

"Менеджер Фэн, это то предложение, которое вы сделали мне после долгих раздумий?" Толстяк Хуанг разочарован. Быть OEM - значит работать на других, и его статус станет самым низким.

"Старина Хуанг, как ты думаешь, что такое супермаркет? Это просто маленький магазин, увеличенный в несколько раз. Но почему у этих маленьких магазинов маленькая прибыль, а супермаркеты могут приносить прибыль в несколько раз больше, чем они?"

"Супермаркеты больше и продают больше товаров".

"Отчасти вы правы. Настоящая причина заключается в основной ценности супермаркетов. Супермаркеты установили стандарты себестоимости своей продукции. Чтобы сохранить свою прибыль, они будут ограничивать себестоимость вашей продукции. Если себестоимость будет слишком высокой, им будет трудно выжить. Цены на продукт могут колебаться в небольших магазинах на одной улице, но в супермаркете "Тай Хуа" один и тот же продукт будет стоить одинаково во всех их торговых точках. Это называется стандартная стоимость".

Толстяк Хуанг кивнул в оцепенении. "Но какое отношение это имеет к OEM?"

"Основа OEM - это производственные мощности и рабочая сила. Это то же самое, что и супермаркеты для установления стандартной стоимости. Если другие люди могут производить 100 продуктов за восемь часов, а вы можете производить 120 продуктов в то же время, вы будете зарабатывать деньги. В то же время другим людям придется следовать вашим стандартам. Это похоже на установление эталона в отрасли".

"Но сколько я смогу заработать, если смогу производить на 20 продуктов больше, чем другие? Мы также потеряем возможность создать свой бренд". Толстяк Хуанг заколебался. Он знал ценность устоявшегося бренда.

"Старина Хуанг, сильна ли Lenovo Group в нашей стране?"

"Конечно. Их продажи самые высокие в Азии, и я слышал, что они также являются производителем ПК номер один в мире." Толстяк Хуанг знал, что у Фэн Юя есть акции Lenovo, и Lenovo Group действительно мощная.

"Производство на заводах Lenovo Group не очень высокое. Большинство их комплектующих - от OEM-производителей.

Даже наши заводы Aiwa Electronics и Wind and Rain Electronics когда-то были OEM-производителями, в частности, выпускали ЖК-мониторы для Lenovo. Если это будет невыгодно, как вы думаете, что я буду делать? Я могу производить больше DVD-плееров и выгнать мелкие фабрики, как вы все. Таким образом, я смогу заработать больше денег. Прибыль от DVD-плеера гораздо выше, чем эти патентные сборы".

"Это потому, что Lenovo хорошо платит нам за то, что мы являемся их OEM. Кроме того, наши машины и оборудование работают 24 часа, кроме как во время технического обслуживания. Это увеличит прибыль наших заводов, а также позволит нашим производственным рабочим зарабатывать больше денег". В Гуанчжоу и Шэньчжэне много заводов, и это выгодно при найме. Если вы сможете объединить все эти фабрики и увеличить масштаб, повысить эффективность, вы точно сможете заработать много денег". сказал Фэн Юй.

В прежней жизни Фэн Юя компания Foxconn устанавливала стандарты для OEM-производителей. Они повысили эффективность своих работников и стали лидером отрасли. Их

годовая прибыль была немаленькой.

Но позже они столкнулись с некоторыми проблемами из-за жесткого управления и растущей стоимости рабочей силы в Китае. В конце концов, они перенесли большую часть своего производства в Индию и другие страны с низкой стоимостью рабочей силы.

Foxconn вошла в Fortune Global 500 в качестве производителя комплектующих, что является удивительным достижением.

"Менеджер Фэнг, я примерно понимаю, о чем вы говорите. Вы предлагаете мне увеличить масштаб и эффективность, чтобы снизить себестоимость и получить прибыль, верно?"

Фэн Юй кивнул. "Это верно, но вы упустили важный момент - установление стандартов. Вы должны заставить всех OEM-производителей следовать установленным вами стандартам. Если они будут ниже ваших стандартов, их прибыль будет намного ниже, или они даже не получат никаких заказов."

"Я могу легко приобрести эти заводы сейчас. Эти заводы не большие и в последнее время не очень хорошо себя чувствуют. Если я скажу им, что хочу приобрести их и забрать всех их рабочих, они с радостью продадут их."

После слияния со всеми этими фабриками наша эффективность повысилась, а стоимость снизилась, но у нас пока нет заказов."

Неважно, насколько вы трудолюбивы и искусны, это бесполезно, если нет работы!

"Поскольку я предложил вам это, я гарантирую, что у вас будет работа. Предположим, вы действительно сможете приобрести все эти фабрики и достичь экономии на масштабе. В таком случае, я позволю вам производить некоторые из наших HD DVD-плееров, мобильных телефонов, MP3, флэш-накопителей, и даже детали для ПК или сборку ПК. Как только вы получите наши заказы, у вас не будет проблем с получением других заказов".

Глаза Толстяка Хуана засияли, когда он услышал, что Фэн Юй собирается отдать ему приказ. Он знал, что заказы менеджера Фэна будут большими, и его нынешняя маленькая фабрика не сможет выполнить заказ.

"Управляющий Фэн, не могли бы вы сначала отдать мне приказ? Я подумаю, как выполнить его в соответствии с вашими требованиями". У Толстяка Хуанга внезапно появились другие идеи.

Он хочет стать генеральным подрядчиком и передать заказы другим фабрикам.

Фэн Юй закатил глаза. "А ты как думаешь?"

Толстяк Хуан смущенно улыбнулся. "Менеджер Фэн, если бы вы раньше не снизили плату за патентное разрешение, я бы без проблем взял эти фабрики. Но теперь, чтобы купить их, мне нужно потратить гораздо больше денег. Конечно, я все еще могу себе это позволить, но я все еще не очень уверен".

"Вы хотите сначала подписать контракт с нами?"

Толстяк Хуанг яростно кивнул. "Можно?"

"Конечно, нет!" В этом мире нет бесплатных обедов! Что если я дам вам контракт, а вы не

сможете его выполнить? Легко взять на себя ответственность, но наши продажи пострадают".

"Тогда... Менеджер Фенг, как мне установить стандарты, о которых вы говорили?"

"Вы слышали о Foxconn? Они являются крупнейшими OEM-производителями телефонов Lenovo и Wind and Rain Mobile. Они устанавливают стандарты OEM для продуктов ЗС (компьютеры, бытовая электроника и связь). Если вы сможете работать с ними, вы добьетесь успеха".

"Foxconn? Это они? Управление их рабочими слишком суровое. Многие наши работники из Foxconn

." Толстяк Хуанг недолюбливает Foxconn.

Руководство также должно быть гуманным. Эти рабочие помогают им создавать ценности, и как они могут плохо с ними обращаться? У этой фабрики наверняка будут проблемы. По мере роста уровня образования в Китае становится все труднее найти низкооплачиваемых, неквалифицированных и необразованных работников.

Таких работников должно быть много в западном регионе. Но после того, как там началась программа "Гуанкай", многие местные жители вернулись домой, так как они могут найти работу в своих родных городах.

Если рабочие могут найти работу рядом со своим домом, зачем им ехать через всю страну в поисках работы?

Поскольку вы считаете, что Foxconn слишком сурово относится к своим рабочим, можете ли вы придумать способ быть более эффективным, чем они, и установить свои стандарты? Хотя ваша прибыль будет намного меньше, чем у них, ваша корпоративная культура позволит вашей компании просуществовать намного дольше.

Примечания переводчика:

Foxconn

<http://tl.rulate.ru/book/12677/2090355>