Эти несколько компаний, которые ранее контролировались иностранными компаниями, хорошо развивались в Китае, особенно их брендинг. При хорошем брендинге, маркетинге и каналах сбыта продукт будет прибыльным даже при низком качестве. Если качество продукта хорошее, он будет более прибыльным.

У Фэн Юя не было бы возможности инвестировать в эти компании, если бы эти иностранные компании не использовали лазейки. Для Tai Hua Consulting это возможность инвестировать в эти компании.

Хотя доля государственных активов в этих компаниях будет снижена, общая доля, принадлежащая китайскому правительству и Tai Hua Consulting, составит более 67%.

Это означает, что обе стороны могут работать вместе, чтобы вытеснить эти иностранные компании. Конечно, они не будут делать этого сейчас, поскольку им необходимо заботиться о своем общественном имидже.

Китай подал в суд на эти иностранные компании за захват китайских брендов и отбрасывание государственных активов в сторону. Они не могут прогнать эти иностранные компании сразу после восстановления контроля над ними. Это мешает иностранным инвесторам вкладывать деньги в Китай.

Фэн Юй потратил много средств на этот судебный процесс, но не понес никаких убытков. Большую часть денег заплатили те иностранные компании. Активы совместных предприятий вернулись в государственные активы Китая и к Фэн Юю.

Эти иностранные компании не потеряли китайский рынок полностью и забрали часть прибыли компаний. Иначе все не закончится так просто.

.....

"Менеджер Фэн, вы сделали это. Округ должен учиться у вас, когда дело доходит до бизнеса". Член комитета Бао рассмеялся.

"Не надо об этом. Мы делаем все, что можем, и это не только моя заслуга. Кроме того, без поддержки страны результат мог бы быть другим. Повлиял ли этот инцидент на политику нашей страны по привлечению иностранных инвесторов?"

"Некоторое влияние есть. Некоторые инвесторы передумали, но это нормально. Мы не можем продолжать угождать этим инвесторам, чтобы они вкладывали деньги. Я проверил данные.

В прошлом дела у этих компаний шли хорошо, и иностранные компании потихоньку захватили их". Член комитета Бао вздохнул.

"Это нормально. Мы не знаем условий тех контрактов, которые были в прошлом, и то, как мы, китайцы, ведем дела, отличается от них. Мы принимаем устные соглашения, но иностранцы предпочитают, чтобы все было прописано в контрактах. В то время мы учились, и нам следовало относиться к этому просто как к школьным поборам. Теперь мы усвоили урок и не должны повторять тех же ошибок". ответил Фэн Юй.

"Школьные взносы? Это хорошая аналогия! Мы размышляли над нашими решениями в то время. Но все это уже произошло, и мы не можем повернуть время вспять. По крайней мере, наша экономика сейчас лучше, и мы поняли важность брендинга после того, как увидели, что вы стали успешным."

"Не скромничайте, это правда. Мы начали осознавать важность наших бывших национальных брендов и хотим восстановить их имидж. В прошлом у нас было много популярных продуктов. Тем не менее, мы не знаем об управлении брендами и защите стоящих за ними технологий. В результате наши конкуренты догнали и перегнали нас".

"Мы наконец-то поняли важность, и с этого момента мы будем поддерживать наши местные бренды! Наши бренды будут известны во всем мире!"

Фэн Юй в душе рассмеялся. Вы все даже не заняли долю местного рынка, а уже думаете о заграничных рынках? Хотя это и возможно, но тогда вы откажетесь от своих преимуществ и будете конкурировать в тех областях, в которых вы слабы.

Как национальные бренды Китая, вы все должны в первую очередь думать о китайском рынке. Возможно, вам не нужно выгонять иностранные бренды, но вы должны стать лидером рынка.

Бренд "Ветер и дождь" Фэн Юя, бренд "Сонцзян" - то же самое. Прежде чем выйти за границу, они заняли большую часть китайского рынка. В конце концов, они лучше всех знакомы с китайским рынком и имеют преимущество в маркетинге и продажах.

Это увеличит прибыль компаний.

Прибыль может быть использована для разработки новых продуктов, маркетинга и снижения продаж конкурентов. В долгосрочной перспективе разрыв между ними и их конкурентами будет увеличиваться.

Например, "Цзяньлибао". Почему они вышли за границу? Потому что они были непревзойденными на местном рынке. Какой зарубежный дистрибьютор захочет продавать вашу продукцию, если ваша продукция не является лучшей в Китае?

"Член комитета Бао, я считаю, что мы должны позволить этим брендам сначала закрепиться в Китае, прежде чем выходить за границу. Не стоит делать такой большой шаг". Фэн Юй говорит им, чтобы они не были слишком амбициозными.

Член комитета Бао кивнул. "Я понимаю. Вы более опытни в бизнесе, и мы последуем вашему предложению. Какой бренд следует восстановить в первую очередь?"

"Это будет зависеть от того, лидером рынка какой отрасли является иностранный бренд. Например, Songjiang Motors является лидером рынка в нашем автомобильном секторе. Другие автопроизводители начали выпускать новые автомобили под своим брендом. Weidacang, China Food и т.д. являются ведущими сельскохозяйственными брендами в Китае и Азии. Но наша повседневная химическая продукция, одежда, спортивные бренды, фаст-фуд и т.д. принадлежат иностранным брендам. Эти иностранные бренды более конкурентоспособны и известны. Потребуется время, чтобы создать наши местные бренды в этих отраслях".

"Но вы все можете восстановить некоторые старые бренды или разработать новые. С помощью лучшего маркетинга и каналов продаж вы все сможете быстро увеличить долю рынка. На начальном этапе вы все можете отказаться от получения прибыли в обмен на долю рынка. С увеличением доли рынка будущая прибыль не будет слишком низкой".

Член комитета Бао кивнул. "Нам нужно провести некоторые исследования. Но что, если мы не конкурентоспособны в данной отрасли?"

Многие компании не становятся успешными в одночасье, и они могут понести убытки, если

результат будет не в их пользу.

Фэн Юй указывает на себя. "Я могу помочь, если вы все столкнетесь с трудностями.

Если наши технологии слишком отстают от конкурентов, мы можем приобрести более передовые технологии за рубежом. Если нам не хватает средств на развитие, я могу их предоставить. Хотя наша прежняя политика закрытых дверей провалилась, мы по-прежнему самодостаточны. Нам только нужно быть осторожными, чтобы не отстать от конкурентов".

"Похоже, что восстановление наших национальных брендов должно стать основным направлением нашей страны. Я многому научился у вас и сообщу об этом лидерам. Пожалуйста, не отказывайте нам, если нам понадобится ваша помощь в будущем".

Фэн Юй ответил и почувствовал гордость в своем сердце. Приятно давать уроки лидеру.

<http://tl.rulate.ru/book/12677/2091974>