

Финансовое предложение

Услышав слова Цзян Чэня, Луэр потерял дар речи. Он не думал, что это из-за этой причины Цзян Чэнь мог заметить его стенд.

«...Прошу прощения».

Честность Луэра заставила Цзян Чэня почувствовать смущение. Хотя он ожидал, что компания окажется в сложной ситуации, он не ожидал, что все будет настолько плохо.

«Электромобиль? Но я чувствую, что я не увижу ничего особенного, если буду сравнивать Ваш автомобиль с другими электромобилями».

Когда Цзян Чэнь упомянул его продукт, Луэр сразу же напрягся.

«Нет, господин Цзян Чэнь, Вы не знаете, в чем уникальность нашего продукта. Мы использовали беспроводную технологию зарядки, чтобы избавиться от порта зарядки. Поэтому владельцу автомобиля нужно всего лишь припарковать корабль у лота для зарядки для начала пополнения заряда».

«Итак, вы говорите, что если вас сравнивают с производителем телефона, относительное преимущество вашего телефона заключается в том, что для зарядки не требуется кабель?» Цзян Чэнь усмехнулся.

Хотя у него не было глубокого понимания автомобильной промышленности, он все еще знал немного о электромобилях на чистой энергии. Причиной этому служило только то, что в мире после апокалипсиса были только электромобили. Транспорт, использующий ископаемое горючее, исчезали из-за исторической неизбежности.

Техническими сложностями современности были дистанция и время зарядки.

Начнем с расстояния. При идеальных условиях на постоянной скорости в 30 километров в час чистому электромобилю трудно преодолеть 300 километров расстояния. Короткая дистанция, несомненно, принесет крайне неудобства владельцам и станет ограничивающим фактором широкого применения электромобиля.

Другой проблемой было время зарядки. Как правило, время работы электротранспорта составляет около 7-8 часами. Хотя широко используемая батарея из карбоната лития обладает функцией увеличения времени, повышение мощности влияло на время подзарядки. Во время длительной поездки владелец не будет ждать 7-8 часов, прежде чем аккумулятор снова зарядится.

Для многих вспыльчивых людей полчаса зарядки были уже слишком ужасными.

Но технологические идеи Луэра были инновационными. Он не добился никакого прогресса в технических проблемах, а скорее специализировался на технологии беспроводной зарядки.

Но из-за этого концепт-кар, который они представили, привлек внимание Цзян Чэня, потому что зарядная станция в мире после апокалипсиса использовала технологию беспроводной зарядки. Владелец нужно было только подвести автомобиль к определенному участку, а затем войти в мобильное электронное устройство или компьютер автомобиля, чтобы начать зарядку.

Удобство было преимуществом беспроводной зарядки.

Выражение лица Луэра сразу стало неловким, когда он услышал насмешку в голосе Цзян Чэня.

«Разве вы не учли потерянную в процессе энергию? Я действительно не очень хорошо знаю автомобили, но просто сравнивая с телефонной отраслью, основанной на текущей технологии беспроводной зарядки телефона, идеальная потерянная энергия составляет 30%», Цзян Чэнь улыбнулся и продолжил.

Луэр сразу же был расстроился, понимая, что Цзян Чэнь явно не уверен в его работе, и ответил.

«Это не совсем так, литиевая батарея, разработанная нашей компанией, может сократить время зарядки до 15 минут! И это не уменьшает срок службы батареи».

15 минут?

Это было невероятное достижение; Цзян Чэнь был удивлен.

«О? Как у вас это получилось?»

Но на вопрос Цзян Чэня Луэр ничего не ответил.

Понимая, что ответ он не получит, Цзян Чэня задумался. Молчание означало, что либо его решение не включало передовые технологии, либо оно не было технически сложным для достижения. Если бы было трудно подражать этому, он бы не молчал.

«Господин Луэр, если Вы не можете удовлетворить мое любопытство, как вы ожидаете, что я буду готов заплатить за ваш продукт?» Мягко произнес Цзян Чэнь.

«Вы готовы инвестировать в наш проект?» Луэр был поражен:

«Если ваш продукт может заинтересовать меня», небрежно ответил Цзян Чэнь.

«Хорошо, если честно, хотя у нас есть двенадцать патентов на автомобиль, самое важное нововведение было отклонено патентным ведомством. Причина отказа была проста: мы не можем зарегистрироваться, используя серию литиевых батарей в качестве патента... Вы должны понять это сейчас».

С осознанием на лице Цзян Чэня, Луэр пожал плечами.

«Правильно, я должен сказать, ваше решение довольно ... инновационное», Цзян Чэнь прикрыл глаза.

Да, он понял решение Рурки, он соединил множественные батареи лития совместно и после этого прикрепил модуль на каждой батарее. Поскольку это была беспроводная технология зарядки, зарядная станция могла удобно заряжать несколько литиевых батарей вместе. Хотя этот способ, безусловно, мог сократить время зарядки, недостатки были слишком очевидны для насмешек.

«...Но рассматривали ли вы проблему стоимости? Размер батарей и прикрепление модулей к каждой батарее», Цзян Чэнь продолжал спрашивать.

Когда Цзян Чэнь упомянул эту проблему, на лице Луэра появилась гордость: «Я должен

упомянуть батарею серии KS-12, разработанную нашей компанией. Это ядро технологии автомобиля! Он сформирован 8 независимыми блоками батареи лития, способными хранить в итоге 40 вольтов силы с расстоянием больше чем 180 километров!»

Это было посредственным по сравнению с другими электромобилями на рынке, но беспроводная зарядка и быстрая зарядка, безусловно, могут добавить несколько очков.

Но Луэр не упомянул о самой важной проблеме - стоимости.

«Как насчет цены?» Цзян Чэнь повторил самый фундаментальный вопрос.

Выражение лица Луэра снова стало неловким, когда он увернулся от взгляда Цзян Чэня.

«Конечно, стоимость - это проблема, но наши технические специалисты разработали план по улучшению процесса. Если бы мы смогли получить инвестиции, то мы сможем снизить цены к разумной цифре».

Когда Цзян Чэнь услышал это, на его лице появилось заинтригованное выражение.

Обычно говоря, цена электромобиля в два раза превышает стоимость транспортного средства с дизельным двигателем. Судя по словам Рурка, стоимость автомобиля должна быть чрезвычайно высокой.

«Могу ли я узнать цену транспортного средства?»

Луэр колебался на мгновение, прежде чем начистоту ответил, «Если производить в большом масштабе, стоимость составляет 700 000 долларов США».

«Как вы думаете, сколько людей смогут позволить себе этот автомобиль?» Цзян Чэнь улыбнулся.

Луэр заставил себя тоже улыбнуться. «Мистер Цзян Чэнь, если вы здесь только для того, чтобы посмеяться надо мной после столь долгого общения, вы достигли своей цели».

«Тогда вы должны быть разочарованы, потому что я не собираюсь смеяться над вами. Напротив, я заинтересован в Вашей компании... или технологии, скажем так», Цзян Чэнь сделал паузу и передал свою визитную карточку. «Вы заинтересованы в вливании капитала в размере 100 миллионов долларов США?»