

外国企业如何能顺利登陆中国? PDF转换可能丢失图片或格式
，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/285/2021_2022__E5_A4_96_

[E5_9B_BD_E4_BC_81_E4_c67_285802.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/285/2021_2022__E5_A4_96_E5_9B_BD_E4_BC_81_E4_c67_285802.htm) 上世纪90年代中期，在查尔斯斯蒂文斯（Charles Stevens）履新微软亚太区主管时，公司创始人比尔盖茨来访的消息总会在当地引起不小的震动自然也少不了压力：在盖茨到访之前他们至少要准备好几个月。日本通过印度来牵制保持快速经济增长势头、在亚洲发言权不断增强的中国……“一年中至少要用3到4个月来组织这样的访问活动，”斯蒂文斯在近期举行的沃顿中国商业论坛上的发言中回忆道。他的这段回忆，对那些想要敲开中国大门，却又不得其法的西方高管们来说可谓借鉴颇多。斯蒂文斯从盖茨访华活动中，总结出来一条经验：即每一位中国官员，无论是否与访问活动有关，都要通知到。尤其是象比尔盖茨这样的大人物到访，从地方官员、警察，到军队，甚至到总理办公室，都希望了解到盖茨的行程安排，并且有机会来授权批准盖茨的行程。斯蒂文斯说，“到现在我也搞不懂，为什么中国空军要知道盖茨搭乘的那趟火车的具体位置。”斯蒂文斯指出，很多外国公司忽视了中国地方特色、态度和文化，这是导致他们认为中国难以理解的原因之一。他补充道，尽管对于头脑简单的西方人来说，中国的确十分复杂而又微妙，但是也有成功秘诀可以效仿。“你可以从沿海地区入手，”他边说边在地图上随便点出几座沿海城市：大连、天津、青岛、上海、宁波和广州。由于当地政府实行鼓励外资的政策，这些城市吸引了大量的外资。他又补充说，这还不够，因为几乎每一家外资企业都会到这里开拓市

场。“你最好是深入内地，并在那里建立关系。”这些当地关系，可以为外资企业带来十分宝贵的洞察力，外资企业可以借此分析市场需求，找到最有效的销售渠道并在中国消费者心目中建立起商业信誉。小型发电机在中国改革开放的几十年历程中，微软公司是第一批敢于试水中国的外资企业之一。但它也为积累中国经验付出了艰难的代价。微软认为至少要在所在国设一个办公室，于是斯蒂文斯便在北京建起了一个。艰苦的工作环境成为尚处于发展中的中国经济的最好注脚。那个时候，最保险的电力供应就是自备小型发电机。但是微软公司买的发电机太轻便了晚上放在屋外竟然被偷走了于是只好再买了一台，但这次外加了条铁链。斯蒂文斯说，微软起初设想在中国销售直译版的视窗操作系统。但开始的销售业绩却让人灰心丧气。于是，公司尝试了其他办法，这次充分考虑到了中国电脑消费者的特有使用习惯。可惜，产品的定价模式仍然不对路。由于美国消费者关注知识产权的情形在中国不适用，因此盗版横行。“本地产品还不够，你需要本地内容。”他说道。“你应该为这个人口众多、具有独特当地文化的市场，设计出特有的产品。”尽管盗版软件问题持续困扰着微软，但它还是找到了“芝麻开门”的密码，斯蒂文斯在位的三年间，微软在远东地区的收入平均每年增长70%。“你要在这个市场里，和你自己的免费（盗版）视窗软件厮杀，……你必须增加服务和价值。你不能只是简单地提供硬件。”他说。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