

美国科技公司重新认识中国 PDF转换可能丢失图片或格式，
建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/222/2021_2022__E7_BE_8E_E5_9B_BD_E7_A7_91_E6_c40_222229.htm 国外媒体今天发表分析文章称，随着中国经济持续高速增长，很多美国科技公司改变了对中国市场的看法。它们以前也许只将中国看作美国科技产品的潜在市场，而现在则将其视为全球业务计划中的关键组成部分。有趣的变化 考虑到中国拥有十多亿潜在消费者，而且中国经济持续高速增长，越来越多的美国科技公司将中国视为全球业务计划中的关键组成部分。顾问公司汉能投资集团的CEO陈宏表示：“每个人都清楚，你必须拥有进入中国市场的战略。很多人都已经返回中国，并将中国视为进军全球的平台。”在华源科学技术协会周三主办的一次会议上，多位企业高管都表达了与陈宏类似的想法。与几年前相比，美国科技公司对于中国市场的看法发生了巨大的转变。它们此前只是将中国看作低成本劳动力基地，以及美国商品和服务的潜在消费市场，而现在则认为中国将发展成为新产品和创新中心。杀毒软件厂商McAfee的CEO大卫·德瓦尔特（David DeWalt）表示：“越来越多的人将真正的创新和知识产权带到中国市场，这一变化十分有趣。”重新认识中国众所周知，中国经济一直保持着较高的增长速度，而且中国消费者的收入水平也持续提升。在这种情况下，中国成为很多美国公司的重点市场也就不足为奇。不过，在过去很长一段时间里，除了低成本劳动力之外，很少有公司能看到中国在产品开发、设计和创新方面的潜力。目前，中国所扮演的角色或许还只限于面向中国市场的产品，但最终将成为整

个地区的“发射台”。例如，McAfee就改变了对中国的看法，计划在这一市场展开全面运营，从产品开发直至生产。如果在过去，McAfee也许只愿意将生产业务转到中国。新闻集团子公司星空传媒（中国）的CEO高群耀表示，对于很多公司来说，能否获得成功取决于在中国的运营状况。他说：“中国过去只是一个地区市场，而现在已经成为很多公司全球计划的重要组成部分，是这些公司能否获得更高层次成功的关键。”同样存在风险当然，中国市场同样存在风险。雅虎创始人杨致远近日承认，该公司进军中国市场的计划并没有获得完全成功。因此，雅虎最终选择同一家本土公司合作，而不是独自在中国发展。他说：“我们已经吸取了教训。中国是一个竞争激烈、完全不同的市场，我们需要同一家真正了解这一市场的本土公司合作。”进军中国市场计划受阻后，雅虎于2005年8月收购了中国电子商务公司阿里巴巴40%的股份，同时将中国业务并入阿里巴巴。无独有偶，eBay也于去年底宣布，将关闭中国业务，同本土公司TOM在线建立合作伙伴关系。目前还无法确定雅虎的新战略能否在中国获得成功，但杨致远表示，该公司将在实践中不断学习。他说：“从某些角度来看，我们的成绩单很好。但从另一些角度来看，我们的成绩单并不太好。我们关注的是长期发展。”

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问
www.100test.com