

Хоу Хайтао согласился, а у Ли Шию все еще были некоторые сомнения. Так как он будет заниматься производством, если продукт не будет продаваться, его завод понесет убытки. Хотя инвестор Фэн Ю тоже понесет убытки, у него были деньги. Он уже заработал целое состояние на увлажнителях воздуха.

Ли Шию колебался, и это обрадовало Фэн Юя. Он вел себя так, словно принял важное решение: "директор ли, я знаю, о чем вы беспокоитесь. Я оплачу изменение вашей производственной линии и на этот раз, мы заключим контракт. Я заплачу вам 30 юаней за каждый произведенный блок. Тогда у вас не останется никаких сомнений."

Ли Шию услышал Фэн Юя, и это обеспокоило его еще больше. Каждый раз, когда Фэн Ю заключал контракт с его фабрикой, он зарабатывал на этом много денег. Однако раньше эти продукты либо мало стоило, либо были чем-то новым на рынке. Сейчас же, он не видел никакого потенциала в этом безлопастном вентиляторе.

Это было то же самое, что и холодильники марки Tai Hua, где последняя партия холодильников была продана только на прошлой неделе. Но Ли Шию не знает размер прибыли и количества денег, заработанных Фэн Ю. Он много думал об этом и заметил, что Фэн Ю не всегда добивался успеха.

Ли Шию все же решил стать подрядчиком, и Фэн Ю с улыбкой продолжил свой рассказ: "директор Хоу, этот проект имеет большой риск, и как инвестор я могу не вернуть свои инвестиции. Поскольку директор Ли решил стать подрядчиком, чтобы заработать стабильные гонорары, то я возьму на себя все риски. На этот раз компания должна получать не пропорциональные дивиденды, а фиксированные. Это означает, что за каждую проданную единицу, я отдам вашему заводу 10 юаней. Я по-прежнему буду финансировать расходы на НИОКР, и патент будет принадлежать мне. Вы согласны?"

Про себя Фэн Ю кричал во все гордо, пожалуйста, скажи да, соглашайся!

Когда безлопастные вентиляторы запустили в его предыдущей жизни, их стоимость составила 500 USD, а стоимость производства всего около 20 USD. Прибыль была огромной!

Однако потом кто-то слил стоимость производства, и цена продажи упала с 500 долларов США до примерно 100, а потом, наконец, до 30. Но на начальном этапе компания заработала десятки миллионов долларов прибыли. В общей сложности она заработала несколько сотен миллионов долларов США, когда спрос вырос.

Что касается затрат на НИОКР, то общая сумма составила всего несколько миллионов. Она главным образом была использована для того чтобы испытать угол наклона головки вентилятора и винтовой линии.

Фэн Ю не знал об угле спирали, но он помнил, что угол наклона должен быть 16 градусов.

Кроме того, авиационный завод уже имел технологии, необходимые для разработки безлопастного вентилятора, но он был слишком большим и требовал минимизации и снижения эффективности. Это должен быть вентилятор, а не какие-то реактивные двигатели военного назначения. Нет необходимости делать его супер мощным.

Услышав, что сказал Фэн Ю, Хоу Хайтао остался недоволен: "менеджер Фэн, как вы можете так

говорить? Мы сотрудничали в прошлый раз, и вы уже испытали возможности нашего завода. Мы разработали предыдущий продукт за очень короткий промежуток времени, и тогда, я не понимаю, почему на этот раз мы должны перейти на фиксированные дивиденды?"

Фэн Ю возразил: "тогда почему бы мне не нанять авиационный завод для разработки этой технологии? Я заплачу вам 1 миллион? Мало? 2? Назовите цену. Вы не хотите брать на себя риск, но все же хотите получить долю прибыли? На основании чего? Хотя на вашем заводе есть эти технологии, но не забывайте, что в городе Бинг есть еще технический и морской университеты. У них тоже есть эта технология!"

Фэн Ю не возражал, что оба завода вновь хотели с ним сотрудничать. Но теперь проблема заключалась в том, что перспективы этого вентилятора были непонятными, и они не хотели рисковать, но в то же время желали получить деньги. Почему Фэн Ю должен согласиться на это?

"Тогда 10 юаней это слишком мало. Моторный завод по-прежнему получает 30!"

"Почему бы тогда вам не предоставить мне производственные мощности и рабочих. Тогда я тоже смогу предложить вам 30 юаней."

Вы не хотите ничего делать, но хотите более значительную долю? Нищие не должны быть столь разборчивы.

Если бы не технологии, которыми владеет авиационный завод, Фэн Ю давно бы их бросил.

Ли Шию внезапно заговорил: "директор Хоу, 10 юаней-это не маленькая сумма. Мои работники очень много трудятся, к тому же нам нужно обеспечить ещё производственную линию и машины. Все это всего за 30 юаней."

"15 юаней. Я позабочусь о том, чтобы продукт был разработан в кратчайшие сроки. Это не так уж и много. Если вы продадите 10 000 единиц, я получу всего лишь 150 000 юаней. Моей фабрике, как ни как, нужно найти инженеров и специалистов для того чтобы начать разработку этого продукт. Это также повлияет на наши военные заказы. Мы тоже заплатим за это высокую цену."

Фэн Ю презирал Хоу Хайтао. Опытные инженеры? Он говорит так, как будто Фэн Ю не платил за НИОКР. В последний раз, когда они сотрудничали, он уже заметил, что зарплаты инженеров, указанных в стоимости НИОКР, были в 6 раз больше, чем у остальных на заводе! Однако Фэн Ю не спросил его, куда делись эти деньги.

"15 юаней? Как насчет 12? Цена пластичных материалов тоже совсем не маленькая. Вы все думаете, что вентилятор, который я хочу, так легко изготавливается? Мне это тоже не дешево обойдётся. Я не могу прогнозировать продажи, и что мне делать, если этот проект не удастся? Сколько потерь я понесу?"

В конце концов, они согласились на 13 юаней. Фэн Ю прыгал от радости. Хотя эти безопасные вентиляторы не будут иметь значительного спроса в Китае, они будут очень популярны в Европе и США. Там проживало несколько сотен миллионов человек, и Фэн Ю подсчитал, что там будет продано не менее 1 миллиона единиц. Основываясь на розничной цене в 100 долларов за единицу и 50% прибыли, он сам получит около 50 миллионов долларов прибыли.

Кто от такого откажется?

Кроме того, эта технология безопасного вентилятора будет использоваться для более популярного и практичного продукта, который захватит этот мир штурмом – сушилка для рук! Тогда его прибыль составит уже не менее 100 миллионов долларов США!

После подписания контракта с авиационным и моторным заводами, Фэн Ю перевел 500 000 юаней на счёт авиационного завода. Он сказал Хоу Хайтао, что если они смогут разработать вентилятор до конца года, он даст им премию - 200 000 юаней!

Закончив свои дела, Фэн Ю вернулся в школу. Его экзамены были уже совсем скоро, а он не хотел плохо их сдать.

В то же время третья Средняя школа города Бин получила приглашение из Советского Союза. Письмо было подписано одним из ведущих университетов мира-Московским государственным университетом имени М. В. Ломоносова. Он занимал десятое место в мире. Если это было предложение по обмену студентами, он должен был отправить приглашение в университеты, например, в индустриальный университет города Бин или другие ведущие университеты Китая. Почему университет послал приглашение в среднюю школу города Бин?

Примечания автора: сушилка для рук была разработана японцами в 1993 году, и первая модель была размером с диспенсер для воды. Внутри находилось кольцо, похожее на безопасный вентилятор, а идея для таких вентиляторов пришла благодаря сушилке для рук.

Кондиционер был изобретен давно, но он не был популярен в Европе и США. Его было слишком хлопотно устанавливать, он был громоздким, дорогим, шумным и использовал слишком много электричества. Именно поэтому электрические вентиляторы до сих пор были самым популярным средством охлаждения комнатной температуры.

<http://tl.rulate.ru/book/12677/652910>