

Перевод: Vzhiiikk

Чат Черных Технологий Десяти Тысяч Миров (The Black Technology Chat Group of the Ten Thousand Realms), глава 255 - Угроза

— Я поговорила с тремя телекомпаниями. Спринт-Мобайл хотят работать с нами больше всего. Эй-Ти и Веризон тоже выразили желание, но сказали, что перед обсуждением договоров дождутся решения Федеральной Комиссии.

Спринт-Мобайл была телекомпанией занимающей третье место в США с капиталом приблизительно в двадцать шесть миллиардов долларов. Веризон занимали второе место с капиталом в двести миллиардов, а Эй-Ти в районе двухсот тридцати.

Мобильный рынок США отличался от китайского более чем полностью. Китайцы как правило шли в магазины брендов, а в США больше девяносто процентов рынка занимали телекомпании. Без их поддержки можно и не надеяться на успех.

Цзысинь нахмурился: — Видимо переговоры с телекомпаниями бесполезны, пока мы не решим корень проблемы.

На самом деле, даже когда Красное Письмо не было готово к выходу на рынок США, с ними связывались многие телекомпании и предлагали сотрудничество. После успеха на китайском рынке такое было только ожидаемо.

Телекомпаниям не важно из какой страны их товары, для них главное, чтобы смартфоны покупали.

Но против Красного Письма в итоге выступил совершенно другой уровень - государственный.

Чжижун кивнула: — Если удастся войти на рынок США, то заработаем очень много. В этой стране самая сильная культура потребления. Но они наверняка опасаются, что наши смартфоны победят Эппл, и тогда это сильно ударит по их экономике. Кроме того, у них немало производителей мобильных процессоров, включая Гугл и Майкрософт, которые, можно сказать, диктуют политику стране и явно не рады нас видеть на их рынке.

Чжижун назвала самую главную проблему: об отношении людей к их смартфону можно было не беспокоиться, но если они захватят большую часть мобильного рынка США, это сильно ударит по экономике их страны!

В отличие от Китая, у них экономика во многом зависит от компаний и потому владельцы этих компаний имеют большой вес в правительстве.

Ежегодный доход Эппл только на продаже смартфонов равнялся практически трём десятым процента всего дохода США, даже их президент выражал компании благодарность за вклад в экономику страны.

Самсунг, впрочем, приносил вообще целых двадцать процентов дохода всей Южной Кореи, так что эта компания была основополагающей для экономики страны.

Если Красное Письмо вломится на рынок США с тем же успехом, что и в Японию, то удар по экономике будет невероятным.

Поэтому капиталисты США требовали от правительства, чтобы Красное Письмо попросту не выпускали на рынок.

Чжижун спросила: — Давай пока отложим США и попробуем выйти на европейский рынок?

Цзысинь задумался на какое-то время, после чего сказал: — Пока что Красное Письмо влиятельно только в Азии. Если мы хотим заполучить весь мир, то войти нужно через Северную Америку. А рынок Канады, можно сказать, подчиняется рынку США.

Он не хотел так легко идти на компромисс. В США высокоразвитая индустрия смартфонов, но это не повод защищать свой рынок от вторжения. С чего вдруг они считают, что только им можно делать деньги со всего мира?

Конечно, Китай поступил бы точно так же, и сейчас они могли свободно продавать смартфоны только по той простой причине, что сами были китайским предприятием.

Кроме того, ситуация уникальна для Красного Письма, потому что другие компании могли свободно выйти на рынок США, ведь они не представляли для них угрозы.

...

Через несколько дней Цзысинь одобрил покупку пятнадцати частных самолётов для компании, это стоило ему миллиард юаней.

Самый дорогой он купил лично себе за два с половиной миллиарда, от компании Гольфстрим. На этом настояло управление компании – таким образом её главные представители, а то есть он сам и Чжижун, смогут сразу показывать свой статус, куда бы ни полетели.

Цзысинь не хотел тратить больше миллиарда, но доводы сотрудников его убедили.

Затем потребовалось нанять частные команды для самолётов, этим тоже занялась компания.

Как только всё было готово, Цзысинь лично полетел в США. Через несколько дней Федеральная Комиссия должна была вынести вердикт в отношении Красного Письма, перед этим он собирался встретиться с несколькими людьми.

Первым был президент компании Эй-Ти, Джон Стэнки.

Эй-Ти – потомок компании Белл, основателем которой был сам отец телефонии Александр Белл, так что они с самого основания были ведущими в мире. Даже среди всех компаний мира они входили в десятку лучших! Так что это гигантский зверь в мировой экономике.

Цзысинь встретился с Джоном в стильном штабе Эй-Ти. Это был мужчина сорока лет с короткими чёрными волосами в деловом костюме. В целом, он выглядел как классический представитель элитного класса, но при этом было трудно поверить, что за ним стоит компания входящая в список десяти самых прибыльных в мире.

— Рад встретиться с Вами, господин Лу, — пожал его руку Джон. Он не говорил на китайском, конечно, но переводчик Красного Письма справлялся без труда.

— Взаимно, господин Стэнки, — ответил Цзысинь.

Вскоре они приступили к обсуждению бизнеса.

<http://tl.rulate.ru/book/16314/865483>