好的战略伙伴关系。

六、主要联系人：徐广友\*\*\*0512-88878686

**第二篇：苏宁简介**

苏宁电器1990年创立于江苏南京，是中国3C（家电、电脑、通讯）家电连锁零售企业的领先者，是国家商务部重点培育的“全国15家大型商业企业集团”之一。截至目前，苏宁电器连锁网络覆盖中国大陆30个省，300多个城市、香港和日本地区，拥有1100多家连锁店，80多个物流配送中心、3000家售后网点，经营面积500万平米，员工13万多人，年销售规模1200亿元。品牌价值508.31亿元，是中国最大的商业连锁企业，名列中国上规模民企前三，中国企业500强第54位，入选《福布斯》亚洲企业50强、《福布斯》全球2024大企业中国零售企业第一。

物流是苏宁电器的核心竞争力之一。苏宁电器建立了区域配送中心、城市配送中心、转配点三级物流网络，依托WMS、TMS等先进信息系统，实现了长途配送、短途调拨与零售配送到户一体化运作，平均配送半径80—300公里日最大配送能力17万台套，实现24小时送货到户。

苏宁电器相继在杭州、北京、南京等地开发建设了现代化物流基地，上海、天津、沈阳、成都、长春、无锡、合肥、徐州、福州等地物流基地建设也全面铺开，预计到2024年，完成全国60个物流基地的布局。通过专业化、机械化、信息化的运作，每个流基地可支持50-200亿元的年商品销售规模，零售配送半径最大可达150公里，并承担、地区售后服务中心、地区呼叫中心、地区培训中心等功能，成为支撑公司连锁事业的大服务、大后方平台。

信息化是零售业的核心竞争力。苏宁电器视信息化为企业神经系统，建立了集数据、语音、视频、监控于一体的信息网络系统，有效支撑了全国300多个城市、数千个店面、物流、售后、客服终端运作和十多万人的一体化管理，信息化建设先后入选中国商业科技100强、中国企业信息化500强。

依托苏宁SAP/ERP系统，B2B、B2C、OA、SOA、HR、BI、WMS、TMS、CRM、Call Center等信息应用系统，实现了“供应商、内部员工、消费者”三位一体“的全流程信息集中管理。此外，苏宁电器先后携手与IBM、微软、SAP、思科等国际知名IT企业开展信息系统建设战略合作，打造国际化智慧苏宁。

此外苏宁也在企业文化的构建以及客户服务，企业的经营管理等方面有很大建树，得到业内同行及其广大消费者的一致好评。

服务是苏宁的唯一产品，苏宁电器将矢志不移，持之以恒，为打造中国最优秀的连锁服务品牌不懈努力！快速稳健的发展、优秀的经营业绩和成熟的品牌形象，这就是苏宁。

**第三篇：苏宁简介**

行业分析之苏宁电器

一、苏宁的基本介绍

（一）公司概况

苏宁电器1990年创立于江苏南京，是中国3C（家电、电脑、通讯）家电连锁零售企业的领先者，国家商务部重点培育的“全国15家大型商业企业集团”之一。经过20年的发展，现已成为中国最大的商业企业集团，品牌价值508.31亿元。

截至2024年，苏宁电器连锁网络覆盖中国大陆300多个城市，并进入中国香港和日本地区，拥有近1500家连锁店，员工15万人，2024年销售收入近1500亿元，名列中国上规模民营企业前三强，中国企业500强第50位，入选《福布斯》亚洲企业50强、《福布斯》全球2024大企业中国零售企业第一。

苏宁电器（002024）始终保持稳健高速的发展，自2024年7月上市以来，得到了投资市场的高度认可，是全球家电连锁零售业市场价值最高的企业之一。

（二）连锁发展

以消费者需求为核心，苏宁电器不断创新店面模式，从第一代空调专营店发展到第七代超级旗舰店（EXPO），并形成了以超级旗舰店、旗舰店为主，中心店、社区店、精品店、乡镇店相互补充的店面业态组合，遍布城乡的连锁网络，为中国亿万家庭提供方便、快捷、周到的家电生活服务。

在国内市场领先的基础上，2024年，为了积累国际化经营的经验，并吸收海外电器连锁行业优秀的经营管理理念，苏宁电器收购了日本LAOX公司。同年12月，苏宁电器收购香港镭射电器，进入香港市场，并将以香港为海外发展的桥头堡，探索国际化经营的道路。

本着稳健快速、标准化复制的开发方针，苏宁电器形成了“租、建、购、并”四位一体、立体化开发的格局，保持稳健、快速的发展态势，建立了覆盖直辖市—省会城市—副省级城市—地级城市—发达县级城市—乡镇六级市场的连锁网络。为构建稳定、优质的旗舰店经营平台，苏宁电器以店面标准化为基础，通过自建开发、委托开发等方式，在南京、北京、上海、天津、重庆、成都、长春、青岛等数十个一、二级市场核心商圈全力推进自建旗舰店开发。预计到2024年，连锁店网络规模将突破3500 1

家，销售规模突破3500亿元。

（三）市场经营

整合社会资源、合作共赢。满足顾客需要、至真至诚。苏宁电器不断坚持创新经营，拓展服务品类，承诺“品牌、价格、服务”一步到位，通过B2C、联名卡、会员制营销等方式，为消费者提供质优价廉的家电商品。目前经营的商品涵盖空调、冰洗、彩电、音像、小家电、通讯、电脑、数码、OA办公、厨卫等综合品类。

在实体网络开发的同时，苏宁电器以“苏宁易购”为品牌，全面加快虚拟网络的规划与建设，计划通过10年的运营和积累，达到3000亿销售规模，占据整个中国电子商务市场10%的份额，成为中国第一的电子商务公司。

围绕高效顾客响应，苏宁电器依托B2B平台，与国内外数万名知名家电供应商建立了紧密的合作关系，通过商品协同、供应链协同、市场协同、人才协同、沟通机制协同等，打造利益共享的高效供应链。与此同时，苏宁电器多次召开行业峰会与论坛，携手国内外知名供应商、专家学者、社会专业机构共话行业发展趋势与合作策略，发挥自身渠道专业优势，致力于家电产品的普及与推广，推动中国家电行业发展。

（四）终端服务

服务是苏宁的唯一产品，顾客满意是苏宁服务的终极目标。苏宁电器立志服务品牌定位，为顾客提供涵盖售前、售中、售后一体化的阳光服务。

连锁店服务——苏宁电器以客户体验为导向，不断创新店面环境与布局，制定了系列店面服务原则，率先推出5S服务模式，会员专区、VIP导购实现一站式购物。根据顾客多样化需求，提供产品推荐、上门设计、延保承诺、家电顾问等服务。

物流配送服务——物流是连锁经营的核心竞争力。苏宁电器在全国建立了区域配送中心、城市配送中心、转配点全国三级物流网络体系，依托WMS、DPS、TMS、GPS等先进信息系统，实现了长途配送、短途调拨与零售配送到户一体化运作，平均配送半径200公里，日最大配送能力20多万台套，并率先推行准时制送货，24小时送货到户。

以“网络集成化、作业机械化、管理信息化”为目标，苏宁电器在全国大力建设以机械化作业、信息化管理为主要特征的第三代物流基地。第三代物流基地集物流配送中心、呼叫中心、培训中心、后勤中心等于一体，支撑半径80-150公里零售配送服务

及每年50-200亿元的商品周转量，成为苏宁电器大服务与大后方平台。目前，杭州、北京、南京、沈阳等地的物流基地已投入使用，在北京、广州、天津、重庆、成都、福州、合肥、无锡、青岛、济南等数十个物流基地正全面建设，预计到2024年，苏宁电器将完成全国60个物流基地的建设。

售后安维服务——本着“专业自营”的售后服务，苏宁电器不断拓展服务品类和精细服务，依托遍布城乡的数千家售后服务网络，2万多名专业服务工程师时刻响应顾客需求，24小时内快速上门，为顾客提供专业、可信赖的售后保障，成为中国最大的电器服务商。

围绕顾客需求，苏宁电器还推出了阳光包、IT帮客、服务管家卡等自主服务产品，自主推广的系列家用电器安检标准也成为行业或国家标准，拥有多项国家发明专利，是业内首家国家职业技能鉴定资质单位，荣膺中国最佳售后服务奖。

客户服务关怀——以“提升客户满意度”目标，苏宁电器做到为消费者承诺365天的电话、互联网、短信、视频等自助式、专家式的服务，利用业内最大的全国呼叫中心平台，全国统一服务热线4008-365-365全天24小时为顾客提供咨询、预约、投诉和回访等服务。与此同时，专家坐席、会员服务、电话支付、理赔服务、松桥热线、以旧换新通道等全方位的快速服务通道全面响应，极大地方便了消费者。

以客户关怀为己任，苏宁电器成功实施了业内首个CRM客户关系管理系统，致力于挖掘顾客的消费与服务需求，有针对性地推出系列增值服务，电话销售与在线客服等服务为顾客创造了更多人性化的选择。

（五）智慧苏宁

信息化是苏宁电器的核心竞争力。苏宁电器视信息化为企业神经系统，建立了集数据、语音、视频、监控于一体的信息网络系统，包括全国三级网络与通讯应用架构，全国视频会议、全国内部互联互通电话、全国多媒体监控、全国数据中心等，实现了海内外300多个城市、数千个店面、物流、售后、客服终端运作和十多万人的一体化管理。

依托SAP/ERP系统，苏宁电器完成了涵盖B2B、B2C、OA、SOA、HR、BI、WMS、TMS、CRM、CallCenter等十多类、120多项的信息应用模块开发，实现了“高效采销运营、精益客户服务、精细内部管理”三位一体的全流程信息管理，并致力于

为消费者提供更加迅捷的购物体验与智能化的家居生活。

目前拥有4000多名专业IT人员，具备自主开发的能力，信息化建设入选中国商业科技100强、中国企业信息化500强（第44位）。2024年以来，苏宁电器先后携手IBM、SAP、思科等世界知名IT企业开展信息系统建设战略合作，打造国际化一流信息平台。

（六）人力资源

百年苏宁，人才为本。苏宁电器建立了系统化的招聘选拔、培训培养、考核激励与发展规划体系，数以万计来自学校、社会、基层等各方人才，与苏宁一同成长。

秉承“自主培养、内部提拔”的人才培养方阵，苏宁电器高度注重人才梯队建设，建立了上至总经理、下至终端作业人员的人才工程，陆续实施了1200梯队、总经理梯队、采购经理梯队、店长梯队、督导梯队、销售突击队、蓝领工程等10多项人才梯队计划，保障了企业持续快速的发展。

1200工程是苏宁电器“自主培养人才，大胆任用年轻干部”的代表。1993年，苏宁电器开始引进大学应届毕业生，为企业的快速发展积蓄了力量。2024年，苏宁电器启动了专门面向大学毕业生的人才引进培养计划——1200工程。目前已连续实施9期，共引进培养了2万多名高素质大学毕业生，公司为1200员工建立了完善的招聘、培训、轮岗、发展、激励与职业规划配套计划。

苏宁电器坚持打造学习型企业，建立了新员工、企业文化、业务能力与领导力等培训领域，涵盖入职、在职、脱岗、E—Learning自学以及厂商联合、校企合作、外部机构合作多种形式的培训体系，并在南京、杭州、北京等地自建现代化培训中心与苏宁大学，培训范围覆盖企业各级干部与岗位员工。

秉承“做百年苏宁，国家、企业、员工，利益共享；树家庭氛围，沟通、指导、协助，责任共当”是的价值观，苏宁电器坚持“激励为先，大胆提拔”的激励理念，建立了涵盖员工福利、各类奖励、晋升加薪、期权激励等多方面的激励体系，鼓励员工树立远大的事业理想，并立足苏宁平台，与企业共同成长，共享价值，成为苏宁的事业经理人。与此同时，苏宁电器在企业内部塑造了家庭式的氛围，通过苏宁之夏、运动会、节日团聚、员工旅游等制度化的各类企业文化活动，提升团队凝聚力。

（七）社会责任

苏宁的发展离不开国家和社会的关心和支持。苏宁电器始终铭记打造民族商业品牌的使命，努力通过自身发展促进中国零售业的提升，协同中国制造走向世界。

作为一名负责任的企业公民，苏宁电器通过吸纳就业、缴纳税收、慈善公益等方式，不断回馈与服务社会，为推动经济发展与社会和谐奉献力量。目前累计纳税近百亿元，直接解决就业15万人，间接支撑就业人数上百万，多次荣获国家、省、市税务部门颁布的纳税先进企业称号，在各类公益慈善中累计捐赠4亿多元。

2024年，苏宁创立“1+1阳光行—苏宁社工志愿者行动”，号召全体员工每人每年捐出1天工资用于慈善捐赠，每人每年奉献1天时间参加社工服务，成为中国第一家将社会公益长期化、制度化推进的企业。“1+1阳光行”自启动以来，全国共组建500多支志愿者分队，年平均活动人数15万人次。

二、行业竞争环境分析

**第四篇：白钢老师简介范文**

白钢老师简介

白钢老师是著名爱国演说家、企业高级培训师；全国300多所大中小学校院校的客座教授、德育顾问：心灵成长教育专家；被媒体誉为“感恩教育心灵震撼之旅第一人”。白钢老师出身于粤东地区一个贫穷的农民家庭，自幼便志向高远，立志通过自己的努力来改变自己的命运；改变家族的命运。

只有小学学历的白钢老师，先后在部队，担任排长、指导员、宣传干事、政治处干事、警种指挥学院教员等工作。2024年放弃部队的优越职位，走进慈善事业。被誉为“感恩教育心灵震撼之旅第一人”，为中国的慈善感恩事业作出了艰苦卓越的尝试，而后又成为用知识改变命运的典范。白钢老师在大量的教学实践过程中，逐渐意识到感恩教育在青少年德育教育中的缺乏，并为这种缺乏所带来的各种社会问题所深深震撼，他开始潜心研究感恩教育，并积极投身到感恩教育的推广和教学实践中，经过多年的艰辛探索，白钢老师逐渐形成了具有鲜明特色，极具感染力和震撼力的感恩教育演讲风格和教学模式，并将感恩教育由学校教育延伸到社会教育、家庭教育、企业内部等其他领域。“心灵震撼之旅”感恩教育主题演讲是白钢老师感恩教育研究和实践的精华释放，每一场都震撼人心，催人泪下，被众多媒体誉为“最震撼心灵的演讲”、“令人终身难忘的演讲”、“价值百万的演讲”。白钢老师还肩负着一个伟大的使命—感恩教育511工程，他将在五年内一心一意培养100名贫寒人家孩子成为财富英雄。向全国10万名家境贫寒的学生提供救助，培养100名中英文感恩教育王牌讲师，向全国100所城市向1000万人传播感恩教育思想，并影响到10亿人，白钢老师为着这个伟大的使命每天都在全力以赴。他呕心沥血用生命中最宝贵的财富谱写著作《会感恩·会快乐》、《让夫妻成为永久的情人》这两本爱的教科书，并把此书的全部版费全部用于推广感恩教育和公益事业上，这位草根英雄将自己的青春和热血无私地奉献给感恩教育事业，并立志打造中国德育教育“感恩心灵震撼之旅”第一品牌！

**第五篇：苏烟关工委简介**

玉州区大塘镇苏烟村关工委简介

苏烟村位于玉林城区北面，距玉林城区约15公里，辖区内有玉林城区人饮水源地—苏烟水库，是自治区级贫困村。全村共有1249户，人口6569人，其中未成年人1196人，占总人口的18.2%。苏烟村人多地少，人均耕地只有0.13亩，村中大部分青壮年外出打工。全村“空巢老人”、“留守儿童”约230人。

苏烟村关工委自2024年成立以来，以“心向党、讲道德、见行动”为主题，充分发挥学校主渠道、村主阵地、“五老”的特殊作用和先进典型的推动作用，做了一些拾遗补缺的工作，取得了较好的工作成效，得到了上级领导的充分肯定。一是大力实施“朝阳工程”。针对青少年学生和“留守儿童”的实际，聘请退休老教师、回乡老干部担任村关工委的领导成员，负责全村关心下一代工作，建立健全了学校、家庭、社会“三位一体”的未成年人思想道德教育体系。二是上好思想教育课。充分利用苏烟希望小学这个教育基地，每年坚持给学生上革命历史教育课，先后举办了“八荣八耻”、“尊师守纪”、“清明祭英灵”等讲座。三是开展结对帮扶。组织退休老教师、回乡老干部、致富党员、村干部等于“空巢老人”、“留守儿童”开展“一对一”结对帮扶活动。2024年以来，在村关工委牵头组织下，先后筹资3.2万元，资助张贵有等8名生活特困孤儿上学。四是组建“义务保姆”志愿服务队。培育组建了一支由退休老教师、回乡老干部、在校教师、致富党员、村干部等30多人组成的“义务保姆”志愿服务队，给“留守娃”当“代理妈妈”，与“留守儿童” 结对子、送温暖。五是开展丰富多彩的活动。发挥“五老”人员的专长，在村委会举行书画展，引导青少年学习科学文化知识；村里每年组织开展敬老模范评比活动，先后开展了“和谐好家庭”、“尊老爱幼好妇女”、“金婚、银婚好夫妇”等评比活动，营造尊老爱幼的社会环境。涌现出李婉君、周永潮、周永连等一批青少年、“留守儿童”细心服侍患重病老人的孝心典范。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！