

Ранее они беспокоились, как Ши Вэй сможет продать все эти тетради, но уже к полудню большая часть была распродана.

— Ну что, мы справились неплохо, продолжим во второй половине дня, чтобы распродать всё до конца, а потом отправимся в ресторан и хорошенько поедим! Я угощаю, обещаю, будет много мяса!

Тетради у Ши Вэй продавались по низкой цене, а вокруг находились жилые кварталы. Как только разошёлся слух о дешевизне, во второй половине дня покупателей стало ещё больше. Ещё до заката все тетради были распроданы.

Люди, пришедшие после работы, увидев пустой прилавок, даже с надеждой спрашивали, вернутся ли они завтра.

После того как Ши Вэй закупил более двадцати тысяч тетрадей, у него почти не осталось денег. Но в выходные он подработал экскурсоводом и вложил заработанное обратно. Последующие закупки были небольшими, поэтому себестоимость была выше — четыре с половиной цента за тетрадь.

Двадцать одна тысяча тетрадей по четыре с двумя центами, пять тысяч тетрадей по пять центов — всего двадцать шесть тысяч тетрадей изначально относились к категории «шесть центов». Ещё тысяча тетрадей были дорогими, высококачественными, стоимостью от двадцати до сорока центов.

Стратегия Ши Вэй оказалась удачной: он не предлагал перекупщикам «оптовую цену», а использовал подход «чем больше купишь, тем дешевле», что побуждало людей покупать сотни тетрадей за раз.

Его запасы не были огромными — всего двадцать с лишним тысяч, что на огромном рынке даже не оставляло следа. Если бы он продавал перекупщикам, цена за тетрадь сейчас составляла бы семь-восемь центов, и как «поставщик» он бы не получил большой прибыли. Поэтому он решил немного уступить, ведь закупил товар раньше, и его маржа была значительной.

После вычета всех расходов прибыль составила более тысячи ста юаней. В расходы входила аренда, сигареты для транспортников, подарки, а также мелкие покупки: простая кровать, печка и кастрюля.

Поскольку деньги были мелкими, чтобы их пересчитать, несколько человек, сидя перед столом с жирными блюдами, чувствовали нетерпение. Быстро поев, они поспешили вернуться, чтобы рассортировать и пересчитать деньги — это заняло более часа.

— Не хватает шести юаней, — в коробке было более двух тысяч, но исходя из количества проданных тетрадей и их цены, они заранее подсчитали, сколько должно быть.

— Вероятно, кто-то недоплатил или взял без оплаты, это не страшно.

Перед продажей Ши Вэй уже был готов к возможным потерям, поэтому не удивился. Он дал каждому из четырёх человек конверт с деньгами:

— Ладно, не расстраивайтесь, это не ваша вина. Народу было много, могли и упустить что-то, не злитесь. Мы заработали столько денег, считайте, что случайно потеряли. Я могу себе это позволить!

Сюй Шивань и остальные всё равно были не в духе. Потеря денег, даже если в руках оставалось в сотни раз больше, всё равно вызывала боль. Шесть юаней, по сравнению с сотнями и тысячами, казались мелочью, но для них это была значительная сумма.

— Ладно, не хандрите. Потеря денег — не наша вина, нам нужно не заикливаться на этой потере, а подумать, как избежать таких ситуаций в будущем. Или достичь состояния, когда потеря денег не будет нас беспокоить, как у богатых.

Ши Вэй взял коробку с деньгами и встал:

— Ладно, проводите меня до общежития. И вы, ребята, не хандрите — подумайте, зачем я сейчас продал тетради, какова цель этого шага. Лучше всего до завтрашнего ужина представьте мне письменный отчёт.

Ши Вэй не предъявлял к Сюй Шиваню и остальным высоких требований, не ожидал, что они смогут помочь ему в будущем, и не собирался вести их по пути бизнеса. Но в плане видения и стратегии он не мог позволить себе снизить планку.

Цена в девять центов пока не достигла пика, Ши Вэй это понимал, но он также знал, когда нужно остановиться. У него было восемьдесят процентов уверенности, что цена продолжит расти, и он понимал, что, подождав, мог бы получить ещё больше прибыли, но в этом уже не было необходимости.

Во-первых, текущая цена приносила ему достаточный доход, и ему не нужно было рисковать больше. Во-вторых, продолжение могло привести к убыткам.

У Ши Вэй было два бизнеса: мелкая перепродажа тетрадей, которая приносила не более двух тысяч, и крупный бизнес с вложениями в двести тысяч, который обещал прибыль в десятки тысяч. Дураку понятно, что выбрать.

Бизнес с тетрадями нельзя было просто бросить — он требовал постоянного внимания и усилий. Но по прибыли он значительно уступал бизнесу с бумагой. Текущая ситуация была благоприятной, и если бы он продолжил уделять основное внимание тетрадям, это было бы глупо.

Поскольку рынок долгое время находился под давлением, его отставание стало ещё более заметным. До того как цена на тетради поднялась до восьми центов, цена на бумагу оставалась неизменной. Причина не в том, что люди были глупы, а в том, что они просто не думали об этом.

Как крупные, так и мелкие предприятия привыкли обращаться за помощью к государству: если не хватало бумаги, её выделяли, если не хватало денег, давали в кредит. Государственные и частные предприятия были похожи — они стремились получить не что иное, как квоты, выбитые у государственных предприятий. Их внимание было сосредоточено не на контроле затрат, поскольку при едином регулировании у всех были схожие издержки, а прибыль зависела от достаточности квот.

Лишь недавно началось постепенное ослабление регулирования цен на основные товары, но большинство людей ещё не осознали, какие последствия это повлечёт. Большинство радовались росту цен на тетради, и запасы на складах не вызывали беспокойства у руководства предприятий.

Даже если кто-то замечал признаки изменений, главный недостаток государственных

предприятий — это бюрократия. Чтобы отдел закупок увеличил объём закупок бумаги, нужно было провести собрание, поставить печати и найти тех, кто их поставит. К тому времени, как все процедуры были завершены, время уже уходило.

Ши Вэй не сталкивался с такими бюрократическими проволочками. Он обсудил это с Лу Юаньчжи, и тот вложил ещё миллион, чтобы Ши Вэй мог действовать. Ши Вэй действительно был смелым — он переехал в другой город, начал массово закупать бумагу в окрестностях Яньцзина, и белоснежные стопки бумаги заполнили три-четыре больших склада.

— Ах... — После двух дней в поезде спина Ши Вэй буквально готова была сломаться. Внешне это было незаметно, но он чувствовал, будто кости внутри уже треснули.

Хотя, возможно, это просто иллюзия...

— Старею я... — Ши Вэй лёг на кровать, не в силах больше двигаться.

— Ши Вэй, ты ещё не обедал? Я как раз захватил что-то для тебя, что ты хочешь?

Ши Вэй еле слышно ответил:

— Просто кашу, любую...

— Эй, Ши Вэй... — Лу Юаньчжи только позвал его, как заметил, что тот уже крепко уснул.

— Бум! — Линь Фэн бросил мусор, который, ударившись о коробку, служившую урной, издал громкий звук.

— Потихе.

— Извините...

Процедуры на государственных предприятиях очень сложны. Преподаватель как-то рассказывал случай, связанный с легированной сталью. Изначально исследования в этой области в Китае и за рубежом шли на одном уровне, но в Китае для изменений требовалось одобрение, написание отчётов, собрания и печати. К тому времени, как решение было принято, рынок уже был захвачен иностранными компаниями. Вложения требовали времени и денег, и когда исследования были завершены, прибыль была минимальной (рынок уже был занят), поэтому решение было отложено и возобновлено лишь через несколько лет.

Цена на бумагу за тонну невысока, но объём одной тонны значителен, поэтому транспортные расходы пугают. Но ничего не поделаешь — Яньцзин как столица не имеет большого количества бумажных фабрик поблизости, и связи между предприятиями не такие уж тесные, хотя они и не совсем чужие.

<http://bllate.org/book/16388/1484236>