

Чжан Руйцян знал Фэн Юй наизнанку. Фэн Юй действительно пожертвовал 3 современных здания школы и все удобства в ней. Каждое здание стоило более 1 миллиона юаней. Конечно, это пожертвование было сделано не от Машиностроительной компании. Оно было из кармана Фэн Ю.

Здание Тай Хуа будет брендом в будущем, и как здания могут быть обычными? Через 20 лет эти здания все еще должны быть в хорошей форме и удовлетворять требованиям школ!

После того, как Фэн Юй ушёл, он задумался о себе. Самое главное, он должен создать профессиональную команду для проведения деловых переговоров.

Фэн Юй не может полагаться на свои нынешние навыки и опыт предыдущей жизни. Он должен искать элиту в переговорах. Для Фэн Юя было невозможно обучить кого-то, кто специализировался бы в этой области.

Просто посмотрите на людей в Тай Хуа Трейдинге. Все они показали хорошие результаты, но они все еще были далеки от элиты. Если бы они были выдающимися, они бы оставили компанию, чтобы создать свой собственный бизнес.

Хотя Чжан Руйцян преподавал Фэн Юю урок по этой сделке, он также очень помог Фэн Юю. По крайней мере, он мог показать Кириленко, что город приобрел более 300 автомобилей.

Экономика России сильно пострадала, но расходы правительства не сильно сократились. Бюджет страны сначала выдаст свои деньги правительственным учреждениям.

Если бы Бинг-Сити смог закупить более 300 автомобилей, то не должно быть проблем с продажей этих машин российскому правительству.

"Фэн", завтра я вернусь в Москву. Я обязательно куплю ваши машины, и я готов принять предложенную вами цену". Но у меня с собой не так много наличных. Я размещу депозит, и после того, как я продам машины, я переведу остаток на ваш счет. Вас это устраивает?"

"Почему бы и нет? Я доверяю тебе. Тогда договорились. Ты можешь перевести на счет Тай Хуа Трейдинг. Тай Хуа Трейдинг является основным дистрибьютором машинной компании".

Они оба работали вместе довольно долго и доверяли друг другу.

Цены, предложенные Кириленко, были выше, чем цены Фэн Ю, проданные городу. Даже если он вычитал налоги на экспорт, прибыль все равно была намного выше, чем та, которую он получил от сделки с городом.

Почему Кириленко все равно принял эту цену? Потому что на российском рынке есть только топ-серии и автомобили самого низкого класса. Самые дешевые импортные английские

автомобили будут стоить более 80 000 долларов США. Автомобили высшего класса будут стоить несколько сотен тысяч долларов США. Русская "Волга" стоит менее 20 000 долларов США. Очень мало автомобилей среднего класса.

Кириленко поговорил со своими людьми и почувствовал, что даже если бы эти автомобили использовались как семейные, рынок был бы огромным. Кириленко все равно может использовать свои связи с правительством.

Кириленко был уверен, что сможет легко продать 10 000 автомобилей правительству. Если он приложит больше усилий, он может продать еще больше.

10 000 автомобилей, даже если Кириленко заработает 2 000 долларов за машину, это будет 20 миллионов долларов. Это было гораздо выгоднее, чем торговля товарами. Самое главное, что ему не нужно вкладывать много средств.

Кириленко получал депозиты от правительства наличными, а затем использовал их для размещения заказов от компании "Тай Хуа трейдинг". После того, как он доставил автомобили, он собирал баланс у правительства, а затем перечислял платежи в компанию "Тай Хуа Трейдинг".

Что касается продажи этих автомобилей физическим лицам в качестве семейных, то Кириленко решил ориентироваться только на этих бизнесменов.

"Брат Ки, вы считаете, что российский автомобильный рынок только такой маленький? Вы можете продать всего 10 000 автомобилей в год?". Фэн Юй показал Кириленко свой указательный палец.

Кириленко удивлённо посмотрел на Фэн Ю: "10 000 автомобилей все еще считаются маленькими?" Сколько автомобилей можно продавать в Китае в год?

Фэн Юй вздохнул и спросил: "Брат Ки, вы забыли, чем занимается ваша семья?"

Кириленко сделал паузу на секунду. Чем занимается моя семья?

Кириленко широко открыл глаза: "Фэн, ты говоришь мне продать свою технику нашей русской армии?"

"Почему бы и нет?"

"Но только ваша модель внедорожника Сонгцзян подходит нашей армии".

"Я говорю о внедорожнике Сонгцзян. Особенно о модели с дизельным двигателем. Эта модель обладает большой мощностью, прочностью, расходует меньше топлива и подходит для холодной окружающей среды. Кроме того, мы можем помочь вам покрасить автомобили в армейский зеленый цвет или маскировочную краску. Что вы думаете?"

Кириленко все еще был недостаточно умен. На самом деле, Фэн Юй считал, что все модели Сонгцзян могут быть проданы российской армии. Это было только до Кириленко.

Этот дизельный внедорожник не будет популярен в Китае. И не потому, что китайцы не любят эту технологию. А из-за качества дизеля в Китае. Качество китайского дизеля было наихудшим в Азии и его нельзя сравнивать с европейским.

Если качество дизельного топлива было не очень хорошим, то автомобиль будет потреблять больше топлива, и будет износ. Кроме того, ускорение дизельных автомобилей было более медленным и громким. Продажи таких автомобилей будут не очень хорошими.

Самым обидным было то, что многие АЗС в городах не имеют дизельного топлива! Именно в деревнях больше дизельного топлива благодаря тракторам.

Но для рынка семейных автомобилей, города будут более популярны. Это было потому, что у жителей городов было больше покупательной способности. Эта дизельная модель внедорожника была специально разработана для военного применения.

Качество дизельного топлива в России было отличным и выдерживало суровые и холодные условия эксплуатации. В России были самые передовые дизельные технологии в мире.

Конечно, если россияне считают, что модель с дизельным двигателем была недостаточно хороша, то у них есть возможность выбрать модель с бензиновым двигателем. В этой модели также используется технология турбонаддува, и мощность не проиграет дизельной модели.

Кириленко подумал. Если бы он мог продать машины армии, то это могло бы стать для него новым источником дохода. Количество проданных машин неизбежно увеличится.

Но сейчас у Кириленко не было недостатка в деньгах. Если он воспользуется связью отца, это повлияет на него? Что подумают другие о его отце, если он продаст эти машины армии?

Но отец Кириленко сейчас не отвечал за тыловое обеспечение. Его влияние в тыловом обеспечении было не таким сильным, как раньше. Кириленко мог бы дать тому, кто сейчас отвечает за тыловое обеспечение, некоторые льготы в обмен на продажу этих машин армии. Его отец не должен быть сильно затронут.

Кириленко также искушался прибылью. Если бы российская армия купила эти машины, то это было бы более 10 000 единиц. Он также получил известие, что армия рассматривает

возможность замены некоторого оборудования. Транспортные средства были одним из оборудования в списке.

Если бы Кириленко мог стать поставщиком военной техники, то его прибыль могла бы превысить 100 миллионов долларов!

Прибыль в 100 миллионов долларов была для Кириленко действительно заманчивой.

"Фэн, можешь ли ты гарантировать, что у твоих машин не будет проблем?"

"Я не могу быть уверен на 100%. Все автомобильные заводы мира не могут этого гарантировать. Но вы проверили качество наших автомобилей. Я уверен, что наши автомобили будут отвечать требованиям ваших военных. Только не говорите мне, что вас не искушает прибыль от этой сделки?"

Если бы российская армия использовала автомобили Songjiang Motors, тогда китайской армии понадобилось бы покупать иномарки? Фэн Юй мог бы на этом примере продать свои внедорожные модели китайским военным!

"Фэн, мне нужно подумать об этом. Я сообщу тебе о своём решении позже."

"Без проблем." Фэн Юй улыбнулся. Он мог видеть "\$\$\$; символы в глазах Кириленко!".

<http://tl.rulate.ru/book/12677/1013370>