# 电子行业行业介绍

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2025-04-23

*第一篇：电子行业行业介绍电子行业行业介绍现今我国已是全球第三大电子信息产品制造国，电子信息产品已经渗透到我们生活的各个角落，包括通信、医疗、计算机及周边视听产品、玩具、军工用品等。从产业链上来看，包括电子元器件产品、IC、配件、电子中间产...*

**第一篇：电子行业行业介绍**

电子行业行业介绍

现今我国已是全球第三大电子信息产品制造国，电子信息产品已经渗透到我们生活的各个角落，包括通信、医疗、计算机及周边视听产品、玩具、军工用品等。从产业链上来看，包括电子元器件产品、IC、配件、电子中间产品（如车载产品）、终端产品。● 终端产品，3C产品电脑(Computer)、通讯(Communication)与家电消费品

(Consumer goods)比较有代表性，产品的发展趋势是轻、薄、短、小,客户的个性化需求越来越多，商家要不断推出新产品及提高产品交货速度。由于中国庞大的市场和低廉的成本，中国作为全球制造中心的地位也进一步巩固，由此3C产品产业链也愈发完整，但由于国内厂商多半缺乏核心技术导致同质化非常严重，价格竞争仍是主要的竞争手段，在未来几年，品牌集中度会越来越高。在销售方式上除个别厂家自建零售终端外，多数采用渠道代理销售。终端产品除3C产品外还包括医疗产品，电子玩具等，这些产品都有自己的特定市场，参与同类产品竞争的企业相对较少。

● 电子中间产品是指有独立功能，但一般需配合主体产品销售。比如汽车音响、空调，楼宇对讲机、监控器，航空耳机等等。这些产品的设计生产需配合主体产品外观、尺寸、功能要求;主要供应主体产品厂商和维修店。

● 配件包括各类电脑主板、显卡、网卡、传感器、继电器、开关等。配件已具备一定功能，通常要符合国家或国际标准，市场需求主要来自终端产品或中间产品厂家，通用性比较强的产品如电脑主板等也会直接在市场销售。

● IC应用非常广泛，包括微处理器、存储器、数字器件（CMOS、BiMOS、ECL、TTL等）、线性器件（放大器、稳压器、滤波器等）、接口器件、逻辑器件等。

● 电子元器件包括电阻、电感、电容、二极管、三极管等。这些产品需遵守行业标准，通用性很好，因此下游厂商的选择余地比较大。

电子行业竞争激烈，向管理要效益成为众多企业的选择，按ISO9000系列标准开展质量认证工作，是提高企业经济效益的根本途径。质量认证资格是企业质量体系符合国际标准的证明，是进入国际市场的通行证。通过ISO认证的工厂，人员素质相对较高，工厂制度流程相对完善。

行业特性说明

● 客户需求不容易掌握，交期短，插单频繁，要求制造商能提供多种配置的产品供选择；

● 产品结构明确并且固定；

● 产品升级换代迅速，生命周期短，变更频繁，版本控制复杂；

● 产品生产周期短，对生产计划、物料计划等方面的协调配合要求非常高；● 产品零配件品种、型号繁多，采购、装配相对复杂，自制与企业间协作生产并重；

● 容易产生呆滞料；

● 产品质量管理受到普遍重视，质量控制要求高；

● 供应商众多，需要对供应商进行考核；

● 客户多，需及时掌握客户信用状况及提高应收账款周转率；

● 产品种类多、批量小，返工频繁，成本核算费时费力，难以掌握真正的成本；● 某些主零件交期长，需根据市场预测提前购买或保持一定的库存；

● 替代料普遍，在做物料计划时，需要充分考虑；

● 终端产品具有售后维修管理需求,需记录管理产品的序列号,维修记录，还需根据序号追踪原始生产状况；

易飞的解决方案说明

1、灵活的自动编码原则功能

易飞ERP提供自动编码原则功能，可事先将产品、材料的品号编码原则设置于系统当中。当有建立新的品号需求时，可依据原则自动给出新品号，避免出现缺号，重号或者编错的情况。系统还提供自动赋予检查码的功能，极大的降低了品号使用出错的几率。

2、完整的产品设计变更解决方案

易飞ERP除了提供常见的择日设变、单批设变、整批设变、立即设变等功能外，还提供用完设变的功能（依据用户的设定，自动先使用旧料，待旧料用完后，自动切换为使用新料）；并提供相应的报表，以显示产品变更后的预计库存状况，便于存货管理。

3、齐全的产品结构管理功能

● 易飞ERP提供产品结构管理子系统，可方便的录入BOM信息，还提供E-BOM的功能，便于研发部门自行记录一些研发中的BOM信息，并与标准BOM互相转换。

● 提供选配件功能可以预先设定接单时零件可选特性，无须为同产品的不同选配件编制多个品号和BOM。

● 针对大量通用元器件组，易飞还提供虚设件功能，极大的简化设计部门的设计、变更工作。

4、弹性的销售预测方法

易飞ERP可根据不同的部门、业务员、以及不同的客户、客户类型、销售渠道、地区、国家、不同的工厂、不同的仓库及产品制定多个弹性的销售预测计划，且可选择是否作为生产计划的来源。

5、按预测备料和按订单生产

易飞ERP独有的MRP + LRP系统提供了强大的生产管理功能，MRP可以把销售预测、现有存货、已开立单据纳入，综合考虑并产生生产/采购计划，以便提早备料；而为接单式生产量身定做的LRP系统可根据订单展开半成品的生产计划及短交期材料的采购计划，并依据订单号进行全程追踪。

6、提供完善的订单采购与生产情况跟踪

易飞ERP的LRP子系统，可依据订单进行采购计划与生产计划的生成与追踪，将订单个性化要求完整传递到生产部门，避免生产失误。

7、完善的物料采购计划功能

易飞可依据各种基础设置，如BOM（产品物料清单）、损耗率、取替代料、材料生失效日期、采购提前期、检验时间、最少采购量、包装量等，考虑系统中已开立的单据或制定的预测，自动计算产生生产计划和采购计划，并可提供多个计划进行对比。针对紧急的采购或生产单据，进行特殊标示，以便后续部门进行特殊处理。

如果是客户取消或变更订单，MRP可以针对已执行的单据给出取消或者变更的建议,最大程度的降低订单变更带来的风险。

8、信用额度控制和应收账款管理

易飞提供了严谨的信用额度管理，完整覆盖了客户的交易过程，包括接单、出货、结账、支票、兑现；还能够随时提供按客户或业务员的应收账款（出货明细）、收款明细汇总等报表，方便对账；并可提供账龄分析，便于管理。

9、料件认可管理

易飞提供料件认可管理功能，可指定某些材料需使用哪些固定生产厂家的品牌，以满足企业管理需求。

10、插件位置管理

易飞提供材料插件位置管理（多达1000多码），可由技术部门录入后，供生产车间或质检部门参考。

11、供应商的评估

易飞在收料过程中，可自动记录每笔交易中是否有延期、是否有质量不良等情 况，并可产生异常报表分析早交、迟交、超交、短交、不良、扣款、溢价、低价等。在质量管理系统中，还能具体记录不同供应商的不良原因，并依据供应商交货质量状况，自动转换检验方式（直至停止交易）。易飞ERP还可依据用户指定的指标对供应商进行自动评级，便于对供应商进行管理。

12、完整的领用料管理

易飞ERP除提供按批领料，依工序，依仓库，依料件特性等不同的领料方式外，还可支持电子业经常使用的倒扣料以及现场仓库管理。针对电子业的特性，易飞还提供合并捡料报表，极大的减轻了仓管人员的劳动强度。

13、借货管理功能

易飞提供完整的借出/入管理功能，详细记录与对方（客户/供应商/个人/其他）的交易信息，便于后续追踪管理，且可灵活处理后续的归还或者转进销情况。

14、备品管理

易飞ERP提供完整的备品管理功能，于销售出货及采购进货时，皆可录入备品数量，既保证了库存数量的准确，又不影响账款处理。

15、完整的盘点管理功能

易飞提供完整的盘点管理功能，可依据仓库、批号、料件类别等进行，并提供定期盘点、循环盘点、抽盘点、在制品盘点等不同盘点方式。

弹性的盘点处理流程：可事先产生盘点计划，便于安排工作；盘点过程中遵循一定的要求不需完全冻结库存；盘点结束后可安排多人同时录入实盘数据，及时产生盘盈亏数据；并可自动生成盘盈亏报表并调整相应库存。

16、呆滞料处理

易飞在四个阶段进行呆滞料的分析管理。

一、研发阶段；

二、计划阶段；

三、执行阶段；

四、事后分析。

易飞在研发阶段可以预先提醒可能的呆滞：将产品设计变更会造成失效的材料以及在所有BOM中都没有使用到的材料列出供管理者判断是否呆滞；在计划阶段，通过MRP/LRP制定采购计划，尽量避免产生呆滞料；在执行阶段，提供了查询替代料功能，在正料不够的情况下，方便的查询到替代料情况；日常还可在存货管理系统中通过多种报表找到已发生呆滞的材料，如材料预计状况表，呆滞材料表，材料批号期限控制表等。如果是客户订单发生变更，还可根据订单预计进货表，迅速找出对应的采购单，方便采购人员及时采取措施。

17、维修追溯困难，批号和序号管理

易飞提供了对所有进出料进行批号管理的功能。并于维修系统提供了序号管理，当有产品发生问题时，可详实记录维修状况并可追踪该产品的原始生产状况和原始用料，并反过来查找到该产品的同批次产品，以及这批产品的销售或库存状况。

18、成本计算管理

易飞ERP提供完整的成本解决方案，可应用实际成本制或者标准成本制。采用易飞ERP成本子系统后，可于平时在各子系统中将成本计算所需的数据，如材料成本、人工、制费等等资料录入，成本会计只需于月底执行计算即可得到当月成本，极大降低工作复杂度。

为避免日常数据录入时产生错误，易飞ERP可于作业中设置管控或提醒用户必需输入的数据，也可于成本计算时，通过报表预先检查成本计算所需的数据是否齐全、准确。

**第二篇：电子行业工作总结**

回顾：

2025/7/3—2025/8/20 品质部实习，直接进入到生产车间了解产品生产流程、产品检验流程、相关产品知识、制造设备（如冲压机、注塑机、研磨机台、模具加工设备等）知识，加强学习公司内部相关文件（例如公司简介、SOP、SIP等系统文件）、K3基本操作、EXCEL、WORD等常用工具的基本操作，同时对各职能部门的相关人员加以认识熟悉。

2025/8/23—2025/11/1 通过面试，进入国际业务二部，任市场跟单一职。在James Zhang循序渐进的引导下，对本岗位职能有了一定的了解和熟悉。期间主要从事翻译、报价、客户接待、配合跟进CS11（天线）项目、协助台湾业务相关事宜等。

2025/11/2—2025/9/10 任销售工程师一职。接手亚马逊项目，工作重心转向对亚马逊项目的跟进和维护，及时处理好各个细节，务必保证项目开展的顺畅。与此同时，协助台湾业务跟进华冠、华宝客户、跟进佳士达、摩托等shielding 项目、协助昆山长盈相关事宜、文件翻译、客户接待等。

2025/9/20—至今

跟进维护亚马逊Acc类项目，主要涉及到Cinna，O2，gale，snow等，重在项目中吸收总结。同时，正努力学习、尝试从现有的客户群和可能关系网开展新的业务渠道。

打开邮箱里的每封邮件，翻看着手中的项目追踪表格，2025年发生的点点滴滴瞬间浮现于眼前，一些故事还是那么的清晰，而最让人难忘的，莫过于当时的心情和心得了。

事件一： 报价------紧急时刻如何沉着巧妙应对

记得第一次犯错，是我不小心将公司内部的成本图纸发给了客户。那天，摩托给了我们几款屏蔽件的图纸，要求在当天下午五点前给到报价。我接到通知后立刻安排工程评估，但由于当时财务估价人员任务繁忙，没有时间来及时评估这几款摩托产品，但客户当天要，且电话不断地催促我，于是我还是硬着头皮来到财务部，经过再三沟通，财务终于答应先帮我评估，可是等评估结果出来时，已经是下午六点了，财务将报价的图纸及成本递给我以后，说要我发给客户（她以为我知道怎么发），当时恰好客户又打了一个电话过来，我挂完电话立刻马上就将图纸扫描给客户了。发完后，我心里总感觉怪怪的，但不知道为什么。直到第二天早上，财务的那个报价员问我价格报了没，我说把图纸发给客户了。她听了顿时惊讶的看着我，立刻问道“你将那个上面有价格计算的图纸发给客户了？”我惊愕地点点头，意识到好像犯大错了！是啊，我怎么能将有成本计算的图纸发给客户呢？这样后面还怎么议价？此刻，我已不知所措，除了后悔自己的疏忽，最担心客户那边的情况。可无论如何，事情也要解决。于是，我鼓着勇气将电话打给了James, 心里暗想大清早地给他报一个这么不好的消息，可我已做好了最坏的打算，只要问题能解决其他都不重要。James接到电话后，问了一声好，我也在这头应者，然后我有点不好意思但仍然一口气将事情的原委说了出来，他听后，第一个反应是：叹了口气。电话这头的我听后，无尽的愧疚愈发浓烈，我知道，这声叹息，从此将留在了我的脑海里。接下来，张总冷静地对我说，“Jane,先不要主动去问客户关于这个事情的任何情况，若客户问你，你就再找个借口解释一下即可，若客户没有问你就不要有任何动作。”我听后，除了自责，对James多了一分欣赏和感激。好在客户后来没有追问此事，事情就这样过去了。但是在事件的当天，我即刻做了一次深刻的总结，虽然表面上看，因为我第一次做报价这样的事情，犯错情有可原，但是经过分析，我觉得这样的错原本是可以避免的，可是我却毫不客气地犯了。我试着反问了自己很多遍，在那种情况下，我为什么不问一下报价员或者同事一般报价是否将图纸直接发给客户？为什么我不能当时有效地跟客户进行沟通到明天给出报价？客户不断催促时我为什么要把自己搞的那么紧张导致后面不假思索地做了错事？我为什么以前没有多学学报价这块的知识？……

事件二：

打样----如何在最短时间内保质保量满足客户需求

跟进snow bridges时，为了在2个星期内为客户提供56款样品，而公司正处于生产繁忙时期，但我不得不去尽最大力量去满足客户需求。由于56款样品涉及到56种相应的新型原材料，采购这边的采购周期至少为4天，而有些材料（例如electric-steel, mu-metal)根本无法买到，且供应商所提出的开模成本等瓶颈使采购也很难买到价位合适的材料。于是，除了完成每天的工作任务以外，我尝试着找了多家供应商来给我们提供mu-metal原材料，找原材料的过程中还要向供应商请教材料的各种性能（如，可否直接镀镍）等，最终选定了“上海招展”，由于客户交期紧迫，公司春节假期即将来临，供应商提供的交期远远达不到我们的需求，经过再三协商，我们在争得亚马逊客户同意以后，决定采用供应商所提供的未经过最终退火的mu-metal 原材料，因为在此之前，我们已经咨询过我司美胜热处理师傅，此种材料可以再先成型后再做热处理，于是，等到用此批原材料制作出来的样品完成后，产品又经过了公司内部热处理设备的最终退火，这样一来，就避免了供应商多耽误5天的原材料交期，同时客户的产品交期也最终圆满达成。同时，客户需要的电工钢在市场上无法买到，最终采用了与之机械性能最接近的SUS410代替了电工钢。正是因为对客户需求的及时了解，并与之沟通、协商，我们才能从不同侧面来更好地解决问题，与此类似的事件，就是Cinna 外观件项目签样时期，为了签样更顺利，我们需要在短时间内设计一种样品盒，而采购那边没有资源，所以不得不亲自找纸盒供应商，再根据产品要求进行设计，最终在James 的指导下，一款标有我司logo的白色样品盒制作完成，且效果良好。

事件三： 产品验证、量试-----多一分细心、耐心、信心、恒心

在CINNA产品验证阶段，此项目的三款产品前后共验证了累计约13次。由开始TOP CLASP 的LOGO “D”字母字体形状的不合格，到倒角不均匀，到外观颜色不符标准样要求，到三个件的外观颜色不一致，到LOGO字体镭雕不清晰，到产品无法通过跌落测试，为了通过跌落测试，BOTTOM改模两次，Pin结构设变一次，Top 抛光倒角5次送样。由产品外观验证再到产品结构验证，测试CMK以及FAI 共3次，DFM、风险评估报告（英文）等提交5次，最终在2025年6月通过验证。与此同时，竞争对手CCI也已通过验证，为了在竞争对手之前交上样品500套DVT样品，按照客户要求，我们通过进一步严格保证产品质量和交期，终于获得EVT量试PO。获得PO后，由于生产初期产品不良率极高，且公司内部CNC设备供应紧张，我们的产能远远达不到客户需求。经过与客户的多次沟通和协商，最终达成令双方勉强满意的出货计划。但由于CNC 倒角工序不良率持续偏高，导致供货紧张，于是8D报告，出货计划不断更新，客户也频繁来我司审查产能问题以及品质问题。整个过程周旋了近两个月，才基本保证量产出货顺利。这整个过程中，项目的角色，就是需要不断与客户沟通，与公司内部相关人员沟通，帮助他们两者建立便捷顺畅的沟通，协助整个项目顺利解决每个问题。

以上是个人感触比较深刻的三个事件，呈现的是我在项目维护过程中所出现的基本现象，希望透过此能够对项目有一个更加细化的认识。与此同时，在过去的一年里，个人感觉做的不足的三件事情如下：

一，对客户了解不够（如，对客户的新项目、新产品进展情况、客户目标价格、竞争对手情况 了解不充分）；

二，技术知识不够扎实（如，生产工艺以及产品知识的理解不够透彻、全面）； 三，缺乏丰富的客户开发的经验和技巧

针对此三点主要不足，我会结合自身特点及现有的各种资源尽量弥补，尤其是客户开发的层面重点下功夫。而与此同时，个人认为自己进步了的三点主要有：推动项目的能力、解决问题的能力、客户关系维护。

2025已经过去，2025已经向我们走来。今年，我期望个人的工作重心期望能转移到客户开发这一块上来，去年年末，我也已经在尝试着去跟Easepal获得Belkin的一些信息，争取在今年有一些进展。同时，我目前的工作除了Amazon accessory外，没有其他项目可以做了，希望James能够再分配一些资源给到我，这样才会更加充实。

新的一年，新的起点。预祝2025的我能够收获满满！也希望我们部门越来越强大！

**第三篇：电子行业自我介绍**

在就业形势日益严峻的当下,大学毕业生如何使自己在强手如林的人才市场脱颖而出?如何在求职面试中进行有效、顺利的求职沟通成了所有求职者关注的重点。下面是小文档下载网小编为大家整理的电子行业自我介绍范文，仅供参考。

电子行业自我介绍范文篇一：

我叫×××，来自02E1班，也就是电子商务专业的学生。下面是我的简单自我介绍：本人就读于广东省对外贸易学校，将于2025年6月毕业。我非常珍惜在校期间的学习机会，认真学习文化课程，较熟悉地掌握专业知识，与此同时，我还学会了许多做人做事的道理。三年来的学习生话磨练出一个自信和上进心qi的我。面对知识经济的到来，计算机技术也得到了广泛的应用。作为一个21世纪的中专生，面对的又是一个新的挑战。不仅要有扎实的专业技能，还需有更多方面的知识。所以中专期间我不断学习，不断拼搏，努力学习各种计算机网络，网页设计，互联网技术，2000Server，微机原理，跟单信用证，英语函电，国际贸易实务等专业知识。除此之外还选修了案例分析，商务代理，photoshop图像处理以及物流知识等以提高自己的综合素质。鉴于此，我希望能在毕业后谋一职位，热切期望能用自己所学之技为社会做出自己的微薄之力。对待学习，我认真努力，对待工作我同样也能做到爱岗敬业，谨慎负责，一丝不苟。在生活方面我乐观，热情，诚恳，宽容。我自信能胜任自己的工作，本着“迎难而上”的精神，我将凭自己的能力克服各种困难，更好地胜任将来的工作。

电子行业自我介绍范文篇二：

本人思想积极向上，乐观大方，成绩优秀，吃苦耐劳，有耐心，在校期间一直担任系里学生会干部的职位，对工作总是抱着认真负责的态度，实践能力强，人际关系良好，在校期间获得相当多的荣誉，得到老师和同学们的支持和认可。

在校期间，我积极进取，努力学好各门专业课程，学习成绩优异，连年获得“三好学生”称号，并连续两年获得国家励志奖学金。我初步掌握了网页制作、图像处理、动画制作等基本技能，能熟练运用office软件，通过国家英语四级的考试，还获得国家市场营销经理助理证。此外，我还报读了自考本科，并取得优良的成绩。

在社会实践方面，我一直担任系学生会干部的职位，组织并参加了学院以及系里班里的各项活动，一定程度上锻炼了自己的组织,策划和领导等方面的能力，曾多次参加各类征文比赛并获得相当多的荣誉。通过各种各样的活动，我增加了与其他同学交流和学习的机会,锻炼了自己的交际能力,学到别人的长处,认清自己的短处.此外,暑假期间通过师姐的介绍在广州XX公司做网络推广的兼职，以及在11月到12月期间在广州XX公司实习了一个月。通过一系列的社会实践活动,提高了自己的为人处世的能力,同时也为以后做事打下了基础。

本人是2025应届毕业生，从事过一些社会实践，没有太多的经验和阅历，尽管如此，但我自学能力和接受能力强，有高度责任感，只要能给我一个舞台，我有信心通过自己的努力可以开拓出一片广阔的天空!

电子行业自我介绍范文篇三：

大家好!我叫XXX，是一名电子商务专业的学生。

我就读于XX学院，将于2025年6月毕业。我非常珍惜在校期间的学习机会，认真学习文化课程，较熟悉地掌握专业知识，与此同时，我还学会了许多做人做事的道理。三年来的学习生话磨练出一个自信和上进心强的我。

面对知识经济的到来，计算机技术也得到了广泛的应用。作为一个21世纪的大学生，面对的又是一个新的挑战。不仅要有扎实的专业技能，还需有更多方面的知识。所以大学期间我不断学习，不断拼搏，努力学习各种计算机网络，网页设计，互联网技术，2000Server，微机原理，跟单信用证，英语函电，国际贸易实务等专业知识。除此之外还选修了案例分析，商务代理，photoshop图像处理以及物流知识等以提高自己的综合素质。

对待学习，我认真努力，对待工作我同样也能做到爱岗敬业，谨慎负责，一丝不苟。在生活方面我乐观，热情，诚恳，宽容。

我自信能胜任自己的工作，本着“迎难而上”的精神，我将凭自己的能力克服各种困难，更好地胜任将来的工作。

**第四篇：电子行业自我介绍**

电子行业自我介绍范文

我叫×××，来自02E1班，也就是电子商务专业的学生。下面是我的简单自我介绍： 本人就读于广东省xxx贸易学校，将于20xx年6月毕业。我非常珍惜在校期间的学习机会，认真学习文化课程，较熟悉地掌握专业知识，与此同时，我还学会了许多做人做事的道理。

三年来的学习生话磨练出一个自信和上进心qi的我。面对知识经济的到来，计算机技术也得到了广泛的应用。作为一个21世纪的中专生，面入党申请书范文对的又是一个新的挑战。不仅要有扎实的专业技能，还需有更多方面的知识。所以中专期间我不断学习，不断拼搏，努力学习各种计算机网络，网页设计，互联网技术，2025 Server，微机原理，跟单信用证，英语函电，国际贸易实务等专业知识。除此之外还选修了案例分析，商务代理，photoshop图像处理以及物流知识等以提高自己的综合素质。鉴于此，我希望能在毕业后谋一职位，热切期望能用自己所学之技为社会做出自己的微薄之力。对待学习，我认真努力，对待工作我同样也能做到爱岗敬业，谨慎负责，一丝不苟。在生活方面我乐观，热情，诚恳，宽容。

我自信能胜任自己的工作，本着“迎难而上”的精神，我将凭自己的能力克服各种困难，更好地胜任将来的工作。

来源于：http://feisuxs/ziwojieshao/

**第五篇：电子行业企业名单**

一、北京地区

设计： 炬力集成电路设计有限公司

（国有）中国华大集成电路设计集团有限公司\*(包含北京中电华大电子设计公司等)（国有）北京中星微电子有限公司

（国有）大唐微电子技术有限公司

（国有）北京清华同方微电子有限公司

制造：

（国有）中芯国际集成电路制造有限公司

（国有）和舰科技（苏州）有限公司

（国有）首钢日电电子有限公司

（国有）吉林华微电子股份有限公司

封装测试

（国有）飞思卡尔半导体（中国）有限公司

（国有）威讯联合半导体（北京）有限公司

（国有）乐山无线电股份有限公司

北京JVC电子产业有限公司（第19届第62位）2025.04.21

清华紫光股份有限公司（第19届第52位）2025.03.29 京东方科技集团股份有限公司（第18届第11位）2025.06.04

北京北大方正集团公司（第19届第11位）2025.09.0

2北京西门子通信网络有限公司（第18届第69位）2025.03.09

北京北大方正集团公司（第18届第8位）2025.06.04 清华同方股份有限公司（第19届第25位）2025.12.02

二、江苏地区

江苏新潮科技集团有限公司

南通富士通微电子有限公司

江苏中天科技集团（第19届第63位）2025.04.24 江苏宏图高科技股份有限公司（第19届第55位）2025.04.05

常州市新科数字技术有限公司（第19届第30位）2025.01.13

无锡：

华润微电子（控股）有限公司

无锡华润矽科微电子有限公司

无锡海力士意法半导体有限公司

苏州： 奇梦达科技（苏州）有限公司

杭州：

（国有）杭州士兰微电子股份有限公司

（国有）上海松下半导体有限公司

英特尔产品（上海）有限公司

上海华虹集成电路有限公司

上海华虹（集团）有限公司

上海先进半导体制造有限公司

台积电（上海）有限公司

星科金朋（上海）有限公司 上海宏力半导体制造有限公司

上海飞乐股份有限公司（第19届第31位）2025.01.20

上海飞乐音响股份有限公司（第19届第67位）2025.05.08

上海金陵股份有限公司（第19届第64位）2025.04.26

上海宏盛科技发展股份有限公司（第19届第48位）2025.03.20 上海贝尔阿尔卡特股份有限公司（第18届第17位）2025.06.03 上海广电（集团）有限公司（第19届第5位）2025.07.22 上海贝尔阿尔卡特股份有限公司（第19届第16位）2025.10.10

南京：

三、珠三角

广东东菱凯琴集团有限公司（第19届第57位）2025.04.10 惠州市德赛集团有限公司（第18届第21位）2025.06.03

惠州市华阳集团有限公司（第18届第23位）2025.06.03 惠州市德赛集团有限公司（第19届第20位）2025.11.04

惠州市华阳集团有限公司（第19届第24位）2025.11.25 广东格兰仕集团有限公司（第18届第18位）2025.06.03

广东美的集团股份有限公司（第18届第9位）2025.06.04

深圳：

深圳海思半导体有限公司

深圳赛意法半导体有限公司

深圳新天下集团有限公司（第19届第58位）2025.04.12 深圳华强集团有限公司（第19届第12位）2025.09.09

深圳市赛格集团有限公司（第19届第28位）2025.12.23

深圳创维-RGB电子有限公司（第19届第15位）2025.09.30

·深圳创维-RGB电子有限公司（第18届第15位）2025.06.04 深圳华强集团有限公司（第18届第16位）2025.06.03 华为技术有限公司（第19届第6位）2025.07.27

广州：

广州金鹏集团有限公司（第19届第45位）2025.03.13 深圳桑达电子集团有限公司（第19届第33位）2025.02.10 广东格兰仕集团有限公司（第19届第19位）2025.10.28 广州万宝集团有限公司（第19届第18位）2025.10.21

广州南方高科有限公司（第19届第41位）2025.03.03

四，山东

济南 浪潮集团有限公司（第19届第17位）2025.10.14 海尔集团公司（第19届第1位）2025.06.22

海信集团有限公司（第19届第9位）2025.08.18 康佳集团股份有限公司（第19届第13位）2025.09.16

青岛澳柯玛集团总公司（第19届第27位）2025.12.16 康佳集团股份有限公司（第18届第13位）2025.06.04

TCL集团股份有限公司（第19届第3位）2025.07.08

·海尔集团公司（第18届第1位）2025.06.04

五，浙江

浙江浙大网新科技股份有限公司（第19届第49位）2025.03.22 宁波波导股份有限公司（第19届第21位）2025.11.11

浙江富春江通信集团有限公司（第19届第59位）2025.04.14

六，陕西

·咸阳偏转集团公司（第19届第71位）2025.05.17

西安海星科技投资控股（集团）有限公司（第19届第44位）2025.03.10

七，河南

河南新飞电器（集团）股份有限公司（第19届第54位）2025.04.03 河南安彩集团有限责任公司（第18届第27位）2025.06.03

八，大连 大连大显集团有限公司（第19届第23位）2025.12.30

九，厦门

厦门华侨电子企业有限公司（第18届第26位）2025.06.03夏新电子有限公司（第18届第25位）2025.06.03

·西湖电子集团有限公司（第19届第70位）2025.05.15·长飞光纤光缆有限公司（第19届第69位）2025.05.12

·中国四联仪器仪表集团有限公司（第19届第68位）2025.05.11·东软集团有限公司（第19届第65位）2025.04.28 武汉邮电科学研究院（第19届第61位）2025.04.19

·汇源集团有限公司（第19届第60位）2025.04.17

富通集团有限公司（第19届第56位）2025.04.07

·横店集团东磁有限公司（第19届第53位）2025.03.31

大恒新纪元科技股份有限公司（第19届第51位）2025.03.27·万利达集团有限公司（第19届第50位）2025.03.24·亨通集团有限公司（第19届第47位）2025.03.17

长白计算机集团公司（第19届第43位）2025.03.08

·中国华录集团有限公司（第19届第42位）2025.03.06永鼎集团有限公司（第19届第39位）2025.02.27

·夏新电子有限公司（第19届第38位）2025.02.24

·许继集团有限公司（第19届第37位）2025.02.22

·比亚迪股份有限公司（第19届第36位）2025.02.20·华东电子集团（第19届第35位）2025.02.16

·彩虹集团公司（第19届第34位）2025.02.14

·侨兴集团有限公司（第19届第32位）2025.02.08

·

·· 华立控股股份有限公司（第19届第22位）2025.11.18 中国长城计算机集团公司（第19届第14位）2025.09.23 中兴通讯股份有限公司（第19届第10位）2025.08.26 ·熊猫电子集团有限公司（第19届第8位）2025.08.10 ·美的集团有限公司（第19届第7位）2025.08.03 ·联想控股有限公司（第19届第4位）2025.07.13 · ·联想控股有限公司（第18届第2位）2025.06.04 ·上海广电（集团）有限公司（第18届第4位）2025.06.04 ·四川长虹电子集团有限公司（第18届第12位）2025.06.04

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！