

Это было похоже на торг на базаре. Вы продолжаете говорить, что эта вещь нехорошая, но все равно остаетесь на месте. Это тактика ведения переговоров. Именно это и делал Томас.

Томас улыбнулся. "Тогда я больше ничего не скажу. До моего приезда мы уже обсуждали это на нашей встрече. Philips и Wind and Rain Electronics будут вместе исследовать и разрабатывать записываемый DVD. Мы разработаем небольшое устройство для записи данных на DVD-диск и установим стандарты для DVD-индустрии".

Это было то, чего ожидал Фэн Юй. Philips был действительно грозным партнером. "Давайте поговорим о деталях".

"Ваша компания достигла хороших результатов в Китае, но по сравнению с нами вы все еще далеко позади. Наша исследовательская лаборатория в несколько раз больше, чем ваша компания. У нас больше исследователей и экспертов, чем у вас. Поэтому я предлагаю, чтобы мы взяли на себя ответственность за НИОКР. Ваша компания внесла значительный вклад в развитие этой технологии. Поэтому, когда мы установим промышленные стандарты, мы должны назвать их как Philips - Wind and Rain DVD standard".

Иди к черту. Вы считаете меня идиотом? Стандарт Philips - Wind and Rain DVD может звучать как сотрудничество. Но если посмотреть на название, люди поймут, что мы просто помогаем Philips как последователи. Мы - те, кто владеет технологией MPEG-II!

Прямо как теория Янга-Миллса. Имя Ян Чаннинга стоит впереди, за ним следует Роберт Миллс. В то время, хотя Роберт Миллс получил большее признание, по названию теории можно было определить, кто внес больший вклад в теорию. Кто бы ни внес больший вклад, его имя будет впереди.

"Мистер Томас. Мне кажется, вы неправильно поняли одну вещь. Мы те, кто разработал технологию MPEG-II. Мы также владеем патентом на первое поколение технологии. Эта технология является основой DVD. Да, в вашей компании, возможно, больше ученых и исследователей, чем у нас. Но разве они лучше нас в этой области? Можете ли вы все сосредоточиться на исследовании одной технологии? Мы разные.

Мы являемся экспертами в этой области, и мы только исследуем эту технологию MPEG. Я смею утверждать, что ни одна другая компания не превосходит нас в этой области. Кроме того, в исследовании записываемых DVD-дисков мы также будем впереди других компаний. Вы все должны быть нам покладистыми, а не наоборот!"

Черт. Знай свое место!

"Господин Фэнг, не забывайте, что отраслевые стандарты, установленные нами, будут приняты потребителями легче, чем вашей компанией. Разве ваша компания устанавливала стандарты для VCD? Вы все только хорошо продвигали VCD. У вас был шанс установить отраслевые стандарты для VCD. Если мы будем теми, кто разработал этот VCD, то нынешние VHS-плееры уже устареют". Томас сделал глоток зеленого чая. Philips не предъявляла высоких требований к этим переговорам. Когда Томас приехал в Китай, он решил установить более высокие стандарты. Но после изучения культуры компании Wind and Rain он решил придерживаться первоначальных требований компании. Он не может быть слишком жадным.

Первоначальный план Томаса заключался в том, чтобы позволить Philips устанавливать

стандарты в отрасли. Обе компании будут вместе проводить исследования и разработки и совместно использовать все связанные с ними технологии. Если бы он мог получить долю в Wind and RainElectronics, было бы еще лучше. После разговора с Фэн Юем он решил уступить и последовал указаниям своей компании. Технологии обеих компаний будут использоваться в промышленных стандартах. Но Philips должна быть впереди.

Фэн Юй был недоволен таким решением. Вы хотите поставить имя Wind and Rain Electronics впереди Philips? Вы издеваетесь надо мной? Неужели молодежь думает, что Wind and Rain Electronics больше, чем Philips?

"Господин Томас, вы думаете, что Wind and Rain Electronics недостаточно велика, чтобы устанавливать стандарты в отрасли?" Хотя Томас так и думал, он не ответил Фэн Юю. По выражению его лица было видно, о чем он думает. "Если наша Wind and Rain Electronics может сама установить и внедрить промышленные стандарты, зачем нам сотрудничать с Philips? Г-н.

Томас также должен знать, что эта технология MPEG-II разработана совместно Aiwa и Sony. Тогда что вы думаете, если Aiwa решит работать с японской компанией Sony? Не думаете ли вы, что будет легче установить отраслевые стандарты, если Aiwa будет сотрудничать с Sony? Не забывайте, что в прошлом Aiwa довольно долго сотрудничала с Sony".

"Мы не будем говорить, какие потери понесут Wind и RainElectronics, если вы попросите Aiwa установить отраслевые стандарты. Aiwa не может работать с Sony. Aiwa отняла у Sony рынок Walkman, а доля Aiwa на рынке Walking составляет почти 70%. Сейчас у Sony осталось менее 20% рынка, и Aiwa начинает отнимать у Sony долю рынка CD-плееров. Крупнейшим конкурентом Aiwa является Sony. Почему Aiwa решила работать с Sony?". Томас улыбнулся и переспросил Фэн Юя.

Перед тем как Томас приехал в Китай, он сделал домашнее задание. Эта информация не была секретом. Он узнал о них, когда расспрашивал людей. О, вы сделали домашнее задание? Но чем больше вы знаете, тем легче мне вас обмануть".

"Вы правы, и это также из-за того, что вы сказали. Если Aiwa обратится к Sony с предложением о сотрудничестве и предложит объединить усилия, чтобы контролировать рынок Walkman и CD-плееров, как вы думаете, Sony отклонит это предложение?!".

Лицо Томаса меняется. Действительно, если бы Aiwa была готова уступить Sony часть доли рынка плееров Walkman и CD, Sony, несомненно, стала бы с ними сотрудничать. Но Томас не знал, что в этой жизни Sony и Aiwa не смогут работать вместе!

Хейтаро Накаджима уже оскорблял исполняющего обязанности президента Sony Норио Ога публично перед СМИ. Норио Ога никогда не согласится сотрудничать с Aiwa. Если бы ему дали шанс, он бы хотел наступить на Aiwa! Если бы не Айва, нарушающий его планы, он был бы президентом Sonynow!

"Господин Фэн, Aiwa - это Aiwa, а не Wind and Rain Electronics. Если Aiwa будет устанавливать промышленные стандарты, какую выгоду получит Wind and RainElectronics?

Я знаю, что компания Wind and Rain Electronics сотрудничала с компанией Aiwa и поделилась многими технологиями. Но готовы ли вы помочь другому бренду развиваться?". Томас решил использовать брендинг, чтобы убедить Фэн Юя.

"О, я забыл сказать вам, что я не только основатель Wind and Rain Electronics. Я также являюсь основным акционером Aiwa. Для меня обе компании - одно и то же. На самом деле, я владею

большим количеством акций Aiwa, чем Wind and RainElectronics. Разве вы не заметили, что у Aiwa есть суб-бренд на китайском языке?". Фэн Юй улыбнулся и ответил.

Что? Фэн Юй является основным акционером Aiwa?!

Это значит, что обе компании одинаково относятся к Фэн Юю. Неудивительно, что обе компании сотрудничали в стольких проектах, и Aiwa смогла открыть китайский рынок.

Проклятье. Таким образом, у Philips не будет никакого преимущества в этих переговорах.

"Тогда как вы хотите сотрудничать?"

"Просто. Wind and Rain Electronics будет заниматься исследованиями и разработками, а Philips будет нам помогать. Мы вместе установим промышленные стандарты, и они будут называться "Стандарты DVD Wind and Rain Philips". Должны быть и другие компании, которые работают с Philips. Мы будем владеть патентом на технологию DVD с возможностью записи, а Philips получит пожизненное разрешение на использование этой технологии. В то же время мы разрешим Philips бесплатно использовать наши технологии MPEG и VCD. Мы поделим рынок со всеми вами".

Патент принадлежит другой стороне, но Philips получит права на использование патентов. Эта сделка не выгодна для Philips. Но если они не договорятся, Philips будет выкинута из этой игры. Они даже не смогут откусить от пирога. "Господин Фенг, прежде чем дать вам ответ, я должен обсудить это со своим штабом". Гордое выражение лица Томаса давно исчезло. Теперь Фэн Юй имел преимущество.

Фэн Юй протянул руку: "Конечно. Я буду ждать ваших хороших новостей. Если мистер Томас не возражает, остановитесь на ночь в нашем отеле Wind and RainElectronics".

Примечания переводчика:

Теория Янга-Миллста

[https://en.wikipedia.](https://en.wikipedia.org/wiki/Ян%E2%80%93Миллса_теория)

[org/wiki/Ян%E2%80%93Миллса_теория](https://en.wikipedia.org/wiki/Ян%E2%80%93Миллса_теория)

Авансовые главы

\$5 и более в месяц

Доступ к 7 продвинутым главам "Необыкновенная гениальность" и 2 продвинутым главам "Власть и богатство".

\$10 и более в месяц

Доступ к 10 продвинутым главам "Необыкновенный гений" и 4 продвинутым главам "Сила и богатство".

\$20 и более в месяц

Доступ к 15 продвинутым главам "Необыкновенный гений" и 8 продвинутым главам "Сила и богатство".

\$50 и более в месяц

Доступ к 27 продвинутым главам "Необыкновенный гений" и 20 продвинутым главам "Сила и богатство".

\$75 и более в месяц

Доступ к 35 продвинутым главам "Необыкновенный гений" и 30 продвинутым главам "Сила и богатство".

\$99,99 или более в месяц

Доступ к 45 продвинутым главам "Необыкновенный гений" и 40 продвинутым главам "Сила и богатство".

Ваша поддержка высоко ценится.

<http://tl.rulate.ru/book/12677/2081245>