

У Sony был офис в Шанхае, но в целом не было дочерней компании в Китае. Они начали агрессивно захватывать китайский рынок только после 1996 года.

Оказавшись в их офисе, Фэн Ю был слегка разочарован. Это место не напоминало офис всемирно известного бренда. Даже у машиностроительной компании был более просторный офис, чем этот.

Все дело было в разнице мышления. США и Европа всегда создавали просторные и удобные офисы, а Япония и другие азиатские страны старались в полной мере использовать имеющееся у них пространство. В конце концов, цены на недвижимость в Японии были самыми высокими в мире. Однако в будущем недвижимость Китая будет стоить ещё дороже.

Вторая причина заключалась в том, что Sony сокращала расходы, перестав даже нанимать сотрудников.

У японских фирм было одно интересное правило. Этим они напоминали будущие государственные предприятия. Первый трудовой договор они заключали более чем на 10 лет, а второй-уже на всю жизнь, вплоть до выхода на пенсию. Даже если вы не справляетесь с работой, вас не попросят уйти.

В таких компаниях также существовала традиция удваивать заработную плату сотрудников мужского пола после того, как они вступали в брак. Причиной тому было то, что мужчины должны были заботиться о своей семье, а жены в таком случае могли сидеть дома и заботиться о детях. Однако если вы будете использовать свою семью как предлог для того, чтобы не работать, компания может выразить своё недовольство.

Если дела в экономике будут ухудшаться, что будет делать компания? Во-первых, компания сократит сотрудников, работающих “неполный рабочий день”. Также в основном сокращали иностранцев, главным образом китайцев, которые составляли большую часть рабочих. Во-вторых, компания проведет беседу с сотрудниками, чтобы рассказать им о трудностях и попросить уволиться по собственному желанию. Компания также предложит некоторые компенсации. В 1987 Году Aiwa использовали этот метод для сокращения акцизов, оставив из более чем 3000 всего 1000 сотрудников.

Фэн Ю сидел в кабинете Норио, когда кто-то подал им чай.

Норио Ога: “Мистер Фэн, прежде чем мы начнем переговоры, я хочу узнать, много ли вы знаете об айве?”

Фэн Ю коротко рассказал Норио Ога все, что знал. Конечно, он ничего не говорил об успехе, которого достигнет компания через два года. Он говорил только об истории айвы и о том, как он хочет помочь ей выйти из нынешнего положения.

Норио Ога нахмурился. Возглавить Айву? Этот китаец хочет стать президентом компании? Но если вспомнить соглашение между Sony и Aiwa, несмотря на то, что Sony была основным акционером и владела более чем 50% акций, она не могла вмешиваться в деятельность Aiwa, ее президентом был Хэйтаро Накадзима.

Фэн Ю специально нахмурился, когда услышал слова Норио Ога: "это так? Разве Sony не является контролирующим акционером?"

"Нет. Мы владеем лишь немногим более 61% акций Aiwa и не имеем контрольного пакета. Но будьте уверены, Хэйтаро Накадзима-очень способный человек, и вам не придется беспокоиться о потере денег после покупки акций."

"Неужели? Но я слышал, что под его руководством Aiwa теряла деньги в течение нескольких лет подряд и в настоящее время имеет долги на сумму более миллиарда иен."-Возразил Фэн Ю.

Норио Ога смутился. Он не ожидал, что Фэн Ю знает даже об этом. Хотя сейчас положение Айвы было уже лучше, компания все еще была в долгах. Кто поверит, что компания с обязательствами в несколько раз больше, чем ее стоимость, сможет возместить такие убытки?

Если бы все это не было связано с долей рынка, Sony отозвала бы свои инвестиции из Aiwa. Но Хэйтаро Накадзима пригрозил Sony, что если они не будут вкладывать средства в Aiwa, он обратится к Panasonic и другим компаниям. Тогда Aiwa не будет работать с Sony и они не смогут контролировать рынок!

"Мистер Фэн, два банка владеют примерно 6% акций Aiwa. Вместе с нашими акциями это будет примерно 67%, тогда вы получите контрольный пакет акций и сможете делать с компанией все, что захотите."

Фэн Ю продолжил говорить с довольным выражением лица:- "Значит, господин Норио согласен продать мне акции айвы?"

Норио Ога ответил с задумчивым выражением лица: "Прежде чем мы поговорим об этом, я хотел бы обсудить еще один вопрос. Как вы думаете, какая компания производит лучший в мире Walkman? Есть ли в Китае хороший Walkman?"

Черт. Как это бесстыдно. Вы просите меня похвалить валу компанию?

В прошлой жизни Фэн Ю часто слышал мнения многих компаний, которые твердо верили, что их бренды самые лучшие. Если, например, покупатель не хвалил их бренд, они ему его не продавали. Например, продажи Volvo компании Geely.

Фэн Ю не ожидал, что японцы ведут себя таким же образом. Сейчас все знали, что качество музыки Aiwa было лучше, чем у Sony.

Фэн Ю сказал: "Sony-номер один, а Aiwa можно считать одним из трех лучших. Что касается Китая, то здесь нет качественных производителей Walkman."

Из-за защиты от шпионов, произведенный магнитофон в Китае можно считать всего лишь музыкальным плеером, на котором не было кнопки записи. Только Бюро внутренней безопасности Китая могло использовать такие функции.

"Мистер Фэн, я не собираюсь смотреть на Китай свысока. Но в настоящее время Sony и Aiwa являются лучшими мировыми брендами Walkman. Sony и Aiwa договорились работать вместе как дружественные конкуренты и удерживать другие компании, например Panasonic, вне рынка Walkman. Я надеюсь, что вы продолжите работать по этому соглашению после того, как мы продадим Вам акции Aiwa!"

Продолжу? Именно на это я и надеялся. Если Sony решит вложить больше ресурсов, чтобы захватить долю рынка, они могут понести убытки, а Aiwa в принцип станет неспособно.

Нынешней мощи Фэн Юя было недостаточно, чтобы конкурировать с Sony. Зато работая с этой компанией, он мог конкурировать с Panasonic, Toshiba и другими брендами.

Рынок Walkman в настоящее время был разделен на 3 части. Sony была лидером и контролировала около 40% рынка. Второе место заняла компания Aiwa, которой принадлежало около 30% рынка. Оставшиеся 30% поделили между остальные компании.

"Хорошо. Я согласен. Есть ещё вопросы? Можем обсудить цену акций?"-Фэн Ю сделал вид, что обдумывает это условие, и согласился. Он был бы идиотом, если бы не согласился.

Через два года Sony пожалеет об этом. Рынок Walkman больше не будет разделен на 3 части, одна только Aiwa займет более 50% рынка!

"20 миллионов долларов. За такую сумму я могу убедить акционеров продать вам акции Aiwa, принадлежащие Sony."

20 миллионов долларов? Черт. Ты думаешь, я не знаю о рыночной стоимости компании? Фэн Ю мог согласиться на высокую цену, но не ту, которая была более чем в 3 раза больше реальной стоимости!

"Мистер Норио, долг айвы не так уж мал. Если вы сможете погасить его прямо сейчас, я соглашусь на 20 миллионов долларов. Рыночная стоимость Aiwa не составит даже 1,2 миллиарда иен, откуда вы взяли такую сумму? Если включить в неё долг, то 5 миллионов долларов-это мое самое высокое предложение!"

Sony останутся долги более чем на 15 миллионов долларов, а акции стоили около 6. Предложение Фэн Юя тоже было слишком невыгодным.

Норио Ога смущенно засмеялся: "Мистер Фэн, мы не будем платить долги. Финансы нашей компании в критическом состоянии. Но 5 миллионов долларов за акции Aiwa. Мы не можем согласиться на сумму ниже рыночной стоимости. Как насчет 10 миллионов долларов? Я могу постараться убедить акционеров подписать с вами договор купли-продажи как можно скорее."

"Мистер Норио, вы уверены, что сможете убедить акционеров?"

"Никаких проблем быть не должно." -Норио Ога думал, что Фэн Ю не знал, насколько сильно акционеры хотят продать акции айвы.

"Тогда я немного увеличу свое предложение. 6 миллионов долларов."

Одна сторона очень хотела купить эти акции, а другая-продать. Переговоры прошли гладко, и менее чем через час окончательная цена уже была определена. 7,2 миллиона долларов.

Она была примерно на 20% больше рыночной стоимости, но по сравнению с прибылью Aiwa за два года, это была действительно не большая сумма!

<http://tl.rulate.ru/book/12677/766863>