

Получив подарок от Фэн Юя, Хоу Хайтао сразу повеселел.

“Я готовлю документы на ввоз? Это прекрасно. Тогда цена будет намного ниже?”

“Намного ниже? Директор Хоу, самое большее, что я могу сделать, это не учитывать налоги. Все остальное не в моих силах. Я бизнесмен, а в таком деле главное-зарабатывать деньги.”

“Менеджер Фэн, мы военный завод. Эта печь позволит улучшить военные стандарты нашей страны. Разве вы не можете внести свой вклад в развитие Китая как китаец?”-Хоу Хайтао попытался использовать патриотизм, чтобы снизить цену. Он уже использовал этот метод на переговорах с несколькими бизнесменами.

Если вы не снизите цену, значит вы не патриот!

К сожалению, этот метод работал на других, но не на Фэн Юе! Патриотизм? Снижать цену - значит быть патриотом?

“Директор Хоу, вам не нужно мне это говорить. Я бизнесмен, и для меня невозможно не заработать денег. Я покрою расходы на транспортировку этой печи. Вы просто передадите мне акции вашей машиностроительной компании и 15 миллионов рублей.”

“Что? Акции машиностроительной компании стоят не меньше 8 миллионов рублей, а мне надо заплатить ещё 15 миллионов сверху? Эта подержанная печь стоила больше 20 миллионов рублей, ещё и с налогами?”-Хоу Хайтао подпрыгнул и закричал.

Фэн Ю проигнорировал его и молча поднял чашку с чаем: “Сяо Лю, пожалуйста, подлей еще воды.”

Хоу Хайтао тяжело дышал. Это мой кабинет, а Сяо Лю-мой секретарь!

“Менеджер Фэн, ваше оборудование подержанное, и все знают, что подержанные товары ничего не стоят. Как вы можете ставить цену выше, чем на совершенно новую машину?”

“Вы говорите о новых машинах образца 1970-х годов? Вы хотите их? Это дешево. Вы передадите мне акции машиностроительной компании, а я достану вам эту модель. Раз вы не хотите эту печь, я найду других покупателей.”

Фэн Ю взглянул на Хоу Хайтао. Между обеими моделями наблюдалась существенная разница в производительности и эффективности. Как цены на них могут быть одинаковыми? Совершенно новый Alto не может сравниться со вторым или даже третьим Mercedes Benz!

“Не надо, не беспокойтесь. Вы можете ещё снизить цену? 15 миллионов рублей-это слишком много для моего завода. Как я могу раскошиться на такую сумму?”

Фэн Ю неохотно согласился: “Хорошо. Поскольку мы уже не в первый раз работаем вместе, я не буду слишком многого с вас просить. Обменный курс между юанем и рублями сейчас составляет 1 рубль к 6,3 юаня. Я округлю до 6 RMB. Просто дайте мне 90 миллионов юаней и все.”

Рубль тогда дорожал, а юань обесценивался. В прошлом году курс был 1 рубль - 6 юаней. Теперь 1 рубль - 6,3 юаня. В конце года произойдет очередная корректировка курсов валют, и

рубли начнут обесцениваться.

“90 миллионов? Это слишком дорого. Она столько не стоит! Цена должна быть на уровне 15 миллионов долларов.”-Хоу Хайтао покачал головой.

Черт возьми, этот старик очень хорош в торге. Если взять за основу текущие обменные курсы, этот старик просил 40% скидку от цены Фэн Юя.

На самом деле, даже с этой 40% скидкой, Фэн Ю все еще имел прибыль, но она была слишком мала и совершенно не пропорциональна его инвестициям. Кроме того, 15 миллионов долларов США были эквивалентны всего лишь 9 миллионам рублей. Фэн Юю предстояло найти ещё 4 миллиона.

У Tai Hua Trading больше не было денег, а Фэн Ю не мог оставаться должен Кириленко, поскольку ему нужно будет работать с ним в будущем. Идеальная цена для Фэн Юя - 13 миллионов рублей. Кириленко покроет транспортные расходы, а общая сумма сделки составит 13 миллионов рублей. Фэн Ю хотел только акций машиностроительной компании в качестве прибыли!

Но если он мог заработать больше, почему бы и нет? Его усилия все таки тоже стоят денег!

"Директор Хоу, если вы продолжите, то сделка отменяется. Я не беспокоюсь о том, что это оборудование никто не купит!"

Хоу Хайтао: “.....”

Когда он начинал торговаться, Фэн Ю говорил, что продаст печь другому заводу. Кто вообще вёл переговоры таким образом? Однако этот метод все еще был эффективен против Хоу Хайтао.

Авиационный завод проектировал и производил самолеты. Имея такую печь, они могли бы производить необходимые конструкции сами. Это позволит значительно снизить издержки и не испугать Европу и США введением торгового эмбарго в отношении Китая.

Прямо сейчас авиационный завод проектировал новый самолет, и необходимые материалы могли разрабатываться только в лаборатории и то, в ограниченном количестве, поскольку стоимость была слишком высока. Имея ультрамодную, приведённую в действие электрической печь, они смогут понизить цену материалов.

Хоу Хайтао пообещал начальству, что сможет снизить стоимость нового реактивного двигателя, а он не доберётся до этой печи, то не выполнит обещание.

Опозориться это не большая проблема. Но если он не сможет выполнить то, что обещал, у него будут большие неприятности!

"Управляющий Фэн, доходы авиационного завода за прошлый год были не очень большими, к тому же мы должны отдавать часть наших доходов вышестоящим лицам. Цена, которую вы предложили, действительно слишком высока. Я сдержал свое слово и сотрудничал с вами, когда вы хотели акции машиностроительного завода. Разве вы не должны дать мне хотя бы небольшую скидку?"-спросил Хоу Хайтао.

Фэн Ю усмехнулся: "Вы говорите так, как будто авиационный завод не получает никаких денег. Когда вы покупали эти акции, я уже дал вам огромную скидку. Если бы я не помог вам додумать эту идею, начальство забрало бы большую часть Вaley прибыли. Где вы возьмёте

деньги на печь?”

“А как же увлажнители воздуха и вентиляторы? Вы создали завод электрических приборов Тай Хуа, а наш завод потерял очень много прибыли. Я что-нибудь говорил об этом? Я даже помог вам убедить Ли Шию. Вы действительно думаете, что он бы просто молчал, если бы не я?”

Фэн Ю сделал “убедительное ” выражение лица и продолжил: “Хорошо. Директор Хоу, я снижу цену на 500 000 рублей. Тогда я не заработаю ни цента на этой сделке!”

Счастье Хоу Хайтао было недолгим, когда он услышал, что скидки была настолько маленькой. Эта цена была слишком далека от его ожиданий.

Хоу Хайтао начал перечислять случаи, когда он помогал Фэн Юю. Он упомянул о всем, о чем только мог.

Фэн Ю медленно понижал цену. Наконец, он согласился на 14 миллионов рублей, и отказывался сдвинуться с места. При большей скидки Фэн Ю понесёт убытки. Он уже снизил цену на 1 миллион рублей. Это целых 6 миллионов юаней!

Что бы ни говорил Хоу Хайтао, Фэн Ю больше ни на что не согласится. Он снова стал угрожать продать печь другим заводам.

“Директор Хоу, я включил в цену даже соответствующие технологии, а вы все равно продолжаете торговаться? Давайте будем честны. Если я продам эту печь на торгах, как думаете, она принесет мне меньше 20 миллионов рублей? Да, у нас хорошие отношения, но бизнес есть бизнес, если вы, конечно, не согласны еще на одно условие!”

“1 условие. Я соглашусь хоть на 10 условий, если вы согласитесь снизить цену ещё больше!”

“Хорошо. Запомните свои слова. Не пожалейте о них! Я хочу, чтобы вы.....”

“Это ... вы об этом?”

“А почему бы и нет? Мы оба выиграем от такой сделки. У меня есть только одно дополнительное условие, и тогда я снижу цену еще на 500 000 рублей.”

Хоу Хайтао немного поколебался: “на 1 миллион рублей. Акции машиностроительной компании и 13 миллионов за вашу печь и сопутствующие технологии!”

Фэн Ю стиснул зубы и сказал: “Хорошо. 13 миллионов рублей!”

В его сердце Фэн Юй прыгал от радости. Он не потратил ни цента на приобретение акций машиностроительной компании. Кириленко и режиссеру Хоу даже пришлось поблагодарить его. Эта сделка того стоила!