

高盛称竞争导致思科交换机市场份额下降思科认证 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/644/2021\\_2022\\_\\_E9\\_AB\\_98\\_E7\\_9B\\_9B\\_E7\\_A7\\_B0\\_E7\\_c101\\_644346.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/644/2021_2022__E9_AB_98_E7_9B_9B_E7_A7_B0_E7_c101_644346.htm) 高盛在近期公布了2009年IT开销和2010年的IT预期开销的调查报告。在该报告中，高盛对财富1000榜单中上榜公司的100名IT执行官进行了调查。调查发现价格压力正在增加，这将在未来继续导致思科在交换机市场份额出现下跌。大约一半的受访者表示，他们有意削减以太网交换机成本。与此同时，高盛指出随着Brocade、Juniper和惠普等厂商开始加入到交换机行业，该行业的竞争日趋激烈。尽管这些公司强调，如果思科将份额的优先权置于利润之上那么情况会发现改变，但是迄今为止，与价格或利润压缩因素相比，激烈的竞争是导致思科份额下降的主因。高盛引用DellOro集团的调查数据称，思科在以太网交换机市场的份额由2008年第四季度的75%下跌至了2009年第三季度的69%。11%的受访者表示，他们可以通过改用其它品牌的交换机来降低交换机成本。另有12%的受访者表示，在采购思科的产品时能够得到更好的折扣。10%的受访者在得到思科的支持和维持过程中得到了更低的价格。13%的受访者称，他们能够在其它交换机厂商那里得到更高的折扣。来源：考试大 在购买交换机的决定中，价格因素排名第二。产品的性能排名首位。高盛指出，尽管思科在市场中占有优势，但是拥有高性价比的厂商还是能够扩展市场份额。在影响购买交换机的重要因素中，厂商信誉与预先存在的关系分列第三和第四位。报告中称：“大多数客户在购买交换机时更多的还是基于近期的网络性能，而不是基于系统未来

的性能。”最后，高盛在报告中预测在经历了2009年下跌8%后，全球IT开销在2010年将增长4%。编辑特别推荐：  
ciscoQOSQueue（队列）一 ciscoQOSQueue（队列）二  
ciscoQOSQueue（队列）三 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](http://www.100test.com)