

Слова Цзян Чэня не удивили Ван Вэя. Он ясно понимал, что раз Цзян Чэнь согласился встретиться с ним, то впереди их ждали переговоры.

Собравшись с мыслями, Ван Вэй произнес: «Я не знаю, слышал ли мистер Цзян о неудаче FedEx в Китае».

Официант поставил на стол перед ними чайник с черным чаем и выпечку. Несмотря на то, что в отеле время приближалось к обеду, почетные гости всегда получали дополнительные привилегии.

Сделав глоток черного чая, чтобы успокоить горло, Цзян Чэнь кивнул.

«Тогда было много причин проигрыша FedEx. Несмотря на то, что они обладали значительным преимуществом в цене и прилагали усилия по локализации, им приходилось выжимать все силы, чтобы выйти на рынок. Моя команда изучила этот случай, и мы пришли к единому выводу. Знаете, какому?» Ван Вэй пристально посмотрел на Цзян Чэня.

«Это что, проверка?» тот усмехнулся.

«Нисколько», Ван Вэй рассмеялся и поднял палец. «В конце концов, была только одна причина. Они потерпели неудачу в стиле Google».

«Провал в стиле Google - это понятие достаточно интересное. Я впервые об этом слышу», Цзян Чэнь с интересом посмотрел на Ван Вэя. «Итак, вы думаете, что наш Глобал Экспресс также потерпит неудачу, как Google?»

Ван Вэй прямо не ответил, а начал, как профессионал в деле дипломатии и переговоров, размыывать разговор.

«Новый торговый протекционизм. Начиная с 1980-х годов, с помощью нетарифных барьерных мер, таких как экологические барьеры, технические барьеры, антидемпинговые меры и защита интеллектуальной собственности, эта политика защищала местные компании и исключала иностранные компании из рынка. Хотя Китай открыл этот метод довольно поздно, мы многое узнали после разборок с США в 2000 году. Я лично пришел к выводу, что существует интересный закон - все продукты, которые могут быть заменены, защищаются внутренней политикой. Логистическая отрасль, очевидно, также подчиняется этому правилу.

Даже если у вас есть удобная и быстрая сеть дронов, даже ее нельзя считать совершенно незаменимой. В конце концов, наши компании, которые полагаются на человеческие ресурсы, также могут отправлять пакеты на дома клиентов; самое большее, мы будем медленнее на несколько часов в процессе отправки».

Выслушав объяснение, Цзян Чэнь с удивлением посмотрел на Ван Вэя.

То, что о чем он говорил, действительно рассматривалось Цзян Чэнем как самая большая его проблема.

У Глобал Экспресс был полный набор локализованных операционных планов. В то же время они также набирали бывших старших руководителей многих известных логистических компаний. Однако, учитывая, что первым этапом их расширения был рынок в Китае,

естественно, их ожидали серьезные препятствия.

Однако, даже несмотря на это, у Цзян Чэня уже были планы.

«Мы планируем разделить бизнес на две части», Цзян Чэнь посмотрел на уверенного Ван Вэя с усмешкой.

«Две части?»

«Верно», скрестив пальцы на столе, Цзян Чэнь начал говорить. «Глобал Экспресс разделит бизнес на две части. Первая – создание сети беспилотных летательных аппаратов, вторая – контракты на оказание услуг доставки от других курьерских компаний».

«Что вы имеете в виду?» Ван Вэй нахмурился.

«Кзянцзян – наш пример для использования системы, уже применяемой в Пэнлае. Неважно, SF Express или STO, они могут доставлять пакеты на наш склад и предоставлять клиентам услугу доставки с помощью дронов. Наши услуги не ориентированы на клиента, получающего пакеты, скорее, наша цель – курьерские компании. Вы понимаете, что я имею в виду?»

Курьерские компании?

Ван Вэй мгновенно понял намерение, стоящее за планом Цзян Чэня.

Это было равносильно тому, чтобы сказать, что они будут заключать контракты на все услуги доставки от курьерских компаний.

Предполагалось, что STO будет доставлять сортированные пакеты и транспортировать их в различные торговые точки в Кзянцзяне, тогда работа по доставке будет определяться на основе каждого пакета. Поэтому любые курьеры смогли поставить товары к «центру» Глобал Экспресс, чтобы после этого товары по определенным маршрутам могли расходиться по всей области.

«Думаете, курьерские компании заключат с вами контракты?» Ван Вэй рассмеялся.

«Это ценовое преимущество», Цзян Чэнь поднял палец. «Стоимость доставки с помощью дронов составляет только половину стоимости ручной доставки, а эффективность в сравнении в два раза выше».

«И это все?» улыбка Ван Вэя выглядела наигранной.

«Конечно, это не все», ответил Цзян Чэнь. Он поднял второй палец. «VRstore будет дифференцировать варианты доставки. Первый, кто присоединится к Глобал Экспресс, будет обладать приоритетом; вы должны точно понимать, что это значит».

Улыбка все еще была приклеена к лицу Вана Вэя, но теперь холодный пот покрывал его лоб.

Он определенно знал, что это значит. Если VRstore предлагал пользователям «рекомендацию», по которой курьер должен выбрать в пользовательском интерфейсе доставку от компании, то пользователь определенно предпочтет выбрать рекомендуемую курьерскую компанию.

«Вы уверены, что хотите это сделать? Антимонопольное законодательство существует не для декоративных целей», ответил Ван Вэй.

«Определение монополии - это использование собственной власти для контроля над рынком и предотвращения выхода на рынок других компаний или для использования недобросовестной конкуренции для вытеснения других компаний с рынка», Цзян Чэнь усмехнулся. «Как вы думаете, какое из этих условий нарушает VRstore? Мы только рекомендуем наших собственных партнеров, а не мешаем другим курьерским компаниям».

Выслушав ответ Цзян Чэня, Ван Вэй глубоко вздохнул.

«Так...похоже, нам не о чем говорить?»

«Наоборот, нам есть о чем поговорить», Цзян Чэнь покачал головой. «Мы всегда с большим оптимизмом относились к сотрудничеству с SF».

Цзян Чэнь достал письмо и положил его перед коллегой.

Ван Вэй взял письмо и просмотрел его, затем выражение его лица явно изменилось.

«Это...?»

«Беспроблемный вариант. Мистер Ван заинтересован?»

Глобал Экспресс предлагал запустить комплексный план с SF Express в своих операциях в Китае, опираясь на отделения SF Express по всей стране для развертывания беспилотных летательных аппаратов. VRstore будет рекламировать SF Express, и предполагалось, что за месяц все доставки перейдут в одну систему.

SF смогли бы сэкономить и повысить эффективность работы...

Как сказал Цзян Чэнь, это было беспроигрышное предложение.

«Если вам не интересно, завтра я встречу с представителями STO. Я слышал, что год назад они пытались получить больше прав от правительства...»

Прежде чем Цзян Чэнь закончил свою фразу, Ван Вэй подписался на документе... и Цзян Чэнь этому ни капли не удивился.

Но Вэй Ван все же задал вопрос:

«Половины месяца хватит?»

Отложив подписанный документ, Цзян Чэнь уверенно кивнул.

«Этого будет более чем достаточно».

<http://tl.rulate.ru/book/4900/601311>