

После обеда Фэн Юй начал пролистывать форумы в своем офисе. Завтра Новый год. Многие его сотрудники из других мест, включая высшее руководство, ушли в отпуск. Поэтому он, как "местный", остался. В любом случае, ему тоже было нечего делать.

"Босс, там внизу несколько человек хотят с вами встретиться. Они боссы DVD-фабрик в Китае, приехали из Гуандуна". доложил Ву Чжиган.

Ву Чжиган сейчас является заместителем генерального директора Tai Hua Holdings и находится в Пекине. Он один из первых, кто последовал за Фэн Юем, и многие говорили, что он овладел стилем Фэн Юя. Его темперамент слишком похож на его босса.

Когда У Чжиган в хорошем настроении, он не против дать другой стороне больше прибыли в сотрудничестве. Но когда он в плохом настроении, он будет игнорировать вас, даже если вы даете ему деньги!

Если бы это была любая другая компания, Ву Чжиган не смог бы претендовать на должность менеджера среднего звена, не говоря уже о топ-менеджерах. Но в Tai Hua Holding это не проблема.

Во-первых, у У Чжигана хорошая память, как у Фэн Юя. Он помнит имена всех, с кем встречался, и серьезно относится к своей работе. Он справедлив ко всем сотрудникам и сам устанавливает для них высокие премии. Фэн Юй поручил ему выдать сотрудникам определенный процент от их годовой прибыли в качестве бонусов и распределить в соответствии с их вкладом.

"Что им нужно?"

"Они хотят поговорить с вами. Компании Wind and Rain Electronics и Aiwa Electronics представили HD DVD-плееры. Они спрашивают, можем ли мы снизить плату за авторизацию для других DVD-патентов. Я могу сказать, что они испытывают трудности и хотят обратиться за помощью". ответил Ву Чжиган.

В Гуандуне насчитывается более 50 производителей DVD. Они поставляют продукцию на китайский рынок, но также экспортируют ее в другие страны Юго-Восточной Азии. Фэн Юй установил более низкую плату за разрешение для отечественных заводов, а благодаря дешевой рабочей силе их затраты невелики. Поэтому они могут устанавливать конкурентоспособные цены.

Но когда все больше людей стали использовать персональные компьютеры, большинство людей предпочитают покупать ПК, поскольку они поставляются с оптическими дисками. Они также могут смотреть фильмы, но на меньшем экране. Распространенными мониторами являются 17 и 19 дюймов, а 14-дюймовые уже давно устарели. Монитор с диагональю 21 дюйм только начинает становиться популярным.

В Гуандуне слишком много фабрик, и там очень высокая конкуренция. Это привело к росту затрат на рабочую силу. Sony и другие японские бренды также снизили цены на свои DVD-плееры, что заставило Wind and Rain, Aiwa и Philips снизить свои цены. Таким образом, эти заводы потеряли свою конкурентоспособность.

Это может быть хорошо в течение короткого времени, но они не смогут выжить, если так будет продолжаться. Через год, по крайней мере, половина фабрик закроется. Их товары нельзя будет продать, а если и продадут, то в убыток. Чем больше они производят, тем больше

убытков.

"Позвоните им. Несмотря ни на что, они помогли нам внедрить DVD в прошлом. Если они действительно испытывают трудности, мы можем снизить плату за разрешение еще больше".

Фэн Юй может позволить этим заводам закрыться и приобрести их для производства HD DVD-плееров. Это будет лучше для него, но Фэн Юй не стал этого делать. В конце концов, это его соотечественники. Конечно, все еще зависит от характера этих боссов. Если они ездят на роскошных машинах, живут в больших бунгало, но не платят своим рабочим, потому что их фабрики не приносят прибыли, Фэн Юй точно не станет им помогать.

Около двадцати-тридцати человек вошли в офис Фэн Юя. Офис Фэн Юя в Пекине не такой большой, чтобы вместить их, и он привел их в комнату для совещаний.

Фэн Юй сделал глоток чая и с улыбкой посмотрел на начальников. "Вы все выглядите знакомыми. Я могу вспомнить некоторые из ваших имен. Что вам всем от меня нужно?"

Фэн Юй опустил чашку с чаем. Начальники смотрели друг на друга, и никто не хотел говорить первым.

"Толстяк Хуанг, мы занимались бизнесом около десяти лет. Это вы привели всех сюда?"

Толстяк Хуанг начал работать с Tai Hua Trading, когда Фэн Юй продавал электрические вентиляторы, затем увлажнитель воздуха, безлопастные вентиляторы, мотоциклы, автомобили и т.д.. Он продает почти всю продукцию Фэн Юя. Будучи дистрибьютором в Гуандуне, Хайнани и Гуанси, он заработал по меньшей мере несколько миллиардов юаней.

Кроме того, Толстяк Хуанг также основал заводы по производству VCD и DVD-плееров и заработал много денег. Остальные, возможно, и испытывают трудности, но Толстяк Хуанг точно не из их числа.

Толстяк Хуанг улыбнулся. "Менеджер Фэн, я только сказал, что хочу обратиться к вам за помощью, но они настояли на том, чтобы пойти со мной. Вы должны доверять мне. Я здесь не для того, чтобы создавать вам проблемы".

Фэн Юй закатил глаза. Если Толстяк Хуанг честный бизнесмен, имеет хорошую репутацию, а также является его давним партнером, Фэн Юй никогда ему не поверит.

"Менеджер Фэн... эти другие страны больше не производят VCD-плееры, но мы все еще производим. Можно ли снизить плату за патентное разрешение? У нас действительно нет выбора, так как мы сейчас не зарабатываем деньги".

"Больше нет необходимости производить VCD-плееры. Хорошо. Я снижу плату за разрешение на DVD вдвое для всех вас". Hmm... Патентные пошлины на Super VCD также будут снижены наполовину. Wind and Rain и Aiwa's Super VCD прекратят производство завтра, и вы все сможете разделить рынок".

Проигрыватели Super VCD и DVD могут воспроизводить диски VCD, но проигрыватели VCD не могут воспроизводить диски более высокого класса. Поэтому нет смысла больше производить VCD-плееры. Фэн Юй знал, что эти люди хотят выйти на деревенский рынок, и они должны продавать Super VCD плееры. В противном случае, жители деревни могут купить самый дешевый плеер, но не смогут воспроизвести ни одного диска.

Толстяк Хуанг и остальные были вне себя от радости. "Спасибо, менеджер Фэн. Мы также думаем прекратить производство VCD-плееров и производить только Super VCD и DVD плееры. О, когда мы сможем получить разрешение на производство HD DVD плееров? А также, сколько стоит патент на кодирование диска?".

"Я смогу продать вам всем разрешение только в следующем году, и тогда цена будет зависеть от рынка. Но мой совет вам всем - постарайтесь переключиться на другой бизнес. Вы все не успели создать свои бренды и не сможете вырасти большими".

Фэн Юй покачал головой. Эти люди относятся к бизнесу третьего уровня и зависят только от ценообразования, а их устойчивость к рискам слишком слаба. Если он не снизит плату за авторизацию, как минимум половина из них разорится в течение года!

Остальные смотрят друг на друга и не знают, что делать дальше. По крайней мере, они все еще могут зарабатывать деньги в течение следующих трех-пяти лет, продавая HD DVD-плееры.

Через три-пять лет они накопят несколько миллионов, и им еще не поздно сменить профессию.

Все ушли, но Толстяк Хуанг остался.

"Менеджер Фэн, что вы имеете в виду под переключением на другой бизнес? Не могли бы вы дать мне несколько советов?"

"Ваши работники неплохи, но у них нет преимуществ в других областях. Вам следует сосредоточиться на их сильных сторонах".

Увеличить преимущество моих рабочих? Толстяк Хуанг тупо смотрит на Фэн Юя. Он не понимает.

"ОЕМ (Original equipment manufacturer). Вы понимаете?"

Производитель оригинального оборудования

<http://tl.rulate.ru/book/12677/2090354>