

## Глава 124 Регистрация патента

Хотя увлажнитель все еще не соответствовал ожиданиям Фэн Ю, он был подходящего размера. Он может изменить внешний дизайн, и если это не сработает, он всегда может нанять дизайнера, который сделает это за него. В то время дизайнеры не были дорогими.

Увлажнитель был включен, и из него сразу же пошел пар. Это было намного быстрее, более эффективно и потребляло меньше электроэнергии по сравнению со старой версией увлажнителя. Те, кто не пережил ту эпоху, не могли себе представить, каково это испытывать нехватку мощности. Даже в городах жители имели ограниченное электроснабжение, и приоритет отдавался государственным фабрикам и правительственным учреждениям.

Фэн Ю думал о производстве кондиционеров. Кондиционирование будет иметь более высокую прибыль, чем электрические вентиляторы. Но из-за проблем с нехваткой электроэнергии он отложил этот план. Теперь было только 2 вида кондиционирования воздуха: центральное кондиционирование и вертикальное кондиционирование. Те висящие маленькие кондиционеры еще не появились.

Люди из будущей эры будут знать, насколько высоким было потребление электроэнергии для вертикального кондиционирования. В Китае были фабрики по кондиционированию воздуха, но их продажи были жалкими. Это было связано с тем, что правительство приняло постановление о том, что если кто-то хочет установить кондиционер, он должно соответствовать стандартам энергосбережения. Многие заводы не отвечают этому требованию.

Таким образом, большинство кондиционеров на рынке были импортированы, и их основными рынками сбыта были старшие лидеры и богатые бизнесмены.

Чтобы установить кондиционер, нужно сначала заплатить от 3000 до 5000 юаней за электричество. Это было что-то вроде налога. Было не так много людей, которые используют кондиционеры во всем Китае, и как мог Фэн Ю, который имеет лишь поверхностное представление о том, как работает кондиционер и как он выглядит, изготовить его?

Даже если он привлечет экспертов для исследования этого вопроса, инвестиции будут огромными. Это не стоило всех усилий. Таким образом, Фэн Ю решил начать производство электрических вентиляторов, и прибыль от вентиляторов заставила его долго улыбаться.

Этот новый увлажнитель воздуха позволит Фэн Ю увидеть следующий горшочек с золотом. В Китае было не так много заводов по увлажнению, но некоторые государственные предприятия начали исследовать и разрабатывать увлажнители и добились успеха. Но эти увлажнители использовались в промышленных целях и не использовались гражданскими лицами. Кроме того, размер этих увлажнителей был огромным.

За рубежом уже были бытовые увлажнители, но они были электротермические и не экспортировались в Китай. Если бы увлажнители создавались внутри страны, то можно было бы завоевать рынок Китая и создать монополию.

Фэн Ю так же был уверен, что экспорт этого ультразвукового увлажнителя воздуха будет популярен на рынках Европы и США, а также в странах северного полушария, где воздух более сухой.

Единственная проблема, с которой теперь столкнулся Фэн Ю, это угроза подделок. Появившиеся подделки значительно повлияли на продажи увлажнителей Wind and Rain. Несмотря на то, что Wind and Rain увлажнители оставались лидерами рынка, оставалось вопросом времени преобладание подделок над оригиналом.

Наконец, у них был новый продукт, который был более высокотехнологичным, безопасным, потреблял меньше электроэнергии и выглядел более классно.

Но эта технология не была особо сложной. Авиационный завод смог разработать этот увлажнитель за короткий промежуток времени, что означает, что другие заводы смогут сделать то же самое. Заводы, производящие поддельные вентиляторы и увлажнители, были в основном государственными предприятиями. Дизайн был одинаковым. Некоторые, особенно бесстыдные, даже печатали логотип Wind and Rain на своих продуктах!

Никто не мог ничего сделать с этими фабриками, поскольку они находились под защитой местного правительства. Эти фабрики не боялись быть пойманными, и если бы они были действительно пойманы, самое большее, что они сделали бы, это удалили логотип. Дизайн бы остался прежним.

Когда Фэн Ю впервые узнал об этом, он был разочарован, но ничего не мог сделать. Проблема подделок существовала даже в его прошлой жизни. Хотя законы об авторских правах в его прошлой жизни были адекватными, они все еще не могли удерживать людей от изготовления подделок, поскольку прибыль бывает огромной.

Фабрики могут быстро освоить эту технологию, купив несколько готовых изделий, разобрать их и перепроектировать. Это экономит затраты на разработку и исследования, а общая стоимость будет снижена. Как только стоимость будет уменьшена, изделие может быть продано по более низкой цене, чем аналогичный оригинальный продукт.

Но все это было в прошлом. На этот раз Фэн Ю не позволит этим фабрикам подделывать его увлажнитель. Он собирался подать заявку на патент!

Фэн Ю должен был владеть этим патентом, и это обсуждалось с машиностроительным заводом и авиационным заводом. В течение 10 лет все 3 стороны разделят заработок на основе согласованных пропорций. Они думали, что через 10 лет появятся новые продукты для замены этого увлажнителя, и этот патент не был важен. Но они не ожидали, что Фэн Ю может разрешить другим фабрикам использовать свой патент для производства аналогичных продуктов, и прибыль от этого будет принадлежать ему одному.

Подать заявку на патент в Китае в ту эпоху было очень хлопотно. Это занимал не менее 6

месяцев, и, если заявка была подана физическими лицами, для утверждения могло потребоваться от 3 до 5 лет.

К счастью, Авиационный завод и Моторный завод были военными заводами, и хотя они были преобразованы, у них все еще были связи. Фэн Ю использовал их отношения в сочетании с помощью Чжан Жуйцяна и, позвонив своим контактными лицам, попросил Патентное ведомство ускорить его подачу заявки. Предполагается, что одобрение будет готово в течение 1 месяца.

Вопрос о выдаче патента в Китае считается решенным. Теперь Фэн Ю должен подать заявку на международный патент. Фэн Ю мог только попросить Фу Гуанчжэна о помощи. Подача заявки на патент Европы и США из Гонконга была удобнее и быстрее, чем в Китае.

Кроме того, Фэн Ю нужно создать офис продаж для зарубежного рынка, и было гораздо удобнее открыть офис в Гонконге. Конечно, Фэн Ю не позволил бы Фу Гуанчжэну помочь ему бесплатно, и он поделил прибыль вместе с ним.

Получив телефонный звонок от Фэн Ю, Фу Гуанчжэн вылетел в Бинг Сити. Был почти конец зимы, и на этот раз Фу Гуанчжэну было не так холодно, как в прошлый раз.

-Мы оба создадим компанию в Гонконге, и эта компания будет заниматься продажами на зарубежном рынке. Тогда как мы разделим прибыль? - спросил Фу Гуанчжэн Фэн Ю.

Фу Гуанчжэн знал о увлажнителях и их продажах на юге. Однако продажи увлажнителей не были там особо высокими. Но Фу Гуанчжэн был таким же, как Фэн Ю. Он знал, что в северном полушарии будет рынок для этих увлажнителей, поскольку там более сухая среда. Этот бизнес не подведет!

Фэн Ю, улыбаясь, спросил:

-Как много брат Фу хочет?

- Каналы продаж моей семьи охватывают всю Юго-Восточную Азию, и у нас есть партнеры в Европе и США. Мы можем гарантировать, что сможем охватить всю Европу и США в кратчайшие сроки. Вы должны знать важность каналов распространения, поэтому я не буду много говорить об этом. Я хочу 40%. Фу Гуанчжэн протянул руку и поднял 4 пальца.

Блин, так высоко? Фэн Юй хотел дать ему только 20%, но он знал, что Фу Гуанчжэн сказал правду. Семья Фу была большой семьей. Хотя Фу Гуанчжэн был не очень способным, а компания его была не очень большой, но компания главы его семейства была огромной.

Если Фэн Ю сам будет продавать увлажнители, он сможет заработать 10 миллионов долларов в год. Но если он разрешит семье Фу продавать эти увлажнители, он получит не менее 30 миллионов долларов в год! Они были более профессиональны и могли контролировать рынок лучше, чем Фэн Ю.

Фэн Ю некоторое время колебался и сказал:

-Брат Фу, 40% многовато. Я признаю, что у семьи Фу есть такая возможность, но другие семьи в Гонконге также имеют связи. Кроме того, я владею патентом, и это постоянный поток прибыли. 30% прибыли. Чем раньше вы согласитесь, тем раньше мы сможем заработать. Это также поможет с вашим статусом в семье Фу, верно?

Фу Гуанчжэн посмотрел на Фэн Ю. Он чувствовал, что Фэн Ю много знает о его семье. Может быть, за Фэн Ю был кто-то могущественный, как сказал ему отец?

Он был вполне доволен 30% прибыли. Фэн Ю был прав. С этой компанией его статус в семье Фу повысится до уровня его старшего брата или даже превзойдет его.

Он согласился с этой долей!

<http://tl.rulate.ru/book/12677/626190>