

В тот момент, когда Камеда Масао встретился с Фэн Юем, он вновь отвесил ему поклон, который Фэн Ю уже с готовностью принял и ответил ему приветственным жестом.

"Господин Фэн, моя компания выражает вам свою искренность и готовность заплатить 10 долларов США в виде лицензионных сборов за каждый увлажнитель. Это уже очень много. Рынок Японии не очень большой."

"Нет, нет, нет. Это же не главное. Важным моментом было то, что вы должны были приобрести патентное разрешение на тот же период, и оплатить все сборы сразу же!"

В следующем году в Японии произойдет финансовый кризис, и многие японские фирмы обанкротятся. Кто знает, а если этот Черный Дракон будет одним из тех, кому не повезёт?

Патентные пошлины должны быть оплачены сейчас, даже если они в итоге будут ниже, чем ожидалось. Если бы они стали оплачивать сборы раз в год, то кто знает, получит ли Фэн Ю ее на второй год.

Риск был слишком велик, и он не осмеливался рисковать. Если он мог заработать 50 долларов сейчас, зачем ждать пока он заработает сотню 10 лет спустя? Если Фэн Ю вложит 50 долларов сейчас, он получит более чем в два раза больше в течение года!

"Мистер Фэн, это будет слишком трудно для моей компании. Кроме того, нам представляется совершенно невозможным продать 1 миллион таких увлажнителей!"

Фэн Ю сделал потрясенное выражение лица: "этого не может быть. Камеда, в прошлый раз вы говорили мне, что население Японии составляет более 100 миллионов человек, а богатых семей-более 20 миллионов. Сложив эти семьи и офисы, вы продадите не менее 1 миллиона увлажнителей в ближайшие 10 лет. Это именно те слова, которые вы мне сказали."

Камеда Масао погрузился в размышления. Он преувеличил и сказал все это, чтобы заставить Фэн Ю снизить патентные пошлины. Он никак не ожидал, что этот человек использует эту статистику против него самого, чтобы заставить его компанию заплатить все патентные пошлины сразу.

"Мистер Фэн, это была всего лишь оценка и лучший сценарий. Однако рынок полон сюрпризов, и мы не можем быть уверены в том, сколько единиц сможем продать. Что делать, если мы можем продать только 200 000 единиц или даже 100 000?"-хитрый Камеда, наконец, придумал хорошую отговорку и почувствовал облегчение.

"А? Не может быть. Раз ваша компания настолько слаба, почему я должен разрешать ей использовать свой патент? Я могу найти лучший вариант, например Sharp или Panasonic. Они не раз связывались с моим зарубежным офисом."-спокойно ответил Фэн Ю.

Эти 2 компании действительно связывались с компанией в Гонконге? Конечно, там и было. Однако переговоры сорвались при первой же встрече. Это происходило после того, как эти 2 компании узнавали, что им будет разрешено продавать увлажнители только на японском рынке, а патентные сборы будут слишком высокими.

Но компания Black Dragon не знала об этом. Это заставило Камеду беспокоиться. Если он не сможет заключить эту сделку, его могут убрать с должности представителя, и он может даже потерять работу!

“Мистер Фэн, пожалуйста, подумайте о моей компании. Мы действительно искренни.”-Камеда Масао встал и снова поклонился.

Он служил в Китае почти 8 лет, и все китайцы, которых он встречал, либо относились к нему как к врагу, либо стремились угодить ему из-за денег. Он впервые встретил человека, который попросту игнорировал его.

Фэн Ю создавал ощущение хитрого и коварного мужчины, которому было уже за 40. Но перед ним сидел человек, похожий на ученика средней школы!

Фэн Ю имел права на патент, и это было именно то, чего хотела другая сторона. Кроме того, Фэн Ю доказал популярность своих увлажнителей воздуха в Китае и на зарубежных рынках. Это сделало его патент более ценным.

К тому же он очень ясно дал понять, что ему не особо нужны связи с Black Dragon. Он и сам мог импортировать увлажнители воздуха в Японию и зарабатывать деньги.

Глядя на выражение лица Камеды, Фэн Ю понял, что тот уже не знает что делать. Он запросил 10 миллионов долларов у такой маленькой компании, как Black Dragon. Даже Sharp отвергли бы его!

10 миллионов долларов США из рынка стоимостью всего в десятки миллионов, были значительной суммой. Они предпочли бы проинвестировать эти 10 миллионов УСД в их отдел НИОКР для того чтобы начать выпуск новых продуктов!

Фэн Ю просто хотел получить больше денег для своего инвестиционного плана. Но теперь, похоже, он должен пойти Камеде на некоторые уступки.

“Вы подсчитали, что средний объем продаж в год составит около 100 000 единиц, а это будет 1 миллион долларов США. Вы должны предоставить мне по крайней мере 5 лет патентных сборов, то есть 5 миллионов долларов США. Я уже иду вам на уступки. Так пойдёт?”

“В 1-летней предоплате нет проблем, но для 5 лет это слишком много.”-глаза Камеды заблестели. Фэн Ю смягчился, а значит, он был готов вести переговоры дальше.

Фэн Ю повел себя так, как будто этот вопрос его тревожил, и сказал: “1-летний авансовый платеж невозможен. Как насчет 3 лет? Каждый год, ваша компания будет предоставлять нам отчет о продукции.”

“Нет, нет, нет. Это не производственный отчет. Это отчет о продажах.”- Возразил Камеда Масао. Есть большая разница между этими 2 отчетами.

“Отчет о продажах. Я согласен. 3 года, 3 миллиона долларов США будут переведены мне в течение 1 недели. Есть проблемы?”-У Фэн Юя был нетерпеливый взгляд, и он уже обязал Камеду оплатить патентные пошлины на 3 года вперед.

Масао молчал и долго ничего не говорил.

“Господин Фэн Ю, мне нужно поговорить с моим председателем. Я вернусь к вам послезавтра.”

“Завтра. Если вы не сможете дать мне ответ завтра, тогда отпадёт всякая необходимость что-то обсуждать!”-твердо ответил фэн Ю.

Когда Камеда ушел, он аж подпрыгнул от радости. Хотя патентные пошлины снизили с 30 долларов США до 10, способ оплаты был изменен на авансовые платежи за 3 года.

С этими 3 миллионами долларов США и торговыми фондами Tai Hua, Фэн Ю действительно сможет совершить убийство на фондовом рынке в следующем году. Прибыль будет намного выше, чем от электрических вентиляторов и увлажнителей воздуха!

На следующий день Камеда вернулся в Тай-Хуа дальше торговаться. Однако он не согласился на предоплату за 3 года. Они хотели получить эксклюзивные права на патент для японского рынка за 5 миллионов долларов США. Это означало, что Tai Hua trading не сможет разрешить другой японской компании экспортировать увлажнители в Японию. Они хотели сохранить японский рынок для себя!

Их председатель взял кредит в банке на эту запатентованную технологию. Он считал, что это было бы более целесообразно, чем авансовые платежи за 3 года и патентные сборы за оставшееся время.

5 миллионов долларов? Фэн Ю немного поколебался, но в итоге согласился. Может показаться, что он что-то потерял, но на самом деле Фэн Ю знал, что определенно разработает новую технологию в течение 5 лет. Когда это произойдет, технология Black Dragon устареет, и Фэн Ю сможет снова продать им новую.

Кроме того, японский рынок увлажнителей воздуха был очень мал, и Фэн Ю не чувствовал никаких сожалений по поводу того, что он его потерял. Для него было выгоднее взять 5 миллионов долларов. Он мог бы превратить их в 10 всего лишь за год!

<http://tl.rulate.ru/book/12677/648275>