

Тан Хэ поздоровался с Дун Ши и попросил его сказать всем, что его дом тоже продан. Ведь они жили в одном районе, а те две семьи не были самыми справедливыми людьми. Если бы они узнали, что через полмесяца дома подлежат сносу, то наверняка почувствовали бы, что потеряли крупную сумму денег, и тогда начали бы скандалить, обвиняя Дун Ши и других в сговоре.

Поэтому Тан Хэ, играя свою роль, специально при них передал Дун Ши деньги и подписал контракт.

Думая об этом, Тан Хэ позвонил Дун Ши.

— Когда станет известно о сносе домов, свяжись с семьёй тёти Ван. Мы переведём им оставшиеся деньги.

Дун Ши немного замешкался, только сейчас поняв, зачем Тан Хэ просил его узнать о ситуации в каждой семье района. Изначально они не планировали выбирать семью тёти Ван, ведь, по мнению Дун Ши, эта семья была слишком несчастной. Если бы они получили компенсацию за снос, возможно, тётя Ван стала бы лучше относиться к своей семье, и болезнь мужа могла бы быть вылечена. Но тогда Тан Хэ настаивал на выборе именно этой семьи.

Теперь Дун Ши понял его замысел.

Тётя Ван была настоящей чёрствой и неблагодарной. Она тайно продала дом, наверняка желая оставить все деньги себе. Даже если на документе о собственности было имя старика, она нашла способ продать дом, скорее всего, обманув всю семью. Такая женщина, даже получив в десять раз больше компенсации, ни за что не отдала бы ни копейки своей семье.

Обычными методами помочь этой семье было невозможно, ведь, как ни крути, это были их семейные дела.

Поэтому Тан Хэ использовал такой способ: он дал женщине двадцать тысяч, а оставшиеся сто восемьдесят тысяч перевёл семье.

Со стороны это выглядело так, будто они не разделили имущество, и раз дом продан, то деньги можно перевести кому угодно. Таким образом, Тан Хэ не нарушил контракта, переведя деньги мужу, но женщина получила лишь двадцать тысяч.

И они стали своего рода «судьями».

— Понял. А что насчёт тёти Чжан? — Теперь Дун Ши чувствовал, что выбор этих двух семей был не случайным.

— Если они захотят устроить скандал, скажи, что у меня был друг, который умер с

неспокойной душой и попросил меня во сне купить этот дом. Все остальное — просто совпадение. — Тан Хэ усмехнулся. — Те, у кого есть грехи, поймут, о чём я.

Если тогда никто не вступился за неё, то теперь он, человек, который уже умер однажды, может отомстить за умершую.

— Гениально, просто гениально! — Дун Ши кивнул.

— Кстати, узнай, как звали ту умершую женщину. Когда будет время, сходи к ней на могилу.

Тон Тан Хэ был настолько серьёзным, что Дун Ши почувствовал, как по спине пробежал холодок. Если бы эта пара узнала об этом, они бы наверняка просыпались ночью в холодном поту, но это была их карма.

После этого Тан Хэ обсудил с Дун Ши, чтобы тот прибрался в доме, сделал вид, что переезжает, и нашёл другое место для жилья. Также нужно было связаться с прежней командой и выяснить, сколько людей из съёмочной группы можно вернуть. Когда компенсация за дом будет получена, они обсудят съёмки фильма.

Вскоре после возвращения домой к Тан Хэ зашли Го Синь и Сунь Дафу, чтобы доложить о сегодняшних делах.

Дядя Сунь предложил обсудить всё за едой в их заведении, и Тан Хэ не стал церемониться. Уладив вопросы с двумя главными заведениями, он решил позвать И Цайэр, чтобы вместе поужинать.

Сунь Дафу, усевшись, с радостью начал хвастаться:

— Сегодня мы договорились со всеми восемью заведениями. Пять из них согласились на скидку в двадцать процентов.

Го Синь тоже сиял от счастья, чувствуя себя намного увереннее, чем утром. Дела шли лучше, чем ожидалось. Он был более внимательным, чем Сунь Дафу, и подготовил все контракты и цены в виде таблицы, которую аккуратно передал Тан Хэ.

— Молодцы. — И Цайэр похвалила их, и Сунь Дафу стал ещё более довольным.

Тан Хэ пролистал контракты:

— Есть и другие хорошие новости? Не скрывайте, рассказывайте.

— Братан, ты просто гений, сразу понял. — Сунь Дафу мастерски подхалимничал, что он сам называл «искусством слова». — Мы не только договорились с поставщиками о выгодных условиях, но и с покупателями. Помимо тех, с кем вы договорились вчера, несколько других согласились дать нам дополнительную прибыль в пять процентов. Сегодня мы договорились ещё с несколькими, но ассортимент товаров пока не слишком широк, особенно в категории бытовых товаров.

— Завтра мы планируем съездить на оптовый рынок, не только в Хэншэн, но и в другие места. Нужно сравнить цены. Если мы сможем наладить поставки по всему району, то сможем хорошо заработать.

Сунь Дафу, будущий магнат общественного питания, сразу понял преимущества цепочки поставок.

— Хорошо. В дальнейшем старайтесь договориться о ежемесячных расчётах. Еженедельные расчёты слишком трудоёмки. В начале, когда доверие ещё не установлено, нужно внимательно следить за всем, но позже, когда все привыкнут, можно перейти на месячные расчёты. — Тан Хэ указал на некоторые недостатки. — Кроме того, у нас не хватает людей. Нужно, чтобы кто-то контролировал разгрузку товаров. Синь, когда будешь собирать вещи вечером, спроси, есть ли кто-то, кто хочет подработать. Платим по десять юаней в час.

Го Синь кивнул, записывая всё, что сказал Тан Хэ, в блокнот. Хотя он не был таким быстрым, как Сунь Дафу, он был осторожен и предусмотрителен. Вместе с активным и предприимчивым Сунь Дафу они с первого дня работы показали отличную слаженность.

— Я подсчитал, что если мы сможем наладить поставки по всему району, то ежемесячный доход составит от пятидесяти до шестидесяти тысяч. — Слова Го Синя заставили всех на мгновение замолчать.

И Цайэр была удивлена:

— Так много?

— Это примерно соответствует моим ожиданиям. В нашем новом районе Шудянь десять улиц. Мы уже охватили три: Улицу Погружения в Роль, Улицу Золотого изображения и Улицу Наград. Сейчас мы договорились с восемью заведениями, и если учесть возможных новых участников, то даже если на каждой улице будет по четыре заведения, то на десяти улицах будет сорок. Мы просто будем посредниками, обеспечивая, чтобы в случае проблем кто-то взял на себя ответственность. Таким образом, ежемесячная прибыль точно превысит пятьдесят тысяч, а после вычета зарплат и возможных компенсаций чистая прибыль в пятьдесят тысяч будет вполне реальной.

Это были ожидания Тан Хэ, но он не думал, что в первый день всё пойдёт так гладко.

И Цайэр считала, что деньги приходят слишком легко:

— А что, если через некоторое время поставщики и заведения познакомятся друг с другом и просто нас исключат? Ведь, кроме начального этапа, мы больше не играем никакой роли.

— Это зависит от того, как мы будем действовать в ближайшее время. — Тан Хэ уже думал об этом. — На самом деле, самое важное для нас как посредников — это не начальный этап, а последующее обеспечение. Мы как будто продаём страховку обеим сторонам. Если возникнут проблемы, мы их решим.

Сунь Дафу кивнул:

— Я понимаю, это как платформа.

Тан Хэ загорелся. Оказывается, уже тогда кто-то понимал преимущества платформ. Он кивнул и продолжил:

— Именно. На начальном этапе мы создаём такую цепочку поставок, но нельзя останавливаться на этом. Сейчас в стране стабильно работает 3G, а цены на телефоны становятся всё доступнее. Скоро наступит эра мобильных устройств, когда у каждого будет свой телефон.

— У каждого? — И Цайэр не могла в это поверить.

— Да. Завтра я выплачу вам зарплату за этот месяц, и вы купите себе по телефону. — На счету Тан Хэ теперь было ещё пятьдесят тысяч, подаренных Шэнь Жоцином в знак благодарности, что придало ему уверенности. — Кроме того, найдите время, чтобы научиться водить. Вам придётся много ездить, и когда вы станете маленькими боссами, у вас не будет времени на обучение.

Сунь Дафу шутливо отдал честь, радуясь, как будто готов был взлететь. В душе он думал, что нашёл правильного босса.

К этому моменту он уже понял, кто на самом деле главный.

Го Синь же был немного ошеломлён. Вчера он был благодарен за сытный обед, а сегодня, после всех этих сделок, чувствовал себя немного не в своей тарелке. Утром только решили вопросы с жильём и едой, а завтра уже нужно покупать телефоны и учиться водить? Не слишком ли быстро всё происходит?