

Убедившись, что тот успокоился, Цзян Сяо, уже озвучив свои предостережения, поделился с Чжан Яном хорошими новостями.

— У нас теперь больше денег. Если увеличим объём закупок, сможем ещё немного сбить цену за единицу, — сказал Цзян Сяо. — Это даст нам больше пространства для прибыли.

Электроника со временем теряет в цене — технологии развиваются, а производство идёт серийно на конвейере. Как только продукт приносит запланированную прибыль, производители снижают цены, чтобы распродать остатки, запускают новые линии и продвигают свежие модели. Чтобы не остаться позади, нужно следовать за трендами. Старые модели неизбежно теряют в стоимости.

Хотя на дворе был лишь 2003 год и развитие технологий ещё не было столь стремительным, в Люцзяне, где эти устройства производились, спустя два месяца после выхода модели её цена всё равно начинала падать.

Он ненадолго замолчал, а потом добавил:

— Мы с тобой уже получаем неплохую прибыль — пятьдесят юаней с каждой единицы. Теперь, когда у нас есть небольшой задел, я предлагаю часть этой прибыли передать розничным магазинам, стоящим на самом конце цепочки. Если получится, я бы даже сказал — дать им чуть больше. Даже если мы с тобой будем зарабатывать по сорок юаней с устройства — или пусть даже по тридцать — это всё равно нормально.

Чжан Ян был ошеломлён и не сразу понял, о чём речь.

Они только-только начали выходить в плюс — с чего бы теперь раздавать деньги направо и налево? Неужели Цзян Сяо решил, что у него их слишком много?

Но Цзян Сяо смотрел куда дальше.

Теперь, когда объёмы закупок увеличились, на сто тысяч юаней можно было закупить от трёхсот до четырёхсот устройств. Тридцать юаней с каждого — это более десяти тысяч юаней прибыли. Сумма, прямо скажем, немаленькая.

А главное — зарабатывать они могли именно потому, что поставки в магазины уезда Хоулинь ещё не включали MP3-плееры. Не каждый мог просто так поехать в незнакомое место, вроде Хоулиня, и достать товар. Фактически, именно Цзян Сяо и Чжан Ян первыми привезли MP3-плееры в Хоулинь, опередив обычную розничную цепочку. И именно это позволило им заработать.

Уже к следующему году — а возможно, даже к концу нынешнего — владельцы магазинов вполне смогут закупать MP3-плееры через свои привычные каналы. Тогда зачем им будет покупать у Цзян Сяо и Чжан Яна?

Чжан Ян остолбенел, услышав это.

— Так что же нам делать? — растерянно спросил он. — Ты хочешь сказать, что зарабатывать мы сможем только эти пару месяцев?

— Чего ты паникуешь? — бросил на него взгляд Цзян Сяо. — Ты же уже впереди них. Боишься, что потом отстанешь?

MP3-плееры будут только дешеветь. Возможно, уже в этом или следующем году на рынок выйдут ультрабюджетные модели без экрана по цене ниже ста юаней. А через год-другой не будет ничего удивительного, если каждый ученик средней и старшей школы будет иметь свой плеер. Это будет огромный рынок.

— Раз уж жители Хоулиня уже готовы за них платить, тебе нужно срочно снижать цену и продвигать товар. Когда появится устойчивый спрос, владельцы магазинов сами потянутся к тебе, — сказал Цзян Сяо. — И не ограничивайся только Хоулинем — в соседних уездах тоже можно продавать. Когда у нас будет достаточно каналов сбыта, появится и влияние. Я отвезу тебя в Люцзян — там подпишем контракт с производителем и станем официальными дистрибьюторами.

В ближайшие несколько лет рынок MP3 в Китае всё ещё будут контролировать отечественные бренды — качество выше, цена ниже. Многие из этих фабрик как раз располагались в Люцзяне. Подписав там дистрибьюторский контракт, закупать и продавать товар станет ещё проще.

К тому же Цзян Сяо помнил: после очередной волны технологических обновлений некоторые из этих производителей MP3-плееров позже стали лидерами китайской индустрии смартфонов. Если Чжан Ян сможет влиться в этот поток сейчас, дело не ограничится продажей MP3 и MP4 на пару лет — это может вырасти в бизнес на всю жизнь. Именно поэтому сейчас нельзя мыслить узко и сиюминутно.

Чжан Ян онемел. О таком он никогда даже не задумывался.

Он работал всего два месяца, а уже заработал пять тысяч юаней — сумма, совсем не маленькая. Его небольшая видеопрокатная точка приносила максимум тысячу-две прибыли в месяц. А то, о чём говорил Цзян Сяо, выходило далеко за пределы его понимания.

— Не переживай так, — Цзян Сяо похлопал его по плечу. — Я просто объясняю, почему нам сейчас нужно пожертвовать частью прибыли, чтобы захватить рынок. Конечно, мы договорились: я занимаюсь поставками, ты — продажами. Следовать моим советам или нет —

решай сам.

Чжан Ян немного подумал, не стал долго колебаться и кивнул:

— Пойду за тобой.

— Отлично, — улыбнулся Цзян Сяо. — Я поеду в Люцзян через пару дней. Жди, пока вернусь.

Когда Цзян Сяо ушёл, Чжан Ян всё ещё чувствовал себя немного растерянным. Он долго сидел в кресле, рассеянно бормоча:

— Этот парень... какая же у него голова?

Цзян Сяо обладал преимуществом реинкарнации, но даже при всех его идеях нужно было уметь мыслить и действовать смело. Он взял сто тысяч юаней и, дождавшись объявления результатов промежуточных экзаменов, поехал в Люцзян с Е Бином на попутке.

Ему, наконец, удалось пробиться в топ-50 по успеваемости в классе, так что поездка в Люцзян была вполне оправданной — учёбу он не забросил.

Как он и ожидал, на этот раз закупочная цена немного снизилась.

Хотя Цзян Сяо давно не был в Люцзяне, он всё это время поддерживал связь с Линь Чжиюанем по телефону. Они уже успели неплохо сдружиться.

Он также заехал на оптовый рынок, чтобы пополнить ассортимент в своей палатке с мелочёвкой. После Нового года на полках появилось много новинок. К тому же одноклассники заранее заказывали у него всякие вещи, собираясь потратить новогодние деньги.

Девочки в основном просили украшения и канцелярские товары; мальчики заказывали спортивные майки и кроссовки. Это был первый раз, когда Цзян Сяо закупал одежду, но поскольку речь шла о заказах и товарах с высокой наценкой, он особенно постарался и подобрал качественный товар.

Он одновременно занимался и МРЗ-бизнесом, и своей лавкой с мелочами — ни от одного дела не отказался. Историю с дилерским контрактом он затеял ради Чжан Яна. Тот много ему помогал, был честным и никогда не пытался воспользоваться тем, что Цзян Сяо — всего лишь школьник. Хорошие люди заслуживают хорошей отдачи — нельзя просто позволить ему подзаработать пару лет, а потом всё бросить.

Цзян Сяо только что исполнилось шестнадцать. До совершеннолетия оставалось ещё два года — он даже не имел права официально подписывать дилерский контракт. К тому же он

собирался поступать в университет и, скорее всего, не собирался оставаться в Хоулине. Если за эти годы ему удастся накопить стартовый капитал, этого будет вполне достаточно. У него были собственные долгосрочные планы.

В Люцзяне было намного жарче, чем в Хоулине. В это время года солнце уже нещадно палило. После закупки товаров Е Бин ещё не закончил с делами, и Цзян Сяо остался ждать машину у дороги. Даже в тени дерева стоять было душно и тяжело.

В этот момент кто-то протянул ему бутылку холодной воды.

Он обернулся — Линь Чэньюй.

Цзян Сяо отвернулся:

— Я не буду это пить.

— Просто поддержи, станет полегче, — сказал Линь Чэньюй. — Я знаю, ты не любишь холодную воду, поэтому принёс кое-что другое.

Он достал стакан охлаждённого супа из маша и протянул его.

— Попробуй. Сегодня невыносимо жарко.

Линь Чэньюй уже какое-то время следил за Цзян Сяо, пытаясь загладить вину за всю свою беспечность в прошлой жизни.

Узнать, что нравится Цзян Сяо, было несложно. Он вовсе не гнался за дорогими вещами. Например, в такую погоду, если выбирать между мороженым Häagen-Dazs и чашкой холодного супа из маша, он без колебаний выбрал бы второе.

Но Цзян Сяо продолжал игнорировать его и отошёл подальше.

— Я купил его вот там, — Линь Чэньюй указал рукой. — Старушка под солнцем продаёт сладкие напитки. Если ты не выпьешь, всё пропадёт. Ну пожалуйста, Сяо Сяо — она ведь старается.

Чёрт, действительно непросто той бабушке. Он сам не мог сходить и купить?

Цзян Сяо поднялся и подбежал к маленькой торговой точке. Он купил стакан супа из маша, стакан холодного желе и два кусочка ледяного пирожного. Старушка аккуратно сложила всё в пластиковый пакет, но когда Цзян Сяо попытался расплатиться, она отказалась брать деньги.

— Тот мальчик, что был с тобой, уже заплатил, — сказала старушка. — Сказал, что ты обязательно придёшь что-нибудь купить, и расплатился заранее. Я не могу взять деньги дважды.

Цзян Сяо: «.....»

Он совершенно не знал, как на это реагировать.

— Тогда верните ему деньги, — сказал Цзян Сяо. — Возьмите мои.

— Эй, вы, дети, не спорьте со мной, — ласково улыбнулась старушка, совершенно не понимая, что между ними происходит. — Идите лучше в тенёк, отдохните.

Она наотрез отказалась брать деньги от Цзян Сяо.

Ну не мог же он в такую жару остаться без холодного напитка только потому, что Линь Чэньюй вот так его переиграл. Схватив пластиковый пакет, Цзян Сяо с досадой вернулся обратно, зыркнул на Линь Чэньюя исподлобья, плюхнулся под дерево, повернулся к нему спиной и начал потягивать напиток через соломинку.

И тут же почувствовал облегчение.

Линь Чэньюй молча стоял рядом, наблюдая, как у Цзян Сяо щёки раздулись, словно паровые булочки. Суп у старушки оказался отличным — почти полстакана мasha. Цзян Сяо с удовольствием пережёвывал, сладость приятно охлаждала изнутри.

Уличные продавцы часто добавляют в такой суп побольше сахара. Линь Чэньюй тоже сделал глоток — и действительно, очень сладко. Но с Цзян Сяо рядом всё ощущалось удивительно легко и тепло.

День выдался солнечным, но время от времени налетал лёгкий ветерок. Он тронул пару прядей на виске любимого человека. Линь Чэньюй смотрел на профиль Цзян Сяо и мечтал, чтобы время остановилось.

Но тут Е Бин закончил приготовления и дважды просигналил — пора было ехать.

Он украл себе этот короткий миг рядом с ним. Но Цзян Сяо всё равно должен был уйти.

После того как Цзян Сяо выпил несколько холодных напитков и съел два кусочка ледяного пирожного, он почувствовал себя на 70% сытым и полностью освежённым. Юноша откинулся на сиденье, начинавшее набирать уют, и, предвкушая покой, собирался немного вздремнуть в пути.

Когда они выехали, Цзян Сяо заметил, как Линь Чэньюй, держа в руках пустой стакан из-под супа из маша, продолжал смотреть на него. Мальчик выглядел немного растерянным.

Кажется, что всякий раз, когда они прощались в Люцзяне после их воссоединения, Линь Чэньюй оставался стоять и смотрел, как он уходит.

Цзян Сяо не мог точно сформулировать, что именно он ощущал от этого взгляда. Он был многослойным, но в то же время для него уже не имел смысла. Такой взгляд больше не был важен.

По возвращении в Хоулин, Цзян Сяо передал коробку с MP3-плеерами Чжан Яну, который с нетерпением ожидал. Они посчитали всё и завершили сделку.

Естественно, Цзян Сяо оставил несколько плееров для себя, чтобы продать их лично. Купил он их за свои деньги, так что эти устройства не входили в расчёт по сделке с Чжан Яном.

На следующий день в школе он раздал заранее заказанные товары нескольким одноклассникам. И как и ожидалось, некоторые из них сразу начали интересоваться MP3-плеерами. Цзян Сяо предложил их по немного сниженной цене и быстро распродал несколько экземпляров.

Линь Хэйюань знал, что Цзян Сяо ведёт небольшое дело, и всегда был занят несколькими днями после возвращения из Люцзяна.

Он не знал точно, сколько Цзян Сяо зарабатывает, но, судя по его активности, доход должен был быть весьма приличным.

Линь Хэйюань также был в курсе ситуации в семье Цзян Сяо и не злился на него за то, что тот не всегда мог полностью сосредоточиться на учёбе. В конце концов, Цзян Сяо всегда добивался поставленных перед ним учебных целей. Он просто использовал то время, которое другие тратили на развлечения, чтобы заработать деньги. Линь Хэйюань подумал, что мог бы помочь с доставкой или организовать учёт и инвентарь, чтобы облегчить ему нагрузку.

Тем не менее, он заметил кое-что: Цзян Сяо умел находить хитрые способы заработать даже в те моменты, когда казалось, что времени для этого нет.

<http://bllate.org/book/14428/1275635>