



思圆方便面悄悄退出长沙市场

代理商追着喊:你还我钱

业内人士提醒:做点小生意也要保留往来账票据

方便面的市场竞争硝烟弥漫。2月16日,记者走访长沙市场时发现,又一品牌方便面消失了踪影。思圆方便面湖南区销售经理王新国承认,思圆方便面已于2011年底退出了长沙市场。

可是思圆方便面前脚走,后面就有人嚷嚷了。思圆方便面的经销商杨伟群在接受记者采访时大喊,“他们还欠我30余万的货款没给呢”。杨伟群表示,思圆方便面在退出长沙市场时并未告知经销商,也没有与经销商结清所有账款。

■记者 肖祖华



【市场】

思圆方便面已退出长沙

16日上午,记者来到家乐福芙蓉广场店。在方便面货架上,不管是袋装还是桶装面,摆放的大部分是统一和康师傅的方便面,未能发现思圆方便面的踪影。随后记者又走访了沃尔玛黄兴路步行街店和新一佳华夏店,均未能找到思圆方便面。在汽车西站附近的一家小型超市,销售人员告诉记者,思圆方便面从去年5月份断货后就再也没有供货。

思圆方便面河西经销商杨伟群告诉记者,思圆方便面所属公司斯美特从去年6月份后就再没供货,并且已经撤销了在长沙的办事处。

思圆方便面湖南区销售经理王新国告诉记者,思圆方便面已于2011年底退出了长沙市场。原因是,省会城市消费者的品牌意识比较强,除了统一和康师傅外,长沙市场上其它品牌的方便面也都是举步维艰。他表示,公司出于人力物力等方面的考虑,决定暂时退出长沙市场,湖南其他市场还在照常运行。

【经销商】

还我30万的货款损失

打不赢就走,这是战略,但不能走得不清不白。

思圆方便面的河西经销商杨伟群在接受记者采访时说:“他们还欠我32万多的账没有还”。她告诉记者,思圆方便面在退出长沙市场的时候,并没有告知经销商,没有与经销商进行货款的清算。

据杨伟群讲述,她2009年4月开始经销

思圆方便面。从2010年3月开始,思圆方便面区域负责人要求经销商低于市场价往各零售点销货,等货物售出后再向经销商返还差价,通过这种方式来刷销售量。

杨伟群告诉记者,从自己开始做思圆方便面到现在共有11万余元的差价没有补还。由于思圆方便面没打招呼就走了,导致零售点的过期产品根本没法退回厂家,再加上铺设渠道的费用等,斯美特公司总计还欠她32万余元。

据了解,杨伟群的遭遇不只是个案,思圆方便面的北城经销商肖先生表示,他的销货差价至今尚未结清。

【公司】

低价出货,公司不知情

一边处于战略布局,要退出长沙市场,一边要求退还自己的货款。对于经销商的说法,斯美特公司作何回应?

王新国告诉记者,对于公司区域负责人要求经销商以低于市场价的方式来刷销售量的做法,公司完全不知情,会尽快就此事进行调查。一旦发现确有其事,会进行处罚甚至起诉。他表示,目前经销商所说的区域负责人已经辞职离开公司。对于经销商所讲的食品过期问题,如果是经销商自己放在仓库过期,公司将不会负责,如果是零售商退回的货物,只要经销商将相关的材料送往公司,公司会按照规定,与经销商分担损失。

“不能她说我们欠她30多万就是30多万”,王新国表示,到目前为止没有收到经销商提供的书面报损材料和投诉材料,只要经销商按时将详细的证据材料送往公司,公司会尽快进行调查,尽快给经销商一个处理意见。

☑ 律师说法

公司有义务返还货款差价

湖南万和联合律师事务所李健表示,任何品牌在开拓市场的过程当中,只要不违反《物价法》和《质量法》,采取何种营销策略都是可以得到法律认可的。

就本案来说,思圆方便面在销售过程当中,区域负责人采取要求经销商以低于市场价的方式来刷销售量的做法本身不违法。区域负责人在开拓市场的

过程当中,代表的就是公司,不管区域负责人有没有离职,只要有证据,经销商都可以找公司要求还款。至于过期货物回收,应该按照双方的合同来办。

李健提醒想做经销商或代理商的生意人,代理之前,一定要看清楚代理的权限和范围,看清楚双方合同的相关细节,以规避可能带来的风险。

!! 提醒

做点小生意,切莫阴沟里翻船

做了十多年代理的老生意人,杨伟群当初根本没想到这一次会栽得这么惨。32万元的货款,对于一个做小生意的人来说,不是小数目。杨伟群告诉记者,如果,这30余万的款项拿不回来,她不仅帮斯美特公司白白忙碌了2年多的时间,自己还要亏上20多万。

“我们经销商往往只能听厂方销售人员的”,杨伟群反复向记者强调。记者了解到,在一个品牌进入新市场的过程当中,低于市场价让代理商出货,承诺售完后返还差价的方式普遍存在,而这一方式大多是公司所禁止的,多半是销售人员私下采用,而经销商又多半会听从销售人员的安排。在这个过程中,很容易出现风险,譬如公司的人事变动,譬如公司的不承认,又譬如证据难以保留。

杨伟群以自己的从商经历告诉那些想做点小生意的投资客,如果考虑做代理,要选择一个信用度高、实力强、市场拓展能力强的厂家,看清楚自己代理的权限和范围,看清楚双方合同的相关细节,并且一定要完整保留往来账的票据和相关文件作为证据。



百年中行 全球服务

《连载十三》

1916年 抗拒袁世凯政府停兑令,全力维护中行信用

袁世凯政府从组成以来,财政收支就十分拮据。1912年底,政府欠债高达1.7亿多元。1914年袁世凯复辟帝制,军政费用急剧增加,耗尽国库,于是挪用中国银行和交通银行的发行准备金,迫使中、交两行大量增发钞票充作军费,从而引起通货膨胀。

政府军队以“不相信纸币”为理由,要求发现洋,袁世凯政府只好从银行库存中提取现银发给军队,于是中、交两行的现银库存大量下降,加之之为政府的垫款激增,至1915年底时,中、交两行的发行额猛增到3844万元和3729万元,社会上对两行的兑换券信心已呈现动摇之势。

为保存有限的现银,1916年5月12日,袁世凯政府发布了震惊全国的中、交两行兑换券停止兑现和存款停止付现的命令,引起轩然大波。中行上海分行毅然率先抗拒停兑令,将停兑令的影响减少到了最低程度。

上海中行在停兑令下达之前,已有思想准备。上海中行负责人宋汉章、张嘉璈把严守银行信用放在高于一切的地位,他们在抗拒停兑电复政府时表示:“愿尽一切力量,将库中现金兑至最后一元,始行停兑”。上海中行率先抗拒停兑,也面临着诸多困难。最大问题便是,北京政府可以违抗命令为由,将上海中行负责人免职,则上海中行抗拒停兑的预定计划便难以实施。于是上海中行负责人宋汉章前访上海会审公堂法官,征询有何方法可使现任经、副理有数日时间留任继续工作,以抗拒停兑命令。法官认为,中行利害关系人可以假装寻找理由起诉中行经、副理,在诉讼未判决期间,北

京当局不能逮捕现任经、副理。上海中行便依计行事,未出差错。

5月12日,袁世凯政府的停兑令正式公布,给上海金融带来了一次历史上最严重的“恐慌”,也是上海中行经受严峻考验的第一天。

5月13日是星期六,上海分行登报公告延长办公时间,下午照常开门兑现,当天挤兑人数减为400多人。

5月14日是星期日,上海分行特别开门半日进行兑现,挤兑者已减为不到一百人。

5月19日,挤兑风潮完全平息。

在停兑风潮中,中行员工抱定“宁可刑戮及身,不忍苟且从命”的决心,坚决抵制停兑。在上海分行的带动下,太原、汉口、九江等地的分行也纷纷拒绝执行“停兑令”。中行抗拒停兑取得胜利,提高了中行兑换券的信用,使中行声誉大振,备受社会称赞。



1916年5月13日,中行在上海发布公告继续开兑。