



时代君子

——记北京民营科技实业家协会会长、时代集团总裁王小兰



王小兰

在欣欣向荣的北京上地信息产业基地,朝阳照在开拓的那两排国槐上,国槐的下面是墨绿的栅栏和栅栏里简洁却不失庄严的时代集团大厦。28000多平方米的院落错落有致,白的墙和蓝的窗让空气里的浮华洗净;身着黄蓝相间工作服的工人紧张有序地将货箱装满等候在大厦南的一辆辆大卡车上;身着雪白工作服的研发人员聚精会神地在大厦内宽敞明亮的工作间里研发测试。

王小兰从大厦三层的总裁办公室走出来,外套颜色鲜亮,短发乌黑整洁,双眼皮炯炯有神。她步履如飞,充满了活力和朝气;她文思敏捷,散发着迷人的个人魅力和强大的感召力。她行事低调,只计划好明天,做好今天,对昨天的辉煌只字不提。凌志军在《中国的新革命》里说:“如果能够领先10年的公司是百里挑一,那么能够领先20年的公司是万里挑一。以25年的历史背景,中关村曾诞生2万多家企业,能够跨过‘盛世而衰定律’的公司只有两家——联想和时代。时代自1984年创立以来,一直游离于激烈的市场竞争和浮华的事件之外,但至今仍保持着顽强的生命力。”不错,王小兰的脚踏实地和远见卓识为时代集团、为民营企业开创了一条“继承传统,创新时代”的路。

继承传统 创新时代

1984年底,王小兰和彭伟民(时代集团董事长)在阜成路上一家小旅馆里创办了“机械工程学会工业技术咨询服务公司”。1985年,公司搬迁到彩和坊小学大殿,以技术转让、销售图纸、中介服务为主要业务。1986年,在该公司的宏观指导下成立了时代(TIME)公司。直到这时,公司还是处于艰苦却充满激情的摸索阶段,公司真正踏上“继承传统,创新时代”之路是在1987年。

那年5月,公司争取到了被誉为焊接界奥林匹克大赛的“埃森—北京国际焊接技术展”主办权。在半年多的筹备和对各类展品的推广工作中,彭伟民和王小兰发现了公司发展的重要契机:展会上很多焊接产品在国内外市场,却没有生产企业。经过考察,他们选定“里式硬度计”和“逆变焊机”作为时代公司主要开发的产品方向。仅仅用了半年时间,公司就成功研发出了HL-D硬度计和逆变焊机。产品一经推广,迅速占领了中国的大部分市场。从那时起,公司的产品一直是检测仪器和焊接设备两大方向。今天,里式硬度计占领了国内90%和国际上50%的市场份额;检测仪器出口至国外60余个国家和地区,逆变

焊机的产销量连续6年居全国之首,在三峡工程中的使用率达85%以上,并参与国家2008年北京奥运会项目中的国家体育馆(鸟巢)、国家游泳馆(水立方)、首都机场扩建、国家大剧院等大型项目的关键工序中。

上世纪90年代的中国社会经历了剧烈变化,飞速发展的经济让世界刮目相看。然而,社会价值观的变化亦反映到社会生活的各个层面中,在这一时期,传统与现代、国内与国际等多元化思潮冲击着原有的观念。当第二次和第三次创业浪潮再次席卷全国和北京,更多企业投身于计算机、网络通信以及集成电路等带有强烈时代特色的行业时,时代公司却不能不为所动,一如既往专注于机电行业。在没有技术积累和科研单位背景的情况下,通过对市场进行调查,发现适合的产品,进而确定项目,然后招聘项目开发人员进行产品开发。一旦确定了开发产品,就要在3-5年内做到全国第一,时代就是在这样的专注中稳步走向发展的。今天,它已是产值超过8亿元,拥有15亿元资产、40余家分公司及美国、荷兰两家海外分支机构的闻名中外的集团化公司。

如果说时代集团这颗充满生命力的种子在20多年前撒到了传统行业土壤里是缘于无意的话,那么20多年来,这颗种子发芽、开花、根茎穿过欧洲大陆、枝叶越过太平洋,并将金色的TIME“贴”在英国、法国等欧洲国家的产品上就一定不是偶然,而不能为的。时代集团大厦三层整面墙上12个大字——“科技立司、产业立司、出口立司”就是其注解。

务实服务 感动民营

有一些花,清风拂过,烟霞相许,只在寂静的山间,缤纷盛开,婉转零落,而人们却能感受到它高洁的品性,提起它的名字,人们就会肃然起敬,比如君子兰。有一些人,高瞻远瞩,居安思危,一面努力成为本行业的世界第一,一面积极为民营科技企业争取更大的发展空间,比如王小兰。

2004年4月20日,王小兰当选为北京民营科技实业家协会第三任会长。从此,她将自己的时间和精力一分为二,一半投入“时代”,一半投入民营,将北京民营打造成了民营企业的高端平台和温暖港湾。在第一次会长会上,王小兰就明确了协会的工作定位——致力于服务北京民营中小科技企业,并宣布协会决不向企业乱收费、乱摊派,因为经历过小企业的艰难,她不想给企业增加一点点多余的负担。

作为民营企业家,身兼北京协会会长,王小兰有很多机会接触北京的民营科技企业。她了解草根企业的疾苦,同时也有着强烈的使命感。她多次出席国内外的各种高峰论坛,每次在会上的精彩发言,都会博得与会者的广泛认同和赞誉;她将自身的工作实践加以总结,上升到理论的高度,多次在报刊上发表,与大家共同探讨民营科技企业的发展道路,她利用各种机会和场合,

反映民营企业的呼声,放大民营企业的声音,多观点犀利,常语惊四座。值得一提的是她积极向政府建言献策方面的努力和成绩。2004年,为民营企业贷款难问题致信刘淇市长;2005年,为民营企业的金融环境问题致信温家宝总理;2006年,组织有关人员向北京市政府提出关于落实《中共北京市委、北京市人民政府关于增强自主创新能力的意见》的90条建议,均得到北京市政府和领导人的肯定和关注。就是这一次次发言,一封封信函,一个建议,一点一滴地推动着民营企业大环境的完善,争取着民营企业的发展空间。

在王小兰的领导下,北京民协在为会员服务的过程中逐渐摸索和打造了理论研究中心、企业家咨询顾问团、CEO俱乐部、企业HR俱乐部、金融专业委员会、软件企业高层沙龙、培训专业委员会、海外事务委员会等专业化服务八大平台,将更多的民营企业凝聚起来,为争取企业好的生存环境出谋划策,为在发展中遇到经营和管理困难的企业把脉支招,为民营科技企业各部门专业人士提供研讨沟通平台。在八大平台运转良好的基础上,北京民协继续探讨务实服务,2006年5月成立了中小企业服务部,力图在金融、品牌、人才等方面为企业进行点对点的帮助和服务。由于务实的作风,高效的执行力,北京民协得到了会员、社会和政府的肯定。2006年底,承接了中关村管委会的中关村开放实验室专项工作,切实帮助企业提升自主创新能力。

民营企业虽然在国民经济中占据越来越重要的地位,但是由于历史的原因,它们比国有企业及外资企业更弱势;民营企业虽然有着自强不息的民族豪情和坚忍不拔的超人意志,但是由于制度的原因,他们在遇到某些社会问题时却无能为力。协会秘书处每天都会收到企业的各种来信来电,有的需要解决经济纠纷,有的需要寻求合作,还有的希望推介产品项目,王小兰对此丝毫不敢马虎,指导秘书处或者积极与矛盾双方沟通以争取问题解决,或者通过协会的《动态》网站、《北京民营企业情况反映》等渠道帮助企业实现供需对接。王小兰就是这样在民营企业行走之路上填平一个个小坑,铲掉一块块小丘,只愿它们能走得更快更稳。

有一次,王小兰参加北京民协在昌平的民营科技企业调研座谈会,在了解到一家民营中小企业——北京明盾同创新技术有限公司久未解决的法律纠纷问题,及其受到的不公平待遇这一情况后,会后主动伸出援助之手,立即责成秘书处组织材料、咨询专家,向北京市仲裁委员会等有关方面反映情况,推进了问题的公正解决。公司总经理卢子阳非常感动,并发出感慨:“没想到我们民营企业也有自己的‘娘家’,北京民协就是我们的‘娘家’啊!”

3年来,一千多个日日夜夜,北京民协倾听了多少企业的呼声,解决了多少企业的困难,为多少企业在关键时刻拉了一把,

王小兰已经记不清了。但是,民营企业却记得她,记得北京民协。3年来,多少企业默默关注着协会的工作,为协会加油鼓劲,为协会出谋划策,有的会员称赞协会具有“风的速度”、“电的效率”;有的会员希望协会多举办一些务实性较强的培训;有的会员热切盼望协会领导更多地到会员中走走,有的会员在中秋佳节、年末岁尾、新春佳节,给协会发来祝福短信和邮件,送来温馨贺卡;还有的会员真诚地说,协会需要企业提供什么帮助和支持尽管提出来……

宠辱不惊 和光同尘

除了时代集团总裁、北京民协会长,王小兰还担任着北京市人大代表、北京市海淀区政协常委、中关村科技园分会联席会主席、中国科学技术协会第七届全国委员会委员等职务。2007年被评为首都巾帼十杰、影响中国——中国机电行业影响力十大企业家。2006年被评为全国三八红旗手、获得北京市三八红旗奖章、北京市第八、第九届党代会代表。这些花团锦簇的头衔光彩照人,但对于王小兰,它们只不过如一颗划过夜空的流星,不会对今天和明天造成任何影响。

她依旧会在某个黄昏下班后开车去超市买两个粽子当晚餐,依旧会和老友在旅途上打道回春的扑克牌,依旧会在假日里爬山、游泳、唱《青藏高原》,依旧会将自已读到的好书推荐给同事,依旧是个工作尽善尽美、生活简单洒脱、可亲可敬、良师益友般的兰总。如果在困惑时与她谈心,她那神奇的话语,就如同阿拉丁神灯,瞬间带你走出千折百回的迷宫,而你纷繁杂乱的思绪又如马缨花的叶子般渐渐闭合。一位在吉林省长春市北郊的服刑人员,在一个电视节目中偶然看到了王小兰,立刻被她的风采深深吸引了,王小兰立即给他写了一封信。不想,王小兰马上给他回复,这位服刑人员深受鼓舞,重新信心,他在的一封信里写道:“王总经理,感谢您对我一个身陷囹圄的人讲的那么多的人生哲理,让我对人生又多了一份理解。……我会遵循您给我的人生信念,从小事做起,一步一步脚印地走下去,我会更加努力改造自己。”

王小兰身上还有多少这样悄无声息却感人至深的故事,我们无从得知,但是,我们知道,时代需要这样宠辱不惊、和光同尘的君子。如果有机会能站在离她一米远的距离,她那平和安静的眼神,如孩童般清澈透明,纵使你心头乌云密布,也将不吹自净。她像君子兰一样,幽香清远,静寂绽放,不与群芳竞宠,不求闻达于世,只在属于自己的时间和空间,将美好留给周围的人——时代集团员工、北京民协会员企业、更多的民营企业,以及芸芸众生中需要她帮助和又能帮助得上的人。

君子有本性,常怀为民心。品洁如霜雪,一路踏征尘……这是古代君子的生使命,也是王小兰的真实写照和人生追求…… (何海华)



奥运控烟与禁烟不容乐观

阴本报记者 王海霞

近日,北京市政府再次联合市卫生局、商务局、旅游局等部门发布《在餐饮行业开展控烟工作的通知》,并在北京市全聚德餐厅现场召开新闻发布会,《通知》指出各大中型餐厅2008年6月前应提倡全面禁烟,确有特殊情况不能达到全面禁烟的,要实行分区管理。然而,餐饮行业者寥寥,导致政府控烟行动困难。

“无烟奥运”征途漫漫 控烟症结到底在哪?

奥运的脚步越来越近了,餐饮业作为一个对外服务窗口,是世界认识中国、了解北京的一个主要途径,如何在2008年北京奥运会期间,构建一个和谐的用餐环境,成为奥运会筹办的一个重要课题。而中国餐厅“烟雾缭绕、人声鼎沸”的嘈杂环境和中华美食几乎一样出名,缭绕的烟雾不仅损害了就餐者和从业人员的身体健康,更淹没了中国悠久的饮食文化。如何真正做到“绿色奥运”?无烟奥运“是其重要的一项议题,而创建餐饮业绿色环境则首当其冲。

但为什么这样一件顺应民意,顺应时代的好事,实行起来就如此艰难呢?有关人士表示:无烟奥运势在必行,但是我国数以亿计的庞大烟民队伍和长期的宽到处受限的环境中确实有相当大的难度。同时,这中间也涉及到各方利益关系的冲突与协调,想要做到全面无烟,还有很长的路要走。其实,公共场所早就有各种鲜明的禁烟标志,但是真正能落实实施,必然还有赖于一定的人力和规章制度。

比如无烟车厢的列车员,以及各公司内部奖惩制度等等。一方面,我们要加强各种公民道德素质教育,另一方面,我们也要正视无烟奥运的道路还很漫长,仍需不断努力。

控烟,不仅仅为了16天的奥运会

一方面是禁烟令迟迟未行,另一方面,由于公共场所吸烟引发的灾难性事件却频频发生。控烟,其实不应该是仅仅为了16天的奥运会。

去年,卫生部发布报告说,吸烟已成为我国严重服务窗口,是世界认识中国、了解北京的一个主要途径,如何在2008年北京奥运会期间,构建一个和谐的用餐环境,成为奥运会筹办的一个重要课题。而中国餐厅“烟雾缭绕、人声鼎沸”的嘈杂环境和中华美食几乎一样出名,缭绕的烟雾不仅损害了就餐者和从业人员的身体健康,更淹没了中国悠久的饮食文化。如何真正做到“绿色奥运”?无烟奥运“是其重要的一项议题,而创建餐饮业绿色环境则首当其冲。

据研究人员介绍,吸入烟尘对肺部的伤害最重而且难以治愈:大量烟尘一旦进入肺部,将直接导致支气管功能下降,肺部功能丧失,随着吸入肺内“尘”的增加,肺癌的发病率也明显升高。而由于肺部结构受到破坏,患者的呼吸能力将大大降低,病人会出现多咳、咯痰、气短等状况。一些与吸烟者共同生活的妇女和儿童,患肺癌的几率比常人高6倍。这可怕的数据是我们不得不把控烟运动放到一个更深远的课题——国民公共健康——来考虑。奥运作为我们乃至全世界的一项重大事务自然不可轻视,也是提高全民身体素质是我国繁荣富强的保证,更应该放在一个战略高度来考虑。这样一件迫在眉睫的事情,却被许多“执行细节”层层困住。

德尔品牌“三级跳”

(上接 B1 版)

科技创新造就核心竞争力

从2000年刚刚入行就带来了“双锁扣”免胶木专利地板开始,一直以来产品创新是德尔高速成长的支撑点。如被称为家装环保革命的采用德尔FCF猎猫“技术”的产品,甲醛释放量极其微小。一般人们生活饮用水甲醛含量为0.9mg/L,啤酒为1.2mg/L,这些都对身体没有伤害,我国地板行业的国家标准与欧洲标准一致,甲醛释放量为1.5mg/L,日本标准则降到了0.5mg/L。但德尔地板能做到在目标0.5mg/L的基础上通过添加FCF猎猫“因子”,经这样处理后的地板几乎测不到甲醛。德尔最新研发的产品,如运动地板,在实用和功能性上诸如弹性、隔音以及脚感上要比老地板提升很多,按摩地板则兼具足疗保健功能,还有房间导热非常快的电采暖地板,温度从以往的60度,提高到了80度,这些个性化产品虽然目前销量较少,但德尔地板进一步满足了多元化市场需求。

此外,人才也是德尔高度重视的一个方面。在南林和北林,德尔聘请了十几位与木材有关的专业教授,每年都有很多研究生到德尔木业研究院与企业进行技术研发,一道研发新产品。今年德尔将申报发明专利近百个,目前,“863”专利有两个。技术和知识的积累,是德尔持续保持竞争力的关键。

品牌产生高附加值

从企业建立之初,德尔就具有强烈的品牌意识。8年来,德尔从未放弃过品牌坚持不懈的增值。汝继勇说,做企业前期非常辛苦,从创业之初一直到2003年,企业随时都处在风口浪尖,随时可能被吞没。但是,目标一旦设定,经过前几年努力拼搏以后,后续给你的机会就更多。品牌创造了很多价值,汝继勇在努力打造德尔品牌的同时深深体会到这一点。德尔地板现在国内有1800家门店,许多大型建材超市也已经开始大规模进入,今年包括专业工程也做得非常多。完善的销售网络最大好处在于能保证随时增加其他产品,体现品牌和网络的价值。2003年联想集团曾欲以德尔当年财务报表利润的7倍收购其10%的股份未果,到今年股市暴涨,德尔现今IDC调查报告中性价比成为与市场占有率、品牌认知度、服务质量并列的第四大元素,其中,清华同方克群英披头筹。这恰恰说明了网吧品牌工程成功的实质——科学的综合性价比指标决定成败。

支持德尔。汝继勇感觉这点非常重要,按德尔一年采购8亿元计算,5个点就是4000万元,这对企业的快速成长和竞争力都非常有利,体现出品牌的号召力。试问做贴牌或OEM哪有这样的影响力?汝继勇说,品牌无形当中都会体现价值,关键在于你会不会整合,如果整合得很好,品牌的价值发展会有无限空间。

此外,企业需要对品牌足够负责任,即自身承受力到底多大的时候做怎样的事情。汝继勇认为,在企业的快速成长中,企业是不断修正的过程。做企业,你不可能完美,因为完美就不会前进,不完美才会有缺陷,这个缺陷在碰到难题的时候,能不能很好地化解,反过来提升企业的竞争力,这很重要。对品牌而言,投入企业的发展一定要成正比,如果今天这个社会没有品牌只有产品,肯定就有很多企业沦为加工厂,为别人作嫁衣。

品牌长度和广度的延伸

2005年德尔获得“中国名牌产品”称号。在品牌保护上,目前德尔商标已在全球12个国家注册,在国内所有类别已全部注册,整个注册商标达580件,花费注册费用100多万元。下一步,德尔要做的是对品牌的拓展,即在建材领域推出德尔系列产品,如门窗、涂料等系列产品。汝继勇认为,德尔品牌从发展状态来看,要让消费者认同德尔价值观的,就是能够带给他更加舒适的家的氛围,这是未来德尔的追求,未来人们一提到德尔,就可以想到带给大家更多科技、绿色、环保、人文的产品。所以德尔在家装领域领域延长德尔品牌,其实更多是往家庭领域的扩张。

今年34岁的汝继勇现在担任了国内5所大学的校董,和同学们一起分享做企业的得失是他热衷的一项社会活动,同时他还在云南、陕西、吉林建起了3所爱心小学,他们的目标是在全国建百所爱心小学。这些公益事业同样与德尔的品牌再塑息息相关。汝继勇说:“企业首先是社会的,而非个人的;每家企业的员工来自哪里,主要靠教育,如果一个国家的教育上去了,人的素质提高了,这个国家的经济就上去了。所以资助教育,最终是企业获得发展。德尔在自身教育上也有投资,在苏州本地有3家公益幼儿园,并将入股昆明的一所大学,同时今年将在苏州与新加坡合资开办德尔学院。在汝继勇看来,投资教育,不仅能为未来企业发展储备人才,提升品牌美誉度和社会认可度,更能为需要帮助的人获得教育以改善自身命运,社会发展将更加和谐。

网吧PC机采购:“品牌工程”不应只关注产品价格

资料显示,截至目前我国各类网吧总计数量多达12万余家,相关电脑设备约为800余万台,网吧从业人员超过百万,每天的客流量约4000万人次。网吧行业每年带来的间接经济收入达到1290亿元,整个行业发展良好。但与此同时,国家各级部门对于网吧的宏观调控以及监管力度也在不断加强。从去年7月文化部颁布的《网吧专用计算机应用标准》到今年初文化部等14部门联合发出的《关于加强网吧及网络游戏管理工作的通知》,都为或大或小的网吧业主们提出了同样的问题:如何在经营规模化、规范化趋势日益明显的今天实现可持续发展,从而不至于在网吧产业健康转型的大潮中被淘汰。

而根据最新出炉的2006年IDC报告分析来看,越来越多的网吧业主也确实将目光从最初的单纯盈利投向了打造更为绿色、健康的网吧形象。一时间,网吧品牌形象工程成为网吧行业的核心课题,作为最直接影响网吧客户消费的话题,采购更是成为了众多网吧业主关注的焦点。在这一过程中,我们也应看到,虽然兼容机携价格优势形成的采购惯性依然存在,但越来越多的网吧经营者开始将理性采购的天平倾向于品牌机。IDC报告也验证了这一趋势:品牌机在网吧采购中所占比例逐年递增。那么是什么原因使得网吧PC机采购日趋品牌化了呢?因笔者为大家到底应该关注哪些品牌因素呢?笔者将为大家解读。

品质高保障 网吧形象提升水到渠成

“工欲善其事,必先利其器。”与一般的商业用机相比,网吧用机有一个重要的特点——工作强度非常大。一般的商业办公用机运行时间为每周五天,每天运行8-10个小时。而网吧的电脑几乎是早开到晚,在法定经营时段允许范围内,每台机器每天要运行16个小时,且基本没有休息日。如果产品品质有问

题,动不动就死机,甚至出现“冒烟”等现象,对于网吧经营本身的损害和品牌的打击不言而喻。再加之文化部对于网吧PC机节能环保、安全、安全的严格规范,PC品质几乎完全决定了网吧的生死存亡。在这点上,相比于兼容机的搭配随意,很难保证系统的兼容性和稳定性,以及无严格检测环境进行测试,品牌机有着极为明显的优势。

在产品兼容性和稳定性方面,品牌PC在设计和生产环节上就予以充分的考虑,而且品牌机配件都是大批量采购,厂商对零配件的把关也都比较严格,所以很少会出现不兼容的现象,使用时非常稳定。另外,品牌PC出厂前都经过长时间的老化测试,在持续运行状况下一般不会死机。以刚刚荣膺2006年网吧行业品牌PC市场占有率第一的清华同方为例,其超越N系列拥有着10万小时MTBF(平均无故障运行时间)的超稳定品质内涵,并全面通过了当前主流的单机游戏以及网络游戏的兼容性测试和运行测试。而作为率先入围文化部健康网吧规范PC名单的产品,清华同方超越N系列产品全面采用新型的节能技术,科学地进行电源配置,在保证电脑运行高性能的同时,大幅降低了网吧的电力消耗,可为业主省下了一笔数额不菲的费用。再者,网吧里大量的电脑同时运转,一些低端的电脑所产生的电磁辐射、噪音等无不在威胁着网吧从业人员的身体健康。超越N系列产品整机机箱则采用了0.8mm厚热浸镀锌钢板制造,可严密防辐射泄漏,同时静音设计远低于国家的标准,从而最大限度地保护了网吧从业者和玩家的身体健康。使网吧由于PC本身高品质所带给消费者的愉悦享受,以及机型的统一,形象获得提升。

专属方案 优化网吧经营管理

网吧连锁化、规模化发展趋势是毋庸置疑的,甚至在西藏的一个小镇上我们都能看到具备一定规模的网吧。根据IDC

报告指出,2007-2008年中国网吧市场将继续保持大中型网吧逐步覆盖1-3级市场,具备一定规模的小型网吧将继续凭借其灵活性和地方优势覆盖4-6级市场。很多网吧的规模都超过百,更有甚者超过千台。针对这一情况,多数品牌厂商都提供了各具特色的网吧运营解决方案,以满足网吧业主的需求。显然,兼容机因普遍缺乏网吧专用的解决方案,用户在进行系统管理、维护、控制、升级等方面的工作都十分烦琐、费时费力,是难以满足网吧走向规模化经营的要求的。

在众多解决方案中,清华同方的连锁网吧解决方案针对连锁网吧的运营管理需求,通过计费系统、连锁管理、会员管理等运营管理系统带给网吧用户先进的运营理念。同方采用软件和IC卡相结合进行计费,采用先进的底层技术,并经过严格的测试,用户无法通过任何手段绕过和终止计费系统从而实现非人工操作。另一方面,该方案也以最大的灵活性、多样性和方便性来满足网吧经营中需要实现的各种计费、促销和积分策略。根据常见的正常计费、时间段优惠、分区计费、积分优惠等方式提供了完备的系统方案。网吧经营者可以预设常用的策略方案(模板),同时,同方连锁网吧解决方案还提供了一系列连锁管理功能,如:一卡通漫游、分账比例管理、实时的终端桌面监控、上座情况监控、经营状况监控等监控功能,并可对总体经营数据进行汇总和统计。除此之外,该方案还提供财务管理、商品管理、信息发布管理、网吧资产管理等功能,实现了网吧管理方案的全方位优化。

定制化服务 解除网吧业主后顾之忧

对于网吧而言,由于电脑每天都在恶劣环境下长时间运行,因此难免会出现一些意想不到的故障,此时就需要相关厂商或渠道商进行快速处理。在这点上,兼容