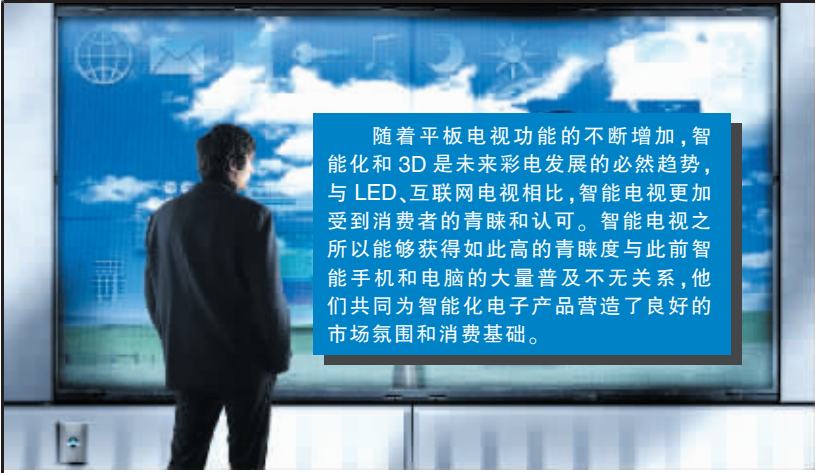




随着平板电视功能的不断增加，智能化和3D是未来彩电发展的必然趋势，与LED、互联网电视相比，智能电视更加受到消费者的青睐和认可。智能电视之所以能够获得如此高的青睐度与此前智能手机和电脑的大量普及不无关系，他们共同为智能化电子产品营造了良好的市场氛围和消费基础。

本报综合消息 近来，一直专注于做手机、电脑的IT巨头们也开始试水智能电视，都想要从智能电视时期入手引入电视行业。中国电子商会副秘书长、家电专家陆刃波表示，IT厂商涉足智能电视对传统的彩电制造商来说势必带来智能电视技术水平的提升及彩电市场品牌格局的松动。

IT精英攻陷智能电视 家电巨头压力倍增

智能电视的这块肥肉不仅吸引着国内外家电厂商的眼球，同时也让IT大牌们垂涎三尺。苹果、联想、英特尔等IT、互联网巨头正在将触角伸到电视领域，纷纷表示将在智能电视产品或者平台上大下功夫。苹果公司CEO史蒂夫·乔布斯最近表示，“将在年内推出非凡的新产品。”据我们了解，自去年开始，谷歌TV的面世，足以表达出IT巨头要进军电视行业的决心。国内IT巨头联想于近日也宣称今年下半年将发布联想智能电视。

家电频起火

敲响安全使用警钟

盛夏酷暑，正值空调、冰箱、洗衣机等家电产品的使用旺季，同时也是家电故障高发的季节。记者在采访中发现，近来，由于使用不当和电器老旧等原因，各地频频发生火灾事故，给广大消费者夏季使用家电敲响安全警钟。

安装使用不当易致起火

近日，广州一户居民家里发生火灾，导致整栋大楼200多住户紧急疏散。幸好消防人员及时赶到，很快将大火扑灭，没有造成严重的损失，只是起火房间里的窗帘、床、衣柜、空调等被烧毁。消防人员调查发现，这起火灾是消费者安装使用空调不当造成的。该消费者为了房间美观，在房间内为空调做了一层隔，导致空调散热不畅，诱发火灾。

中国家电研究院副院长吴尚杰在接受记者采访时表示，现在正是炎夏时节，由于气温高，家电在使用过程中如果散热不畅，或者长时间使用，都会导致线路受热熔化，造成短路，从而引发火灾。所以，消费者在夏季使用家电时，一定要提高防火安全意识，科学使用家电产品。

超龄家电安全隐患大

六一儿童节，消费者任女士带着孩子出游，准备给孩子过一个快乐的节日。可没想到家里的冰箱却突然起火，搅乱了她的计划，并且给她造成了一定的损失。幸运的是被邻居及时发现，并在

“当一台国产功能手机能普遍销售2000多元，等于一台诺基亚等国际品牌智能手机的价格，而且还被广泛接受，我们只能认为国产手机不论材质上还是品牌上均已超过了诺基亚等海外品牌。”一位业内专家如此向记者表示。

本报综合消息 近日，不少原来只生产手机配件、或者生产白牌手机的厂家开始投入到品牌手机的开发中。有专家表示，国内手机产业正在经历的不是衰败，而是“品牌进行时”的手机产业升级。

配件大王转型做手机

近日，深圳“手机配件大王”之称的亚力通集团正式宣布进军手机市场。据亚力通透露，该公司计划狂砸5亿资金，推出中国首个男仕手机品牌。亚力通集团新闻发言人赵永表示，亚力通将采取先建渠道后做手机的战略。

“比起煤老板、矿老板和房老板爆发性的资本投入，手机产业链企业转型做手机就具备了从配件到整机、从研发到制造、从渠道到品牌的先天优势。”赵永表示，在全国范围内，亚力通有着200家一级渠道商，2000家二级渠道商，20000家终端零售商，每天投放到全国市场的

据联想相关负责人透露，截至目前，联想已经储备了播放时长30万小时的片源内容。内容方面的建设将会是联想智能电视的核心竞争力。这些IT厂商拥有传统家电制造商所不具备的应用平台优势，苹果可以在电视机上安装18万个应用软件，联想可以在智能电视上打造应用商店，将联想研究院的成果平移到智能电视应用商店中，如乐Pad应用。智能电视对传统电视的冲击，就仿佛智能手机对普通手机的颠覆。IT巨头们无疑希望将其在手机领域的成功复制到电视领域，他们悄悄转移到电视领域的触角使传统电视或将遭遇新一轮的冲击波。

家电厂商看家本领迎战IT巨头战火升级

面对IT厂商的进攻，传统的家电企业也不甘寂寞，纷纷拿出看家本领应对IT巨头的挑战。他们或自主研发，或联手应对，总之，家电厂商的还击让人不敢小觑，同时



赶来的民警和邻居的帮助下，迅速将火扑灭，只是损失了一台冰箱。任女士告诉记者，冰箱起火原因就是使用时间太长了，是冰箱控制板温度过高，加上天气太热引起的。去年冰箱出过故障，换了一个控制板，此后冰箱温度还是一直很高，摸上去很烫人。任女士本打算今年夏天就把这台老冰箱给换了，没想到还没等到淘汰它就起火了。“如果不是邻居及时发现，或者火势再大一点儿，后果真是不堪设想。”任女士说至今想起还是非常后怕。

专家告诉记者，超龄家电由于线路老化，非常容易发生短路，导致火灾的发生。尤其是在炎热的夏天，气温较高，长时间使用，更容易导致老旧家电短路起火，因此，消费者要及时更换超龄家电，杜绝家中的火灾隐患。如果消费者家中的老旧家电还在使用，必须及时检修。如出现异常响声、冒烟、有焦味、外壳带电麻木等现象，应迅速采取断电措施。

出租房火灾隐患严重

记者在采访中发现，超龄家电带来的安全隐患在出租房中尤为严重，大部

借智能电视切入市场

IT巨头 传统彩电企业 对垒

也使战火再度升级。2011年彩电企业春季新品发布以来，已经陆续有TCL、康佳、三星、海尔、LG、创维、厦华、松下、夏普等中外彩电品牌超过40个系列的智能互联网电视上市销售。据了解，2010年启动的三星应用程序商店已有380个用于智能电视的应用程序，并向全球120个国家提供服务；松下也启动了面向电视、平板电脑的应用商店“VIERA Connect Market”；TCL也有自主开发的Android+windows系统的电视应用程序商店；康佳、创维、海尔均采用了目前较为成熟的Android系统应用平台。技术联盟的成立，使智能电视应用程序商店技术标准、智能电视互联互通应用规范标准、智能电视操作系统技术规范标准等方面的工作有序开展。

竞争与合作并存 IT、电视强强联合才是王道

所谓的智能电视是把互联网、电脑的基因植入到电视机的身体里。IT巨头在



分房东为了降低成本，在出租房内整套配置旧家电的现象非常普遍。记者在一出租房内看到，家电虽一应俱全，但都非常老旧，燃气灶上还贴着1994年的标志，接头处竟用塑料袋套着。电热水器也是锈迹斑斑，插座已经烧黑，用透明胶带缠着。领记者看房的中介人称称，出租房内的情况基本都是这样，没有什么选择，如果家电坏了，房东会负责修理。

出租房内超龄家电泛滥，严重威胁着房客们的人身和财产安全。对此，北京汇佳律师事务所主任邱宝昌指出，2008年5月《家用电器安全使用年限细则》出台，对各类家电的“退休年龄”予以了明确规定。根据要求，在厂商所标明的安全期限内，家电一旦出现安全事故，所有责任将由厂商承担，安全使用期限从消费者购买之日起计算。这也就意味着如果在安全使用年限之后出现问题，厂家将不再对产品质量负责。如果超过了使用年限，一旦发生因电器老化而引发的安全事故，房东就要承担相应的法律责任。

本土厂商豪赌功能手机：与智能手机一个价

手机电池、充电器、手机屏等配件就达50万件。赵永表示，这一点是亚力通最核心的资源，也是亚力通进军手机市场的最大筹码。

亚力通销售总经理周伟表示，无论是国际品牌还是国产品牌，50%以上是纯男性手机，30%以上是中性手机，只有不到20%的是偏女性手机。“因此，亚力通选择了消费群体最大的男性手机市场。”

功能手机大爆发

朵唯、酷科、西铂……几乎就在一夜之间，国产品牌功能手机如雨后春笋般冒了出来。而不少原来单纯从事手机配件生产的厂商干脆进入手机整机生产。

据记者了解，目前深圳已经有多达600多个手机品牌在竞争。有一家大型管理咨询公司培训师向记者透露，近一段时间该公司已经接到多个手机公司的管理咨询单子。这些公司或是以前做白牌

智能电视的制造和生产中的最大优势就是他们在手机、电脑上达到的智能效果的内置操作系统和软件技术，植入到电视上将会比传统的电视厂商在操作系统上更加先进和专业，而传统电视厂商的最大优点是一直以来对于电视的专注研究和开发，在电视的工业设计、以及品质质质的制作上占有上风。对于智能电视来说，内在和外在的结合才是实现真正智能的第一步，内在在操作系统的真正人性化以及外在品质设计上的高端化，都是智能电视不可或缺的一部分。虽然，在智能电视这条道路上，IT厂商和传统电视厂商存在着对立竞争的关系，但是这也阻挡不了双方的合作共赢局面的拉开。

中国电子商会副秘书长、专家陆刃波表示：智能电视是未来电视的发展趋势，IT厂商试水智能电视对于传统电视厂商来讲是喜忧参半，IT企业的加入，或将搅动整个彩电市场的智能技术标准的走向。

空调待机一月偷电2度

专家倡节能 低碳生活

本报综合消息 炎炎夏日，呆在空调房避暑是民众的“最爱”。而空调待机一个月，会被“偷”走多少电？白花多少冤枉钱？带着这些问题，记者请专家一测究竟。

记者在检测现场看到，技术人员将功耗测试仪与一台输出功率为2200瓦、制冷量为5400瓦的空调电源相连，随后将空调电器调整到待机状态，功率测试仪屏显数字不停跳转。通过检测发现，改台空调瞬时功耗为2.686瓦，待机一天便会耗掉0.0645度电，一个月便会白白耗掉1.935度电。

从上述检测实例，在家庭中，处于待机状态的电脑、电视、热水器、洗衣机、微波炉等也都会耗电，一个月累计下来就是一本不小的数字。为此，专家表示，民众应养成不使用电器就关闭电源的好习惯，真正做到节电节能。

据介绍，很多民众都存在一个误区，认为用遥控器关掉电器便不再耗电。“比如在使用空调时，会误以为其空调指示灯已灭就不存在耗电现象。其实，只要空调电源线还插着就表明其仍处于待机状态，就会消耗一定量的电。”

据介绍，功耗是所有的电器设备都有的一个指标，指的是在单位时间中所消耗的能源的数量，单位为“W(瓦)”。电视机、电脑、空调等家用电器处于待机状态，同样也会消耗一定的能量，除非切断电源才会不消耗能量。



长态势，而中国品牌在这些市场的兴起也会成为必然。

记者观察

国内手机厂商为何青睐功能手机？为何国产手机厂商扎堆功能手机而非智能手机？笔者认为原因是多样的。首先中国超过9亿手机用户，从经济水平和使用习惯而言，大部分依旧是功能手机的用户。其次，智能手机返修率很高，而采用MTK芯片的功能手机非常成熟，返修率极低。第三，智能手机存在较高技术门槛，前期需要不少投入，面对的却是苹果等竞争对手；而功能手机市场，诺基亚等国际大品牌正逐步退出，亦缺乏优势，灵活的国产手机反而有优势。第四，功能手机能在外形上、功能上有较多的变化，因此国产厂商纷纷打出女性手机、音乐手机等卖点，而智能手机则千篇一律的大屏幕，难以有变化。

苏宁电器拟增发 55 亿元 助力新十年战略起航

本报讯 6月16日，苏宁电器(SZ.002024)对外发布第四届董事会第十三次会议决议公告。将向公司控股股东张近东全资拥有的润东投资和两家战略投资者定向增发约4.47亿股，募集资金55亿元，重点用于连锁发展项目、物流平台建设、信息平台升级及优化供应链等四大类项目，这些投资项目将为苏宁已经启动的新十年既定战略提供充足的资金保障。

定向增发三大特定对象 募集 55 亿元

苏宁电器本次非公开发行的发行对象为南京润东投资有限公司(张近东全资拥有)、北京弘毅贰零壹零股权投资中心、和新华人寿保险股份有限公司。控股股东及实际控制人张近东先生全资拥有的南京润东投资有限公司将以现金认购本次非公开发行股份超过2.84亿股，北京弘毅贰零壹零股权投资中心认购了9756万股，新华人寿保险股份有限公司认购了6504万股，合计募集资金约55亿元。

张近东制定了未来十年战略，对公司的长期持续稳定发展拥有强烈的信心，并愿意以其全资拥有的南京润东投资有限公司参与本次认购，支持本次非公开发行方案的顺利实施，保障公司十年发展战略的有效落实。

全新起点 董事会审议 通过未来十年发展战略

苏宁今年将全面启动第三个十年的发展，宏观经济仍稳步提升城镇化进程加快，各项家电消费激励政策深化落实，多渠道销售蓬勃兴起，产品技术革新趋势明显。战略规划也客观地评估了公司面临的竞争需求，物流、精细化管理、客户体验等后台能力的竞争上，也为苏宁未来战略的制定提供了决策方向。

苏宁将推进营销变革，以实体店零售为基础，全力拓展电子商务、定制服务、分销批发等多种渠道，通过店面创新、产品创新、供应链创新等，转型采购和渠道模式。此外，苏宁易购的大力发展将作为未来十年的重点发展方向，目标打造融互联网企业与零售企业特性于一身的电商典范，成为最优秀的电子商务门户网站，全面领跑行业。

资金投入四大类项目 助力新十年战略起航

苏宁电器副董事长孙为民表示，公司未来十年战略清晰、全面，并将于19日向外界公布，全体苏宁人对此也满怀信心，本次募集资金将为苏宁既定的发展战略实施提供充足的资金保障，夯实基础，全面助力企业新十年战略的启航。

目前苏宁战略定位和布局完善，此次增发将加强苏宁核心竞争力的建设，尤其是物流的实力将全面提升，拉开与竞争对手的差距，保障实体店网络和苏宁易购的两翼齐飞，新一轮的高速发展可以预期，值得资本市场看好。

苏宁今年将全面启动第三个十年的发展，宏观经济仍稳步提升城镇化进程加快，各项家电消费激励政策深化落实，多渠道销售蓬勃兴起，产品技术革新趋势明显。战略规划也客观地评估了公司面临的竞争需求，物流、精细化管理、客户体验等后台能力的竞争上，也为苏宁未来战略的制定提供了决策方向。

苏宁将推进营销变革，以实体店零售为基础，全力拓展电子商务、定制服务、分销批发等多种渠道，通过店面创新、产品创新、供应链创新等，转型采购和渠道模式。此外，苏宁易购的大力发展将作为未来十年的重点发展方向，目标打造融互联网企业与零售企业特性于一身的电商典范，成为最优秀的电子商务门户网站，全面领跑行业。

苏宁今年将全面启动第三个十年的发展，宏观经济仍稳步提升城镇化进程加快，各项家电消费激励政策深化落实，多渠道销售蓬勃兴起，产品技术革新趋势明显。战略规划也客观地评估了公司面临的竞争需求，物流、精细化管理、客户体验等后台能力的竞争上，也为苏宁未来战略的制定提供了决策方向。

苏宁将推进营销变革，以实体店零售为基础，全力拓展电子商务、定制服务、分销批发等多种渠道，通过店面创新、产品创新、供应链创新等，转型采购和渠道模式。此外，苏宁易购的大力发展将作为未来十年的重点发展方向，目标打造融互联网企业与零售企业特性于一身的电商典范，成为最优秀的电子商务门户网站，全面领跑行业。

苏宁今年将全面启动第三个十年的发展，宏观经济仍稳步提升城镇化进程加快，各项家电消费激励政策深化落实，多渠道销售蓬勃兴起，产品技术革新趋势明显。战略规划也客观地评估了公司面临的竞争需求，物流、精细化管理、客户体验等后台能力的竞争上，也为苏宁未来战略的制定提供了决策方向。

苏宁将推进营销变革，以实体店零售为基础，全力拓展电子商务、定制服务、分销批发等多种渠道，通过店面创新、产品创新、供应链创新等，转型采购和渠道模式。此外，苏宁易购的大力发展将作为未来十年的重点发展方向，目标打造融互联网企业与零售企业特性于一身的电商典范，成为最优秀的电子商务门户网站，全面领跑行业。

苏宁今年将全面启动第三个十年的发展，宏观经济仍稳步提升城镇化进程加快，各项家电消费激励政策深化落实，多渠道销售蓬勃兴起，产品技术革新趋势明显。战略规划也客观地评估了公司面临的竞争需求，物流、精细化管理、客户体验等后台能力的竞争上，也为苏宁未来战略的制定提供了决策方向。

苏宁将推进营销变革，以实体店零售为基础，全力拓展电子商务、定制服务、分销批发等多种渠道，通过店面创新、产品创新、供应链创新等，转型采购和渠道模式。此外，苏宁易购的大力发展将作为未来十年的重点发展方向，目标打造融互联网企业与零售企业特性于一身的电商典范，成为最优秀的电子商务门户网站，全面领跑行业。

苏宁今年将全面启动第三个十年的发展，宏观经济仍稳步提升城镇化进程加快，各项家电消费激励政策深化落实，多渠道销售蓬勃兴起，产品技术革新趋势明显。战略规划也客观地评估了公司面临的竞争需求，物流、精细化管理、客户体验等后台能力的竞争上，也为苏宁未来战略的制定提供了决策方向。

苏宁将推进营销变革，以实体店零售为基础，全力拓展电子商务、定制服务、分销批发等多种渠道，通过店面创新、产品创新、供应链创新等，转型采购和渠道模式。此外，苏宁易购的大力发展将作为未来十年的重点发展方向，目标打造融互联网企业与零售企业特性于一身的电商典范，成为最优秀的电子商务门户网站，全面领跑行业。

苏宁今年将全面启动第三个十年的发展，宏观经济仍稳步提升城镇化进程加快，各项家电消费激励政策深化落实，多渠道销售蓬勃兴起，产品技术革新趋势明显。战略规划也客观地评估了公司面临的竞争需求，物流、精细化管理、客户体验等后台能力的竞争上，也为苏宁未来战略的制定提供了决策方向。

苏宁将推进营销变革，以实体店零售为基础，全力拓展电子商务、定制服务、分销批发等多种渠道，通过店面创新、产品创新、供应链创新等，转型采购和渠道模式。此外，苏宁易购的大力发展将作为未来十年的重点发展方向，目标打造融互联网企业与零售企业特性于一身的电商典范，成为最优秀的电子商务门户网站，全面领跑行业。

苏宁今年将全面启动第三个十年的发展，宏观经济仍稳步提升城镇化进程加快，各项家电消费激励政策深化落实，多渠道销售蓬勃兴起，产品技术革新趋势明显。战略规划也客观地评估了公司面临的竞争需求，物流、精细化管理、客户体验等后台能力的竞争上，也为苏宁未来战略的制定提供了决策方向。

苏宁将推进营销变革，以实体店零售为基础，全力拓展电子商务、定制服务、分销批发等多种渠道，通过店面创新、产品创新、供应链创新等，转型采购和渠道模式。此外，苏宁易购的大力发展将作为未来十年的重点发展方向，目标打造融互联网企业与零售企业特性于一身的电商典范，成为最优秀的电子商务门户网站，全面领跑行业。

苏宁今年将全面启动第三个十年的发展，宏观经济仍稳步提升城镇化进程加快，各项家电消费激励政策深化落实，多渠道销售蓬勃兴起，产品技术革新趋势明显。战略规划也客观地评估了公司面临的竞争需求，物流、精细化管理、客户体验等后台能力的竞争上，也为苏宁未来战略的制定提供了决策方向。

苏宁将推进营销变革，以实体店零售为基础，全力拓展电子商务、定制服务、分销批发等多种渠道，通过店面创新、产品创新、供应链创新等，转型采购和渠道模式。此外，苏宁易购的大力发展将作为未来十年的重点发展方向，目标打造融互联网企业与零售企业特性于一身的电商典范，成为最优秀的电子商务门户网站，全面领跑行业。

苏宁今年将全面启动第三个十年的发展，宏观经济仍稳步提升城镇化进程加快，各项家电消费激励政策深化落实，多渠道销售蓬勃兴起，产品技术革新趋势明显。战略规划也客观地评估了公司面临的竞争需求，物流、精细化管理、客户体验等后台能力的竞争上，也为苏宁未来战略的制定提供了决策方向。

苏宁将推进营销变革，以实体店零售为基础，全力拓展电子商务、定制服务、分销批发等多种渠道，通过店面创新、产品创新、供应链创新等，转型采购和渠道模式。此外，苏宁易购的大力发展将作为未来十年的重点发展方向，目标打造融互联网企业与零售企业特性于一身的电商典范，成为最优秀的电子商务门户网站，全面领跑行业。

苏宁今年将全面启动第三个十年的发展，宏观经济仍稳步提升城镇化进程加快，各项家电消费激励政策深化落实，多渠道销售蓬勃兴起，产品技术革新趋势明显。战略规划也客观地评估了公司面临的竞争需求，物流、精细化管理、客户体验等后台能力的竞争上，也为苏宁未来战略的制定提供了决策方向。

苏宁将推进营销变革，以实体店零售为基础，全力拓展电子商务、定制服务、分销批发等多种渠道，通过店面创新、产品创新、供应链创新等，转型采购和渠道模式。此外，苏宁易购的大力发展将作为未来十年的重点发展方向，目标打造融互联网企业与零售企业特性于一身的电商典范，成为最优秀的电子商务门户网站，全面领跑行业。

苏宁今年将全面启动第三个十年的发展，宏观经济仍稳步提升城镇化进程加快，各项家电消费激励政策深化落实，多渠道销售蓬勃兴起，产品技术革新趋势明显。战略规划也客观地评估了公司面临的竞争需求，物流、精细化管理、客户体验等后台能力的竞争上，也为苏宁未来战略的制定提供了决策方向。

苏宁将推进营销变革，以实体店零售为基础，全力拓展电子商务、定制服务、分销批发等多种渠道，通过店面创新、产品创新、供应链创新等，转型采购和渠道模式。此外，苏宁易购的大力发展将作为未来十年的重点发展方向，目标打造融互联网企业与零售企业特性于一身的电商典范，成为最优秀的电子商务门户网站，全面领跑行业。

苏宁今年将全面启动第三个十年的发展，宏观经济仍稳步提升城镇化进程加快，各项家电消费激励政策深化落实，多渠道销售蓬勃兴起，产品技术革新趋势明显。战略规划也客观地评估了公司面临的竞争需求，物流、精细化管理、客户体验等后台能力的竞争上，也为苏宁未来战略的制定提供了决策方向。

苏宁将推进营销变革，以实体店零售为基础，全力拓展电子商务、定制服务、分销批发等多种渠道，通过店面创新、产品创新、供应链创新等，转型采购和渠道模式。此外，苏宁易购的大力发展将作为未来十年的重点发展方向，目标打造融互联网企业与零售企业特性于一身的电商典范，成为最优秀的电子商务门户网站，全面领跑行业。

苏宁今年将全面启动第三个十年的发展，宏观经济仍稳步提升城镇化进程加快，各项家电消费激励政策深化落实，多渠道销售蓬勃兴起，产品技术革新趋势明显。战略规划也客观地评估了公司面临的竞争需求，物流、精细化管理、客户体验等后台能力的竞争上，也为苏宁未来战略的制定提供了决策方向。

苏宁将推进营销变革，以实体店零售为基础，全力拓展电子商务、定制服务、分销批发等多种渠道，通过店面创新、产品创新、供应链创新等，转型采购和渠道模式。此外，苏宁易购的大力发展将作为未来十年的重点发展方向，目标打造融互联网企业与零售企业特性于一身的电商典范，成为最优秀的电子商务门户网站，全面领跑行业。

苏宁今年将全面启动第三个十年的发展，宏观经济仍稳步提升城镇化进程加快，各项家电消费激励政策深化落实，多渠道销售蓬勃兴起，产品技术革新趋势明显。战略规划也客观地评估了公司面临的竞争需求，物流、精细化管理、客户体验等后台能力的竞争上，也为苏宁未来战略的制定提供了决策方向。

苏宁将推进营销变革，以实体店零售为基础，全力拓展电子商务、定制服务、分销批发等多种渠道，通过店面创新、产品创新、供应链创新等，转型采购和渠道模式。此外，苏宁易购的大力发展将作为未来十年的重点发展方向，目标打造融互联网企业与零售企业特性于一身的电商典范，成为最优秀的电子商务门户网站，全面领跑行业。

UFIDA用友

热烈庆祝用友 U8v10.0 隆重发布

紧跟时代潮流，把握管理时尚，成就“高效、创新、绿色”的幸福企业

用友软件海南分公司

海口市国贸路1号景瑞大厦A座9楼
咨询热线:0898-66517099

金蝶,企业管理专家

铸就80万家中国企业成功管理模式

Kingdee 金蝶海口分公司

咨询热线: 4008-830-830
0898-66502285



IT·家电周刊

IT·家电业界最佳载体

专刊热线 66810510 66810282

电子邮箱 812549160@qq.com