

После того, как Фэн Ю закончил, он посмотрел на Ли Миндэ. Ли Минде сразу понял намек. Он дал другой стороне шанс поговорить: "Автомобили, которые мы продали в Россию, были намного дороже, чем то, что мы вам предложили". Кроме того, мы можем получить некоторую прибыль благодаря освобождению от уплаты экспортного налога". Сейчас наша машиностроительная компания не зарабатывает деньги, и мы даже можем понести убытки". Мы также не являемся полностью частной компанией. Кроме менеджера Фэн и менеджера Фу, правительство города Бин является единственным акционером компании. Мы также представляем Китай".

Другая сторона хотела что-то сказать, но Фэн Ю продолжил: "В нашей машиностроительной компании в Бин-Сити работают несколько тысяч человек. Если мы включим пенсионеров и семьи рабочих, то это будут десятки тысяч человек, в зависимости от нашей компании". Если основываясь на том, что вы хотели, мы должны продать вам машины в убыток, то как мы будем платить зарплату рабочим? Как выживут семьи наших рабочих?"

"Менеджер Фэн, послушайте меня. Мы никогда не говорили, что вы должны продавать нам машины в убыток. Мы только надеемся, что вы снизите цены. В конце концов, мы тратим деньги правительства".

Фэн Ю очень хотел сказать ему, что они тратят деньги наших налогоплательщиков.

"Тогда сколько вы хотите?"

"190 000 юаней, и это всё равно будет 1 бесплатное транспортное средство на каждые 10 купленных машин. Кроме того, на каждые 100 автомобилей, вы должны дать нам еще одно роскошное издание олимпийской модели".

Чёрт. Эта цена была почти себестоимостью производства компании "Машиностроение".

Прежде чем Фэн Ю смог ответить, Ли Минде отклонил это предложение: "Извините. 190 000 юаней и дополнительное условие покупки 100 бесплатных 1 автомобиля не приемлемы. Мы отказываемся это принять! Мы ясно дали понять. Наша компания также должна кормить много людей. Мы бы предпочли не продавать наши транспортные средства, чем продавать наши автомобили в убыток.

Кроме того, наши автомобили не могут найти покупателей. Кроме русских, мы получили два заказа из других городов. Их цены были намного выше, чем мы вам предлагали. 200 000 RMB за транспортное средство и 1 бесплатное транспортное средство на каждые 10 покупок. Это наше лучшее предложение".

"Менеджер Фэн, разве вы не говорили, что будете поддерживать китайскую армию и сделаете нам хорошее предложение? Как получилось, что вы сейчас поёте другую мелодию?"

Фэн Юй притворился беспокойным и посмотрел на Ли Миндэ: "Старый Ли, почему бы нам не дать армии ещё несколько роскошных изданий олимпийской модели? Мы должны взять их

дополнительное условие - 1 бесплатный автомобиль на каждые 100 покупок. Мы просто примем эту потерю".

Ли Миндэ увидел под таблицей жесты руки Фэн Юя и справедливо сказал: "Менеджер Фэн, вы не тот, кто называет выстрелы в Машиностроительной компании". Я - генеральный директор, и я должен руководить компанией! Как я могу ответить рабочим, если мы собираемся продавать ее по таким низким ценам?".

"Старый Ли, как ты можешь такое говорить? Я основной акционер компании, и это решено. Я решаю, что делать в компании! Генерал Ган, давайте подпишем контракт сейчас."

Генерал Ган и остальные были ошеломлены. Какой контракт? Мы вообще согласились с вашими условиями?

Но генералы увидели, что Фэн Ю и Ли Миндэ начали спорить. Если они и дальше будут давить на цены, то переговоры прервутся. Высшие чиновники сказали им, что высшим должностным лицам нравятся автомобили "Сонгцзян Моторс". Они даже публично похвалили эти автомобили. Как они могут не купить партию этих автомобилей?

В зале заседаний генерал-майора, который даже не получил возможности выступить, были разочарованы. Похоже, что у них больше не было возможности выступить на этом заседании!

Ли Миндэ увидел, что генералы не сразу согласились, он продолжил свой поступок: "Менеджер Фэн, вы не можете подписать этот контракт". Я генеральный директор, и я должен нести ответственность за компанию". Управляющий Фу также не согласился на эту сделку!"

"Эх..... Мы договорились, что именно я отвечаю за продажи. Даже если менеджер Фу здесь, он должен меня выслушать!" Фэн Ю сказал неприятным тоном.

Генерал Ган повернулся к тому, кто рядом с ним: "Вы двое должны поговорить с менеджером Ли".

Два генерал-майора встали и вытащили Ли Миндэ с встречи. На выходе Ли Миндэ начал проклинать и ругаться на Фэн Ю.

Фэн Ю был безмолвен. Этот Ли Миндэ устраивал спектакль, или он воспользовался этой возможностью, чтобы проклясть его?

"Менеджер Фэн, эти неважные люди ушли. Можем ли мы продолжить с мелкими деталями контракта?" Генерал Ган улыбнулся.

"Какие мелкие детали нам нужно обсудить?" Фэн Ю нахмурился. Этот старик всё ещё хочет

торговаться?

"Условия останутся прежними. Наши покупки не облагаются налогом!" Генерал Ган сказал это уверенно. Это была его последняя карта в рукавах. Не облагается налогом. Вы должны понизить свои расценки еще больше.

Генерал Ган не хотел упоминать этот термин. Но он знал, что Фэн Юй никогда не снизит цену, если не добавит в сделку это предложение.

Фэн Ю поднял брови. Отказался от налогов? Если бы это предложение было предложено ему два года спустя, оно было бы очень привлекательным. Но в этом году автомобильная рука Машиностроительной компании не должна платить никаких налогов!

"Простите. Нашим автомобильным заводам не нужно платить налог в этом году!" Фэн Юй ответил спокойно.

Генерал Ган был в оцепенении. Что? Им не нужно платить налоги? Он обратился к другим генерал-майорам и увидел, что они тоже в шоке!

"Менеджер Фэн, если мы собираемся купить больше машин, не могли бы вы дать нам лучшую цену?" Генерал Ган больше не был уверен в себе.

Фэн Ю постучал по столу: "Все вы должны знать, каков реальный тариф, который я вам цитирую". Это меньше, чем 170 000 RMB. Эта сумма совпадает с вашей оценкой нашей стоимости. Все вы видели, как Старый Ли только что отреагировал. Я только согласился дать вам роскошную версию олимпийской модели, и он хочет пожаловаться акционеру Гонконга. Если я буду продолжать снижать цену, как рабочие будут относиться ко мне?"

Фэн Юй ясно знал, что военные могут позволить себе тратить деньги в эту эпоху. Китай был щедр на их военные расходы. Цены, которые он предлагал военным, были ниже, чем те, что он предоставлял для видеонаблюдения. Если бы он снизил цены еще больше, он бы действительно потерпел убытки.

Это было похоже на то, что Ли Миндэ только что сказал. Он предпочел бы не продавать, а продавать эти машины в убыток!

Несмотря на получение некоторого дополнительного преимущества от этой сделки, генерал Ган все еще не удовлетворен. Его вышестоящие готовы были принять эту цену, но это также будет отражать тот факт, что он не смог торговаться ниже.

"Менеджер Фэн, Машиностроительная компания также производит мотоциклы, верно? Военным тоже нужны мотоциклы. Почему бы вам не подарить нам несколько мотоциклов в качестве бесплатных подарков". Генерал Ган внезапно придумал эту идею.

Фэн Ю ответил болезненным выражением: "Хорошо. На каждые 100 машин я дам вам мотоцикл".

"Менеджер Фэн, ваш бизнес так успешен". Не будь таким скупым. На каждые 100 автомобилей, дайте нам 10 мотоциклов Сонгцзян 125сс".

"Невозможно! Два 125-кубовых мотоцикла Сонгцзяна - мой предел!" Фэн Ю ответил.

"Добавьте еще 2 мотоцикла Сонгцзян на 100 кубиков. Армия не забудет ваш вклад! Мы наградим Вашу машиностроительную компанию табличкой!" Генерал Ган помахал рукой и сказал.

Проклятье. Это всего лишь табличка. Вы думаете, что Машиностроительная компания - государственное предприятие, и эти таблички нужны нам для реализации проектов?

"Если только армия не готова помочь нам с рекламой". Фэн Ю бросил то, что хотел, в генерала Ганя.

"А? Мы помогаем вам с рекламой? Нет. Как армия может помочь вашей компании с рекламой?!" Генерал Ган сходил с ума. Как этот менеджер Фэн мог делать такие предложения?

"Мне не нужно, чтобы вы что-то говорили. Мне просто нужно разрешение на публикацию некоторых фотографий. Например, солдаты, стоящие рядом с нашими машинами. Транспортным средствам не нужны военные регистрационные номера, и они не будут указывать, из какого подразделения эти транспортные средства. Разве это не разрешено?"

"Эммм.....". Тогда на каждые 100 машин, дайте нам еще 125 кубиков Сонгцзяна."

"Я не могу дать вам еще один 125-кубовый мотоцикл Сонгцзяна. Я могу дать вам только еще один 100-кубовый мотоцикл Сонгцзяна на каждые 100 машин."

"Договорились!"

<http://tl.rulate.ru/book/12677/1021108>