

Поскольку Гринберг часто имел дело с людьми из научных кругов, он был весьма опытен в подобных деловых переговорах.

Чем влиятельнее человек, тем больше он ненавидит пустых болтунов.

Поэтому представляясь он был краток и просто сказал, что генеральный директор Umicore, после чего сразу перешел к делу.

— Я сразу спрошу. Есть ли у профессора Лу планы на продажу патента?

— Нет.

Гринберг, который обдумывал свой вопрос, чуть не поперхнулся от ответа Лу Чжоу.

Он дважды кашлянул, чтобы скрыть свое смущение, после чего попытался убедить его:

— Вас даже не интересует цена? Что, если мы сможем сделать вам удовлетворяющее вас предложение?

— Нет смысла даже говорить об это, — Ответил Лу Чжоу и осторожно положил вилку и нож, после чего спокойно продолжил, — Как много вы можете предложить? Десять миллиардов долларов? Двадцать? Промышленность литиевых батарей только начала развиваться, никто не знает, насколько сильно может разрастись рынок. Если я захочу продать патент на ПДМС пленку, то я не буду делать это сейчас.

10 миллиардов долларов было явно невозможно и Лу Чжоу преувеличивал.

Возможно литий-серная батарея и стоила бы такой цены, но однозначно не анодный материал.

В конце концов, мировой годовой оборот средств в производстве анодных материалов для литий-ионных батарей составлял всего 10 миллиардов долларов, и это связано с дороговизной графитовых материалов.

Слова Лу Чжоу заставили Гринберга испытать головную боль.

Тот явно не хотел вести с ним переговоры.

Однако он не мог так просто сдаться.

— Но вы рассматривали альтернативы? — Гринберг улыбнулся, — Мы все знаем, что технологии развиваются очень быстро. Возможно, через несколько лет появится другой более лучший материал. Уверены, что к тому моменту сможете продать свой патент по более высокой цене?

Лу Чжоу лишь улыбнулся в ответ.

— Я готов пойти на этот риск.

— ...

Заметив, что бельгийцу больше нечего ответить, Лу Чжоу молча начал разделывать лобстера.

Ну пошутил.

Словно не знаете, сколько промышленность уже потратила на них.

После десятилетий сжигания денег, неужели вы думаете, что кто-то придумает решение лучшее чем мое?

Это не невозможно, но вероятность этого слишком низка.

Видя, что Лу Чжоу не собирается идти на компромисс, Гринберг вздохнул:

— Ладно, отложим пока это. Что насчет лицензии на патент?

Чжоу улыбнулся.

Он ждал этого момента.

Фактически он думал над этим еще два месяца назад и даже изучил мировой рынок литиевых батарей.

Предполагаемый мировой спрос на материалы для литиевых анодов в 2016 годы составил 138000 тон. Исходя из текущей статистики, фактический спрос в этом году должен соответствовать ожиданиям.

Хотя эти данные соответствовали графитовому материалу и не могут быть прямо

эквивалентный материалу литиевого анода, но на них можно опираться.

В конце концов, литиевые аноды имели преимущество с точки зрения стоимости и производительности. Скорость, с которой промышленность избавится от графитовых анодов может быть даже быстрее чем предполагал Лу Чжоу.

Для парня, чтобы получить максимальную выгоду, несомненно, лучший вариант будет получение процентов.

Учитывая спрос, за пять лет он мог бы заработать девятизначное число в качестве годовой зарплаты в долларах.

Проблема в том, что задание системы ждать не будет.

Если он будет использовать этот метод, то его активы вырастут лишь на годовую зарплату Принстона.

Поэтому он задумался о компромиссе.

Что обеспечит не только краткосрочную, но и долгосрочную прибыль.

Лу Чжоу немного помолчал, после чего предложил:

— За 200 миллионов долларов, я готов продать вам лицензию на патент на мировом рынке за исключением Китая. В течение этих трех лет вы будете иметь исключительные права на мировом рынке за пределами Китая. И я больше не буду предоставлять лицензии третьей стороне. В обмен на это я хочу пятьдесят процентов прямых и косвенных доходов, который вы получаете от передачи прав третьим лицам и в тоже время за все соответствующие юридические вопросы будете отвечать вы.

Изначально цена в 200 миллионов не понравилась Гринбергу.

Но услышав вторую часть предложения, в его глазах появилось волнение.

В принципе, патенты по своей природе являются эксклюзивными и монопольными, но в законодательствах разных стран есть различные толкования исключительного права интеллектуальной собственности.

Теоретически, даже если бы Umicore сделали Лу Чжоу предложение, от которого он не мог отказаться, они все равно не смогли бы монополизировать производство и исключить другие компании.

В дополнение к «патентному праву», каждая страна также имела свои собственные «антимонопольные законы», которые не позволяли злоупотреблять правами интеллектуальной собственности.

Проще говоря, если патент посчитают «незаменимым» и компанию посчитают монополистом, то можно столкнуться с антимонопольным расследованием.

Если бы материал литиевого анода будет обладать подавляющим преимуществом перед графитовым материалом, то технология производства модифицированной ПДМС пленка, однозначно посчитают «незаменимой».

Для подобного патента отказ в выдаче разрешения, ценовая дискриминация, и высокие лицензионные сборы могут нарушить антимонопольные законы.

Точные же границы закона будут зависеть от различных факторов. В тоже время потребуется отличная команда юристов, которые будут сотрудничать с руководством компании, чтобы проверить допустимую границу.

С текущими возможностями Лу Чжоу не мог позволить себе такого.

Однако Umicore другие.

По сравнению с ним этот многонациональный химический гигант более знаком с правилами.

Ради собственной выгоды они безусловно увеличат лицензионные пошлины на максимум из допустимого в рамках закона и расширят свое преимущество на рынке анодов.

А Лу Чжоу в течение трех лет будет в состоянии получать значительную плату за патентные лицензии, а Umicore удастся добиться максимальной конкурентоспособности на рынке анодных материалов.

Это удовлетворяло интересам обеих сторон.

Гринберг скрыл свое волнение и в нерешительности ответил:

— Три года — слишком мало, я бы согласился на пять лет. Вы должны знать, что мы получили лицензию на LFP материал всего за десять миллионов долларов ...

— Их нельзя сравнивать, — Покачал головой Лу Чжоу и улыбнулся, — LFP — всего лишь

материал катода. Неужели вы думаете, что я не знаю, что ваши десять миллионов долларов были лишь барьером входа? За каждую тонну произведенного вами LFP вы должны заплатить еще двадцать миллионов долларов.

Мускулы на лице Гринберга даже не дрогнули.

Он посмотрел на Лу Чжоу. И словно принял какое-то решение, сказал лишь два слова.

— Четыреста миллионов!

У Лу Чжоу чуть не выскочило сердце из груди, когда он услышал эту сумму.

400 миллионов долларов!

Для него дело было не только в деньгах, а еще в очках опыта идущими с ними.

Честно говоря, он стал заинтересованным.

Лу Чжоу глубоко вздохнул и сказал:

— Самое большее четыре года, это мое последнее слова. Если через четыре года мы все еще сможем хорошо сотрудничать, я могу рассмотреть вопрос о продлении контракта по новой цене. Если нет, то я уверен, что Nichia и 3M определенно заинтересованы в переговорах со мной.

Последнее предложение сыграло решающую роль.

Гринберг все еще хотел продолжать переговоры, но у него не было для этого карт. В конце концов, Лу Чжоу не нуждался в финансировании научных исследований, и он был известным ученым в академическом сообществе.

Особенно когда он подумал, что Nichia может предложить более высокую цену, он расслабил плечо и принял решение.

— Хорошо, ты выиграл. Тогда четыре года.

Внимание! Этот перевод, возможно, ещё не готов.

Его статус: перевод редактируется

<http://tl.rulate.ru/book/26441/738185>