

"Президент, случилось что-то плохое!" Ответственный по Азии, Дзюньитиро Ватанабэ, ворвался в кабинет президента Toyota, Фудзио Чо.

Фудзио Чо отложил документ, который он читал, и нахмурился. "Что случилось? General Motors сделала какие-нибудь объявления, или это Volkswagen или BMW? Дело в Tata Motors?"

В Японии Toyota успешно обогнала Honda и стала № 1. В последние несколько лет она вновь начала выходить на североамериканский рынок. Теперь они могут сравняться с General Motors на своем заднем дворе.

В Азии дела у обеих компаний идут примерно одинаково. Тем не менее, по мере того, как Toyota постепенно открывает китайский рынок, они становятся все более уверенными в том, что превзойдут General Motors. По прогнозам, через пять-восемь лет они смогут стать крупнейшим в мире производителем автомобилей.

В этом году прогнозируемая прибыль Toyota до уплаты налогов составит более 6,5 миллиардов долларов США, а в следующем году она увеличится на 15%. В течение трех лет они станут вторым по величине производителем автомобилей в мире. Они твердо уверены, что смогут стать лучшими в мире.

"Нет... дело не в этих крупных автопроизводителях. Подождите... эту компанию тоже можно считать крупным производителем автомобилей. Они только что сделали объявление, которое сильно повлияет на нас".

"Что вы имеете в виду под "можно считать крупным производителем автомобилей"? О какой компании вы говорите? Nissan? Hyundai?"

"Нет. Это китайский производитель, Bing City Machinery Manufacturing Group".

Bing City Machinery Manufacturing Group?

Фудзио Чо нахмурился. Трудно отнести эту компанию к какой-либо категории. Эта компания заняла большую часть китайского рынка и имела довольно значительную долю на рынке Восточной Европы. Их автомобили также экспортируются в США.

Но технологии этой компании не сильны и хороши только своим внешним дизайном и уровнем комфорта. Другие технологии, такие как двигатель и шасси, имеют лишь вторую оценку.

Но поскольку эта компания владеет большей частью китайского рынка, ее годовой объем продаж в прошлом году превысил более 1 миллиона автомобилей. Продажи 1 миллиона автомобилей являются эталоном для крупных автопроизводителей и обычных производителей. В прошлом году Toyota продала всего менее 6 миллионов автомобилей.

Хотя разница все еще велика, когда годовой объем продаж Toyota только превысил 4 миллиона, Bing City Machinery Manufacturing Group все еще производила тракторы!

Такая скорость развития просто ужасает!

Фудзио Чо в ярости. Если бы не эта компания, они бы получили лучшие условия в совместных предприятиях с китайскими производителями. Эти условия стоят более 500 миллионов долларов США!

Toyota может экспортировать больше автомобилей в Китай и увеличить свою прибыль на много больше. Bing City Machinery Manufacturing Group замедлила планы Toyota по расширению, особенно в Китае.

Для Toyota и других автомобильных брендов покупка китайским правительством автомобилей Songjiang Motors показывает их поддержку этой компании! Но настоящая причина в том, что автомобили Songjiang Motors дешевле и комфортнее.

В предыдущей жизни Фэн Юя не было компании Songjiang Motors, и китайское правительство покупало в основном автомобили Audi.

"Что случилось с этой компанией?" спросил Фудзио Чо.

"Они представили две новые модели Oriental Deer. Oriental Deer - это их марка внедорожников, и их новые модели - это версии 4L и 4.8L. Они также представляют серию новых автомобилей и пикапов. Это те типы автомобилей, которые мы пытаемся продавать в Китае".

Внедорожники и пикапы - это основные типы автомобилей, которые Toyota продает в Китае. Их седаны продаются там не очень хорошо и не могут сравниться с автомобилями совместного предприятия и Songjiang Olympics.

Toyota была уверена, что сможет увеличить свою долю рынка в Китае за счет своих внедорожников и пикапов с высоким уровнем СС в этом году. Но, не оправдав их ожиданий, Bing City Machinery Manufacturing Group увеличивает разнообразие своих автомобилей, представляя одни и те же типы транспортных средств.

Это объявление войны с ними за долю рынка!

Больше всего Фудзио Чо потрясло то, что Bing City Machinery Manufacturing Group может производить двигатели более высокого класса. Это означает, что их технологии значительно улучшились.

"Сколько они продают эти две модели?"

"Две версии Oriental Deer, 4.0L модели, розничная цена за рубежом составляет 49,900 долларов США и 359,900 юаней в Китае. В пересчете это меньше 45 000 долларов США. Розничная цена модели 4,8 л за рубежом составляет 59 900 долларов США и 459 900 юаней в Китае. При пересчете в доллары США она составляет около 50 000 долларов США. Их пикапы также имеют модели 4,0 л и 4,8 л и используют те же двигатели. Их отпускные цены в Китае ниже, чем за рубежом...".

Розничная цена Toyota 4500 в Китае составляет более 600 000. Это намного дороже по сравнению с Bing City Machinery Manufacturing Group.

Эта Bing City Machinery Manufacturing Group действительно разработала недорогие двигатели с высокой мощностью!

Подождите. Зарубежные розничные цены? Они собираются экспортировать эти модели за границу?

"Вы имеете в виду Восточную Европу, когда говорите о зарубежных ценах?"

"Нет. Не только в Восточной Европе. На пресс-конференции они объявили, что собираются

выйти на рынки США и Европы. Президент, пикапы и внедорожники очень популярны в Северной Америке, Европе и даже в Африке. Если они начнут производить эти недорогие модели за границей, это сильно повлияет на наши продажи!"

"Не только в Восточной Европе? Как они могут продавать свои автомобили по таким ценам в США и Европе? Разве им не нужно платить налоги? Разве они не пытаются заработать деньги?" Фудзио Чо озадачен. Он знает стоимость производства автомобиля, а как насчет других дополнительных расходов? Реклама, транспортировка и т.д. - все это дополнительные расходы.

"Президент, налоги на импорт в западных странах не высоки для такой продукции. Кроме того, Китай вступил в ВТО и имеет налоговые субсидии. И самое главное, у Bing City Machinery Manufacturing Group есть совместные производственные предприятия в США и Великобритании!".

"Не говорите мне об этом. Я просто хочу знать, можем ли мы еще больше снизить себестоимость".

"Президент, наша эффективность выше, чем у них, но стоимость рабочей силы в Китае очень низкая".

"Кроме китайского рынка, можем ли мы подавить их на западных рынках?". Все это отговорки. Bing City Machinery Manufacturing Group не будет иметь преимущества в стоимости рабочей силы на западных рынках.

"Это не проблема. Их розничные цены не принесут им много преимуществ на этих рынках, и они не получают там много прибыли. Я думаю, мы сможем работать с другими производителями, чтобы подавить их!" уверенно ответил Дзюнъитиро Ватанабэ.

"Работать с другими производителями? Вы думаете, это возможно? Вы уверены?"

"Откуда нам знать, что это не сработает, если мы не пробовали? После того, как Bing City Machinery Manufacturing Group будет уничтожена, китайский рынок будет открыт для нас! Я думаю, что все производители будут присматриваться к этому обширному рынку."

"Хорошо. Вы будете отвечать за контакты с другими производителями. Если у тебя получится, и мы сможем открыть китайский рынок, я буду рекомендовать тебя на пост вице-президента!".

Фудзио Чо

<http://tl.rulate.ru/book/12677/2090809>