

В течение 10 дней Лю Чуаньчжи представлял Lenovo Group для подписания соглашения о сотрудничестве с IBM. Условия соглашения не были объявлены общественности, но они дали понять, что обе стороны будут сотрудничать в бизнесе ПК.

Посторонние не знают о деталях сотрудничества. Тем не менее, они поняли, что IBM разместила в своих североамериканских розничных магазинах новую секцию по продаже Lenovo Kingsoft PC. Lenovo также начала выставлять компьютеры IBM в своих магазинах в Чиаане.

IBM согласилась позволить Lenovo заниматься продажами своих ПК, но при этом добавила много условий. Хотя условия жесткие, они не являются неприемлемыми. Самое главное, Lenovo получила каналы распределения продаж IBM.

Все это увеличит продажи ПК Lenovo, особенно ноутбуков. Продажи IBM в Азии и Восточной Европе также улучшатся. В целом, Lenovo получит большую выгоду от этого сотрудничества.

Конечно, Lenovo Group и IBM сотрудничают и в других областях. Например, авторизация другой стороны по их патентам. В этой области IBM выиграла больше, так как у нее больше ценных патентов, чем у Lenovo.

Фэн Юй очень доволен работой Лю Чуаньчжи на этих переговорах. Это лишь вопрос времени, когда Lenovo Group приобретет бизнес IBM по производству ПК.

В то же время Lenovo начала агрессивную рекламу в Северной Америке. Они нанимали молодых кинозвезд, певцов, спортсменов и т.д. для рекламы своей продукции. Это придало бренду Lenovo молодой и энергичный имидж, и он представлял целевую демографическую группу Lenovo.

Самое главное, что журнал , и другие деловые журналы признали Lenovo Group лучшим в мире производителем и дистрибьютором ПК. Это звание значительно повысило ценность бренда Lenovo.

Герстнер также представил IBM, чтобы та признала, что ПК Lenovo лучше, чем IBM в определенных областях.

Другие компании не ожидали, что IBM признает, что Lenovo лучше.

Все считали, что IBM сама навлекает на себя неприятности. Lenovo уже почти пять лет как захватила азиатские рынки и недавно получила контроль над рынком Восточной Европы.

Только в Америке, особенно в Северной Америке, дела у Lenovo идут не очень хорошо, и, похоже, в последние два года компания терпит убытки.

IBM помогает Lenovo выйти на североамериканский рынок, и они могут захватить весь американский континент. Когда это произойдет, Lenovo Group станет крупнейшим производителем ПК в мире.

То, что сделала IBM, - это ошибка. Они позволили своим врагам войти на свою территорию в обмен на азиатские рынки!

Но сторонние наблюдатели не знают, что IBM не понесла никаких потерь, поскольку их внимание больше не сосредоточено на бизнесе ПК. Они больше озабочены разработкой

передовых технологий и планируют инвестировать в эту область более 2 миллиардов долларов США ежегодно в течение следующих пяти лет.

Этот план требует большого фонда, а у IBM сейчас недостаточно денег. Цены на их акции падали, и выпуск новых акций - не лучший вариант. Поэтому возможными решениями являются передача Lenovo некоторых запатентованных технологий и продажа бизнеса по производству ПК.

Lenovo объявляет всем. "Северная Америка, я иду!".

Примерно в то же время и некоторые другие журналы начали новый виток теорий заговора.

Lenovo угрожает американским производителям ПК, но и другие китайские продукты также угрожают американским компаниям.

"Китайская продукция сейчас повсюду в нашей жизни. Автомобили, пуговицы - все это производится в Китае. Одежда, которую мы носим, из Китая, и даже многие повара в ресторанах - китайцы. Многие строители, которые строят наши дома, - из Китая, и большинство деталей в наших автомобилях сделаны в Китае. Автомобили китайской марки продаются и в США".

"Мы думали, что Китай не представляет угрозы для США. Все, что у них есть, - это дешевая рабочая сила из-за высокой численности населения и уровня безработицы. Поэтому все китайские товары - это продукция с низкой добавленной стоимостью. Но посмотрите внимательно вокруг нас сейчас. Китайский мобильный телефон Wind and Rain является самым передовым в мире и обгонит Motorola по продажам, чтобы занять второе место в мире.

DVD-плееры в наших домах также марки Wind and Rain, и они сделаны в Китае. Даже ПК, которые мы используем, - Lenovo, тоже из Китая. Китай догоняет США в секторе электроники!".

.....

Фэн Юй читал все эти теории заговора, но он не паниковал, как другие. Вместо этого он посмеялся над ними.

"Босс, вы не боитесь, что китайские товары будут бойкотироваться после появления этих теорий заговора?" с любопытством спросил Камеда Масао.

"Камеда, американцы отличаются от японцев. Они не едины и не верят в национализм. Их базовое образование научило их в первую очередь заботиться о себе. И что с того, что эти СМИ говорят, что китайские товары догоняют и даже обгоняют американские?".

"Они собираются запретить нам продавать нашу продукцию? Это невозможно. Жизнь американцев пострадает, если США разорвут связи с Китаем, и они пострадают больше, чем китайцы. В конце концов, у Китая по-прежнему есть близкий торговый партнер в Восточной Европе, а мы можем продолжать открывать новые рынки в Западной Европе."

"Если они не разорвут связи с Китаем, тогда они могут только заставить американцев бойкотировать нас. Бойкот - это еще меньшая проблема для нас. Цены на китайскую продукцию - это их преимущество. При лучшем качестве и низких ценах, что вы выберете, если вы потребитель? Возможно, в прошлом узнаваемость нашего бренда была не очень высокой, но люди знают наш бренд после стольких раундов агрессивного маркетинга. Вы все еще боитесь,

что никто не будет покупать?".

"Они заявили, что мы представляем угрозу. Хорошо. Это также бесплатный маркетинг для нас. Их собственная продукция недостаточно хороша и они хотят бойкотировать продукцию другой страны?! Вот что выбирают слабаки. Ваша страна намного лучше в этой области". Компания Lenovo вышла на рынки многих азиатских стран, за исключением Японии и Южной Кореи. Японские корпорации бытовой электроники объединили свои усилия. Они предложили скидки на свою продукцию, чтобы не допустить Lenovo PC на японский рынок.

Я не ожидал, что Сони и остальные так поступят".

Камеда Масао почувствовал гордость, услышав, как Фэн Юй восхваляет его страну. Но в то же время ему было стыдно за то, что сделали эти японские фирмы. Они продавали свои компьютеры с убытками, чтобы не дать Lenovo выйти на их рынок. Так поступают неудачники.

Когда же эти японские гиганты бытовой электроники стали неудачниками?

"Босс, мы должны принять какие-то меры?"

"Хорошо. Действуйте."

Фэн Юй встал и посмотрел из окна на улицы Нью-Йорка.

Теория заговора о китайской угрозе? Угроза электронике? Я сообщу вам всем, что это не слухи и это реальность. Китайская электронная продукция действительно может вывести из строя все ваши американские компании!

<http://tl.rulate.ru/book/12677/2090112>