

Фэн Юй бросил в рот несколько орешков и запил их пивом.

"Старина Ли, не нужно спорить или злиться на них в таких обстоятельствах. Они начали производство автомобилей раньше нас, но сколько лет ты уже работаешь? Они получили много помощи от правительства, но все равно проигрывают нам. В плане индивидуальных способностей они и близко не стоят с вами. Сколько предприятий ведет SAIC? Наша компания Bing City Machinery Company занимается тремя предприятиями одновременно. Какая еще компания может сравниться с нами?"

Ли Мингдэ почувствовал себя лучше после утешения Фэн Юя. Все правильно. Почему я должен злиться? Это всего лишь место встречи и просто критика. Важны результаты.

"Я злился, потому что без нас SAIC не получит сделку на новую модель Audi! Без нас наша китайская автомобильная промышленность не будет развиваться так быстро! Мы уже экспортируем наши автомобили. А как же они?"

"Правильно. Ты должен стоять перед ними как победитель. Ты должен смотреть на них свысока, что бы они ни говорили. Никто не глуп, и каждый может сказать, что он пытается выставить себя в выгодном свете. Так поступают слабаки".

"Хмф! Он думает только о том, чтобы получить повышение. Если я буду на десять лет моложе, у него не будет ни единого шанса! Даже менеджер Сунь из FAW лучше него!" ответил Ли Мингдэ. Ты можешь наступать на других, чтобы подняться, но ты хочешь наступить на меня?! Мечтай!

Слова Ли Мингдэ немного экстремальны. SAIC производит не только маленькие автомобили. Они также производят другие транспортные средства, такие как сельскохозяйственные грузовики, автобусы и т.д. Их общий объем продаж больше, чем у Bing City Machinery. Bing City Machinery Company производит только три модели седанов и фургон.

"Старина Ли, если мы не будем экспортировать наши автомобили, можете ли вы гарантировать, что мы сможем продать все наши автомобили в Китае?". В прошлом Фэн Юй был тем, кто регулировал все каналы продаж. Но теперь он передал эти вопросы Ли Мингдэ и его команде.

"Наше производство для Songjiang Olympics превышает 60 000 единиц, то же самое касается моделей Off-road и Oriental Deer. Производство Red Star составляет около 30 000 единиц. Общий объем продаж автомобилей в Китае в прошлом году составил более 400 000 единиц, а в этом году, по нашим оценкам, будет около 500 000 единиц. Наше общее производство за прошлый год составило 120 000 единиц, и 80 000 из них было продано в Китае, что составляет около 20% доли рынка. Остальное экспортируется в Восточную Европу, Гонконг и другие регионы. Я уверен, что в этом году наши продажи в Китае могут достичь 100 000 единиц".

Ли Мингдэ начинает думать, если бы продажи Songjiang Motors стимулировали те автомобильные компании так быстро развиваться и получать лучшие условия от своих зарубежных партнеров. Если бы эти совместные компании не получили контракты на новые модели, Songjiang Motors получила бы в этом году не менее 25% доли рынка!

Но почему менеджер Фэн спрашивает об этом? Он хочет прекратить экспорт наших автомобилей? Этого не может быть... Может быть, менеджер Фэн рассорился с тем русским бизнесменом?

Поскольку Songjiang Motors может продать только 100 000 единиц в Китае, будет трудно реализовать предложение о строительстве совместного завода в России. Разве что Songjiang Motors может открыть новые рынки в странах Юго-Восточной Азии или позволить Bing City Machinery Company производить новую модель.

Фэн Юй вдруг вспомнил, что Ли Дафу упоминал о создании нового бренда недорогих автомобилей. Эта марка недорогих автомобилей будет предназначена для сегмента с низким уровнем дохода. Автомобиль этой марки будет использоваться как транспорт, а не как предмет роскоши!

"Старина Ли, Ли Дафу в прошлом году предлагал производить недорогие автомобили. Каков результат? Мы рассмотрели это?"

"Предложение о недорогом автомобиле одобрено, и мы будем использовать для него новый бренд. Мы все еще работаем над брендом. Что касается модели автомобиля, теоретически, она будет работать, и стоимость может быть снижена примерно до 20 000 юаней, а продаваться будет менее чем за 30 000 юаней.

Ли Дафу считает, что розничная цена не должна превышать 25 000 юаней. Наиболее подходящая цена должна быть ниже 20 000 юаней! Как можно продавать автомобиль по такой цене?!

Недорогие автомобили уже давно существуют в Китае. Мини-фургоны авиационного завода города Бинг и Xiali города Тяньцзинь - это недорогие автомобили, но они стоят не менее 40 000 юаней. Вы хотите продать автомобиль дешевле 20 000?! Даже импортный мотоцикл стоит дороже!

"Старина Ли, для чего нужна машина? Она предназначена для транспортировки. Разве ты не заметил, что сейчас все больше людей покупают машины? Раньше машины покупали компании или правительственные учреждения. Но сейчас жизнь людей улучшается. Разве вы не купили машину для себя, а также для своего сына и племянника? Ваш сын живет недалеко от места работы, до него всего две автобусные остановки. Вы объясняете, что иметь машину удобнее. Вы можете позволить себе автомобиль стоимостью 120 000 юаней, но как насчет остальных? Могут ли они себе это позволить? Разве они тоже не хотят удобства?"

Для того, кто ездит на машине за 120 000 юаней, автомобиль за 20-30 000 - это шутка. Но для того, кто ездит на работу на велосипеде или мотоцикле, автомобиль за 20 000-30 000 - это значительная модернизация. В конце концов, автомобиль может укрыть их от солнца и дождя.

Несмотря ни на что, маленький автомобиль все равно удобнее велосипеда или мотоцикла. В нем комфортнее и легче перевозить людей.

Но его все равно нельзя продавать по таким низким ценам". Ли Дафу хочет снизить цену продажи ниже 20 000 юаней!" возразил Ли Мингдэ.

Фэн Юй вспомнил, что в его прошлой жизни компания Chery продавала свои автомобили по цене ниже 20 000 юаней, а всемирно известная компания Tata Motors выпустила автомобиль стоимостью менее 2 000 долларов США.

Честно говоря, кузова этих автомобилей тоньше и легче, но дешевизна достигается за счет безопасности. Тем не менее, эти автомобили все равно безопаснее мотоциклов, так как водитель все еще пристегнут ремнем безопасности и передвигается на четырех колесах. В прошлой жизни Фэн Юя продажи бюджетных автомобилей Chery потрясли всех.

"Я чувствую, что Ли Дафу не шутит.

Автомобили можно производить по цене ниже 20 000 юаней. Но цена, которую вы установили сейчас, все еще нормальная. Когда мы можем начать производство?" Продажи должны быть хорошими, если автомобиль продается по цене ниже 30 000 юаней.

"Менеджер Фенг, мы будем производить такие дешевые автомобили? Мы не заработаем много, и с таким же успехом мы могли бы сосредоточиться на мотоциклах".

"Разве наша прибыль от других автомобилей сейчас выше, чем от мотоциклов? Даже после снижения цен на мотоциклы наши доходы все равно очень высоки, верно? Главное - это доля рынка. Мы можем открыть новый сегмент потребителей, сегмент потребителей низкого класса. Нет... мы должны ориентироваться на молодых взрослых с этими недорогими автомобилями. Это те, кто хочет иметь машину, но только начал работать и не имеет сбережений. В прошлой жизни Фэн Юй большинство владельцев этих недорогих автомобилей были молодыми людьми, и продажи этих автомобилей были отличными. Эти автомобили небольшие, и женщины предпочитают ездить на них, так как их легче парковать.

"Затем мы должны купить новые производственные линии. Наши заводы также нужно будет расширить".

"Нет. Мы будем использовать наши текущие производственные линии и снизим производство внедорожников Songjiang".

"Ах?! Это наша основная модель для экспорта в Восточную Европу. Если мы снизим производство этой модели, как мы будем экспортировать их? Неужели что-то случилось с нашим зарубежным бизнесом?" Ли Мингдэ запаниковал.

<http://tl.rulate.ru/book/12677/2087062>