

Необыкновенный гений

"Менеджер Вэй, я сказал все, что хотел сказать, и вам решать, хотите ли вы слушать. Исходя из нашего соглашения, вы нарушаете контракт. Не думайте, что у вас есть особые привилегии только потому, что вы из Тайваня!" Чжун Цинсянь сидела на диване и смотрела на слегка потрясенную Вэй Инчуань.

Изначально никто не хотел, чтобы Kang Shifu и Tongyi присоединялись к альянсу, но председатель Ассоциации производителей напитков хотел установить хорошие отношения с обоими проливами и разрешил этим двум компаниям участвовать.

После вступления в альянс остальные компании также позаботились об этих двух тайваньских компаниях, но в итоге эти две компании разочаровали всех.

Неужели они думали, что они тайваньские компании и могут делать все, что захотят? Возможно, китайское правительство уступит Тайваню и попытается примириться с ними, но это не значит, что тайваньские компании могут игнорировать соглашение, подписанное при создании альянса.

"Господин Чжун, мы столкнулись с некоторыми трудностями".

"Вам не нужно объяснять. Я уже закончил то, что хотел сказать, и это решение альянса. Я даю вам 3 дня на размышление". Чжун Цинсянь не стал больше ничего говорить и ушел. Вернувшись в отель, Ли Цзинвэй вошел в номер Чжун Цинсяня.

"Я рассказал менеджеру Луо, но он, похоже, не верит, что мы можем что-то с ними сделать". Ли Цзинвэй усмехнулся.

"Кан Шифу тоже такой же. Они думают, что мы будем терпеть их глупости. Я думаю, что мы должны действовать в соответствии с контрактом и прекратить их платежи за товары этого месяца". холодно ответил Чжун Цинсянь. Кан Шифу и Туньи продавали чайные напитки, как и LehaHa, а LehaHa по-прежнему является крупнейшим в Китае производителем чайных напитков. То, что они делают, повлияет на прибыль LehaHa.

"Это тайваньские компании, и если мы с ними рассоримся, сможем ли мы справиться с последствиями? Председатель до сих пор ничего не сказал". обеспокоенно спросил Ли Цзинвэй.

Отношения между Китаем и Тайванем были напряженными, и если этот инцидент перерастет в международный спор, он выйдет из-под контроля альянса.

"Менеджер Фэн сказал, что он разберется с этим, и нам не нужно беспокоиться обо всем этом. Менеджер Фэн может быть молод, но у него есть связи с высшим руководством правительства". Чжун Цинсянь был спокоен, так как знал, что Фэн Юй сможет справиться со всеми проблемами.

.....

"Менеджер Фэн, ответы этих двух компаний одинаковы. Они утверждают, что их производство столкнулось с некоторыми трудностями, и все будет в порядке через два месяца."

Два месяца? Они хотят тянуть до тех пор, пока мы не откроем рынки и не воспользуемся

преимуществами? Их ответы через два месяца наверняка будут такими же, и после того, как китайские бренды напитков успешно закрепились в США в следующем году, они возобновят поставки на зарубежный рынок. Тем временем они будут увеличивать свою долю рынка и прибыль на китайском рынке.

Жирная надежда!

"Хорошо. Я разберусь с этим!"

Эти две тайваньские компании пытаются шутить? Отлично. Я не против преподать им урок!

Теперь все зависит от компании BML Фэн Юя. У этих компаний по производству напитков нет филиалов за границей, и они вынуждены были зависеть от компании BML в вопросах оплаты своих товаров. Фэн Юй немедленно позвонил в BML, чтобы удержать платежи для этих двух компаний.

.....

"Что? BML до сих пор не рассчиталась за прошлый месяц? Прошло уже 3 дня, почему вы не сказали мне раньше?".

"Директор, я думал, что это из-за разницы во времени между США и Китаем. Когда я позвонил им, они сказали, что наши платежи задерживаются у них. Я пытался поговорить с ответственным лицом, но он очень тверд. У меня нет другого выбора, кроме как позвонить вам". Ло Чжисянь позвонил Гао Цинхуэю и сообщил. "Они хотят задержать наши платежи? Отлично! Я сейчас же свяжусь с председателем Чжу. Я сделаю так, что они пожалеют об этом!"

"Директор, они также задержали платежи для Тунъи. Я думаю, мы можем работать с ними, чтобы заставить BML выпустить наши платежи. В конце концов, мы все тайваньцы". сказал Ло Чжисянь.

"

Хорошо, мы взорвем это дело!"

Прежде чем Кан Шифу и Тонги успели взорвать все вокруг, они поняли, что о них сообщили. В последнем выпуске программы CCTV рассказывалось об альянсе производителей напитков. В программе подчеркивалось, что китайские производители напитков создали этот альянс, чтобы конкурировать на зарубежном рынке, и упоминались тайваньские компании и компании из Гонконга, которые также входят в этот альянс. Но во время интервью с одним из основателей этого альянса, Чжун Цинсянем из Lehaa Group, он сказал нечто шокирующее. "Мы выбираем компании в альянс, основываясь на их финансовой силе, масштабе и известности бренда. Это делается для того, чтобы вместе выйти на зарубежный рынок. В то время несколько тайваньских компаний хотели участвовать в этом альянсе. После некоторых раздумий мы выбрали две самые сильные тайваньские компании. На самом деле, эти две компании совсем не сильные, и мы просто помогаем им. Это также делается для улучшения отношений с Тайванем".

"Но что произошло в итоге? После того как все компании подписали соглашение, мы заплатили все соответствующие взносы и изо всех сил старались проникнуть на зарубежный рынок. Некоторые компании просто сидят там и пытаются получить выгоду, не прикладывая усилий, как остальные, и даже пытаются помешать нам. Когда наш зарубежный торговый

представитель попросил их доставить свой товар, они не смогли его доставить. То, что они сделали, сильно подмочило репутацию нашего альянса, и наши клиенты потеряют к нам доверие. Они подрывают репутацию Китая!". Чжун Цинсянь разволновался.

"Председатель Чжун, извините, что прерываю. Могу я узнать, о какой компании идет речь? Или это не одна компания?" спросил репортер. "Это все тайваньские компании. Одна из них - Kang Shifu, а другая - Tongyi", - ответил Чжун Цинсянь.

"Эти две компании продают лапшу быстрого приготовления, верно?"

"Верно. Они продавали лапшу быстрого приготовления, и когда они увидели, что наши чайные напитки хорошо продаются, они последовали их примеру.

Я не против того, чтобы они имитировали нашу продукцию, упаковку и вкус. Но при ведении бизнеса мы должны придерживаться правил. Каких правил? Правила прописаны в контракте, который они подписали!"

"Вы хотите сказать, что они нарушили контракт?"

"Это серьезнее, чем нарушение контракта. Они думают, что они тайваньские компании и могут использовать нас в своих интересах. Больше месяца назад они уже нарушили контракт, а когда мы обратились к ним, они приводили всевозможные отговорки. Этот альянс производителей напитков - некоммерческая организация, и даже наша зарубежная торговая компания BML не заработала на нас ни цента и даже вынуждена была влить немного денег. Но эти две компании были слишком настойчивы, и мы попытались поговорить с ними еще раз. Но они по-прежнему придерживаются той же позиции - игнорировать условия контракта!"

"Председатель Чжун, как вы все собираетесь это уладить?"

"Как мы собираемся это уладить? Мы будем действовать в соответствии с условиями договора. Этот договор уже выгоден для них, а они все равно решили нарушить условия. Мы не потерпим этого! Нам все равно, откуда они приехали, они должны соблюдать договор и уважать законы!" крикнул Чжун Цинсянь.

.....

"Черт! Чжун Цинсянь, Лехаха, вы все пытаетесь нас заставить? Пусть юридический отдел напишет им письмо! Мы будем бороться с ними в суде!"

"Директор, мы не можем этого сделать. Согласно контракту, мы нарушили условия договора. Посмотрите на это условие. Компенсация за нарушение условий договора в 10 раз превышает первоначальную сумму. Если мы обратимся в суд, возможно, нам придется заплатить им еще больше!"

"Скажите, что мы должны делать? Признать свою вину?" яростно спросил Гао Цинъюань.

"На самом деле, я думаю, что это хорошая возможность для нас выйти на рынки западных стран. Когда компания Tongyi только создавалась, мы также теряли деньги в течение первых 6 лет. После этого мы использовали 2 года, чтобы восстановить потери за эти 6 лет.

Почему бы нам просто не поставить товар в соответствии с контрактом, и я думаю, что они освободят нас от оплаты после того, как мы сдадимся, ведь мы все-таки тайваньская компания". Ло Чжисянь сказал.

"Что собирается делать Кан Шифу?".

"Я слышал, что они обращаются за помощью к своим связям. Как насчет того, чтобы присоединиться к ним и использовать некоторые из наших связей? Я думаю, председатель Чжу сможет помочь".

"Хорошо. Вы должны решить этот вопрос должным образом! Китайский рынок слишком важен для нас, и мы не можем позволить себе потерять его. Вы должны изменить нашу репутацию и, если потребуются, переложить всю вину на Канг Шифу. Понятно?" Мысль Го Цинъюаня была проста. Если я в беде, то и мои конкуренты должны быть в беде!

"Да. Я знаю, что делать!"

<http://tl.rulate.ru/book/12677/2085163>