Необыкновенный гений Глава 628 - Раздавать разрешения как сумасшедший (часть 2 из 2)

Прежде чем представитель Sony успел возразить, подошли два охранника и вытащили его. Остальные люди из Sony встали.

"Мэр Лю, министр Чжао, разве в вашей стране так обращаются с гостями?" крикнул представитель Sony.

Заместитель мэра Лю повернулся и увидел взгляд Фэн Юя. Он сразу понял, как Фэн Юй относится к нему. Прежде чем министр Чжао что-то сказал, заместитель мэра Лю встал и сказал. "Мы не являемся организатором. Организатором этого тендера является компания Wind and Rain Electronics. Кроме того, ваша компания заявила, что вы не заинтересованы в получении разрешения на патенты. Почему вы все здесь? Вы пытаетесь создать здесь проблемы? Мы имеем полное право попросить вас уйти".

Остальные представители были шокированы. Разве они не говорили, что китайские чиновники любят задирать нос перед иностранцами? Почему они были так тверды?

Цзян Ваньмэн также сказал: "Не могли бы люди из Sony уйти? Пожалуйста, не задерживайте остальные компании на торгах".

Представители других компаний сердито посмотрели на людей из Sony. Поторопитесь и уходите. Хватит тратить наше время. Даже представители Toshiba смотрели на них.

Представители Sony были в ярости. Им нужна была только технология второго поколения. Все в комнате хотели новейшую технологию, а их выгнали только за то, что они высказали свое мнение. Всем было бы выгодно, если бы Wind and Rain выдавала разрешения на новейшие технологии. Однако никто из других компаний не сказал ни слова, чтобы помочь им!

Особенно Toshiba. Мы сотрудничаем, устанавливая стандарты отрасли. Как вы можете так с нами обращаться?

Представитель Sony знал, что его уволят, если все компании получат разрешение, кроме Sony. Его даже внесут в черный список в отрасли. Ему конец!

После того, как представители Sony ушли, Цзян Ваньмэн продолжил: "Мы выдадим разрешения всем заинтересованным компаниям. Но есть еще одно условие.

Если две компании из одной страны хотят получить от нас разрешение, и одна из них хочет получить эксклюзивное разрешение, то плата за разрешение увеличится на 10 USD. Если 3 компании конкурируют между собой, то сумма увеличится на 20 долларов США. Сумма будет увеличиваться в зависимости от количества компаний, заинтересованных в авторизации".

"Господин Цзян, не слишком ли высока цена в 50 долларов США за единицу продукции? Кроме того, эта цифра основана на количестве произведенной продукции. Разве она не должна быть основана на объемах продаж?" Представитель компании Pioneer спросил.

"Я уже говорил, что мы потратили много средств на исследования и разработки, и плата за авторизацию не будет дешевой. Все вы должны знать, сколько прибыли вы получите от этой технологии. Я полагаю, что все ваши компании пытались разработать свои собственные VCD-плееры. Если кто-то из присутствующих здесь компаний считает, что плата за авторизацию слишком высока, и не может принять ее, я не против. Вы все можете свободно уйти".

Цзян Ваньмэн научился этому стилю ведения переговоров у Фэн Юя. Если ты не доволен, то проваливай! Здесь было более 100 компаний. Если вы не захотите получить разрешение, в очереди будет еще много компаний. Вы думаете, что цена высока? Тогда вы можете не покупать!

На примере Sony представитель Pioneer сразу же отвечает: "Мы можем это принять. Наша компания примет ваши условия".

Остальные представители в сердцах выругались. Вот идиот. Если вы скажете, что не можете принять эту цену, мы вас обязательно поддержим. Все мы можем работать вместе, чтобы снизить плату.

Теперь вы говорите, что ваша компания примет эту цену. Мы никак не можем торговаться.

Это тоже было сказано вскользь. После того как представитель Pioneer сел, он заметил сердитые взгляды и понял, какую ошибку совершил. Он чуть не ударил себя за то, что слишком много говорил. Остальные представители здесь обязательно выскажутся по поводу цен. Почему он спросил об этом первым?!

"Можете принять плату? Хорошо. Представители остальных компаний должны были принять решение.

Те, кто хотел получить эксклюзивную авторизацию в стране, могут приходить сюда. Компании, которые не хотят эксклюзивности, а только обычное разрешение, могут подождать на своих местах".

Несколько представителей хотели встать, но, увидев, что остальные остались на своих местах, передумали. Большинство представителей в душе смеялись над этой моделью авторизации. Что это за модель? Что толку, если мы будем единственными производителями VCD-плееров в нашей стране? Нам все равно придется конкурировать с продукцией из других стран. В конце концов, в выигрыше окажутся Wind and Rain Electronics. Мы можем просто сотрудничать внутри компании.

После получения разрешения мы можем создать совместное предприятие и зарабатывать деньги вместе. Компания, которая хочет поставить свой бренд на продукт, должна будет отдать часть своих акций. В таких странах, как Япония и США, много электронных компаний. Если стоимость контракта составляет 10 долларов США на компанию, то компания, получившая эксклюзивное разрешение, должна будет заплатить не менее 200 долларов США за каждое произведенное устройство. Какую прибыль они смогут получить, отдав столько гонораров Wind and Rain? Кроме того, в своей стране Wind and Rain также продают VCD. Philips также будет конкурировать с ними. Эти компании были не настолько глупы, чтобы выбрать эксклюзивное разрешение.

Но эти компании не знали, что именно этого хотел Фэн Юй. Он хотел, чтобы VCD поднялся и вытеснил с рынка системы VHS и Laserdisc. Решающая патентная технология все еще находилась в руках Фэн Юя. Он все еще будет впереди остальных компаний. Только Wind and Rain и Philips смогут производить DVD-плееры в будущем. У Philips также не было прав разрешать другим компаниям использовать эту технологию. Значительная часть прибыли все равно пойдет в карман Фэн Юя. Эти люди еще могут получить какую-то прибыль, но плата за разрешение, уплаченная Wind and Rain Electronics, была немаленькой.

Кроме того, Wind and Rain Electronics и Philips вскоре представят супер-видеодиски. Все эти компании просто прокладывают путь для Wind andRain Electronics и Philips.

"Ни одна компания не хочет иметь эксклюзивные права на эту технологию в своих странах? Прекрасно. Это контракт на технологию промышленного стандарта. Те компании, которые заинтересованы, могут подойти и получить копию. Вы все можете подписать контракт сейчас, если больше нет вопросов. После оплаты вы все получите разрешение на использование соответствующих технологий". сказал Цзян Ваньмэн с разочарованным выражением лица. Но все это было притворством.

Фэн Юй сказал ему, что никто не будет настолько глуп, чтобы просить эксклюзивное разрешение. Все эти бренды электроники будут конкурировать друг с другом, но главным победителем станет Wind and Rain Electronics.

Здесь присутствовало более 100 всемирно известных электронных компаний. Даже если половина из них подпишет контракт, ежегодное производство VCD-плееров составит более 1 миллиона. VHS-плееры скоро потеряют свою долю рынка и будут вытеснены. Когда на рынке будет больше VCD-плееров, спрос на VCD-диски возрастет. Компании Wind and Rain electronics и Philips планировали это заранее. Они могли получить огромную прибыль только от производства VCD-дисков. Они также хотели избавиться от всех своих VCD-дисков, чтобы подготовиться к производству более емкого диска для хранения данных - DVD-диска! После того как эти компании получат разрешение, Wind and RainElectronics объявит количество компаний, купивших права на использование их патентов. Это докажет, что Wind and Rain Electronics является ведущей компанией в мире электроники. Их статус в отрасли и стоимость бренда значительно возрастут!

Представители компаний, подписавших контракты, перешептывались между собой. Некоторые компании решили сотрудничать и производить VCD-плееры вместе, а некоторые отказались от сотрудничества. Это были небольшие компании.

В отличие от крупных компаний, у них нет авторитетного бренда и высокая стоимость производства. У них также нет каналов сбыта. Если бы они подписали контракт, то понесли бы большие убытки. В итоге контракт подписали только 46 компаний. Среди них 4 китайские компании.

Те компании, которые не купили разрешение, спокойно ушли. Те, кто приобрел разрешение, тоже были недовольны. Конкуренция в этой отрасли была очень сильной!

Единственный, кто улыбался, был Фэн Юй. Он сделал деньги из старых технологий! Брендинг и технологии - это жизненные силы компании!

Авансовые главы

$5 или больше в месяц

Доступ к 7 предварительным главам "Необыкновенный гений" и 2 предварительным 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/12677/2081341