

Малыш всхлипнул, губы беззвучно дрогнули, и Чэнь Линлин, наконец, успокоилась, увидев, что сын перестал плакать. Теплая ладонь прикоснулась к ушибленному лбу ребенка.

— Теперь я уже не могу его успокоить, только Ян Ян может. Как только Ян Ян появляется, он сразу перестает плакать. Малыш любит брата Ян Яна, правда?

Сказав это, она нежно коснулась лбом малыша.

Чжэн Хайян подумал: «Да я уже не просто брат, я как будто воспитываю половину сына, постоянно за ним присматриваю».

Только он подумал об этом, как в тихой комнате раздался слабый голосок:

— Ян... Ян, Ян... Ян... Ян.

Чэнь Линлин и Чжэн Хайян одновременно с удивлением посмотрели на малыша. Хань И медленно шевелил губами, и из горла вырывались прерывистые, но уже складывающиеся в мелодию звуки.

В тот вечер все крутились вокруг малыша. Хань Чжицзюнь присел перед сыном:

— Папа, папа, давай, сынок, скажи папа, папа!

— Ян... Ян...

Чэнь Линлин сидела на краю кровати, отодвинула голову Хань Чжицзюня и сама приблизилась к сыну:

— Малыш, давай, скажи мама, ма... ма.

— Ян... Ян...

Чэн Баоли спросила:

— А тетя? Тетя, скажи?

— Ян Ян...

Чжэн Пин сказал:

— А дядя? Посмотри на дядю Чжэна, скажи дядя.

— Ян Ян...

— Бабушка, давай, скажи бабушка.

— Ян Ян.

— Дедушка, скажи дедушка, дедушка купит тебе конфетку.

— Ян Ян.

— ... — раздалось со всех сторон.

Чэнь Линлин посмотрела на потолочный вентилятор:

— Наверное, мы слишком часто называли его Ян Ян.

Чэн Баоли рассмеялась:

— Смотри, как он к нашему Ян Яну привязан, как к родному брату.

Чжэн Хайян в душе расцвел от радости, и лицо его тоже озарилось улыбкой. Он подумал, что все это время, как нянька, ухаживал за ребенком не зря. Все усилия окупились!

Первое слово было не «папа» или «мама», а «Ян Ян». Хей! Как же приятно!

После того как решили, что «бюро-посредник» можно открыть, обе семьи снова начали активно действовать.

Хань Чжицзюнь отвечал за то, чтобы выяснить, как организовать офис на территории исследовательского института. На самом деле, им не обязательно было устраивать классы, так как они не преподавали, но в этом районе уже сложилась определенная атмосфера, и многие руководители заводов и предприятий туда приходили. Их целевой аудиторией были именно эти руководители, и слухи распространялись быстро, что могло принести им дополнительную известность. Кроме того, Хань Чжицзюнь подумал о запасном варианте: если «бюро-посредник» не сработает, они могли бы организовать здесь курсы по взысканию долгов. В общем, в деле убеждения он был мастер.

Дедушка Чжэн же пытался раздобыть адреса опытных технических работников. Чжэн Пин и Чэн Баоли вместе ездили по домам этих работников, иногда даже дожидаясь их у ворот заводов. Реакция на предложение поработать в сельских или небольших заводах была разной: кто-то радовался возможности заработать больше и сразу соглашался, кто-то осторожничал, боясь потерять свою нынешнюю стабильную работу, кто-то соглашался, но только при условии, что это не помешает их основной работе, а кто-то даже считал их парой мошенников.

Многие уже вышедшие на пенсию технические работники охотно соглашались, ведь они уже были на пенсии, и сидеть без дела им было скучно.

Имена, возраст, адреса, навыки, свободное время, максимальное расстояние, которое они готовы были преодолеть — все эти данные Чжэн Пин записывал в специальный кожаный блокнот. После подсчетов оказалось, что желающих заработать больше было немало.

Хань Чжицзюнь выяснил, что территория института все еще принадлежала исследовательскому институту, и для организации большого класса нужно было пройти некоторые формальности. Он также узнал, что те «курсы по взысканию долгов», которые уже существовали на территории, не имели лицензии, но в институте проводились учебные курсы, и эти курсы по взысканию долгов действовали под прикрытием учебных курсов института. Даже если бы пришли проверяющие, ответственность легла бы на институт, а у того, как говорили, был большой вес.

Получив всю информацию, Хань Чжицзюнь вместе с Чэнь Линлин начали налаживать связи. Чэнь Линлин взяли с собой потому, что она была мастером в вопросах человеческих отношений: она точно знала, что и кому подарить, что сказать.

Конечно, с точки зрения Чжэн Хайяна, ключевым было то, что люди в то время были более «простодушными», чем через десять или двадцать лет. У них не было много хитростей, и большинство соглашалось помочь за небольшой подарок, ведь даже чиновники в то время прошли через годы бедности.

Процедуры прошли гладко, и Хань Чжицзюнь потратил немного денег на аренду среднего конференц-зала. Он был не очень большим, но рядом был офис с полным набором мебели. Хань Чжицзюнь также потратил немало денег на установку стационарного телефона, который, хотя и был дорогим, значительно упрощал процесс консультаций.

Затем нужно было придумать название для бюро-посредника — что-то значимое и стильное. Они долго обсуждали и не могли прийти к единому мнению, пока Чэн Баоли не предложила:

— Назовем его «Посредническое бюро Иян», И — от Хань И, Ян — от Чжэн Хайян.

Хань Чжицзюнь хлопнул себя по бедру:

— Отличное название, не банальное, так и будет!

Прошел месяц, и Хань Чжицзюнь надел свой самый ценный костюм и вместе с Чжэн Пин начал ездить по заводам. Теперь их уже никто не останавливал, и они почти всегда встречались с руководителями заводов, особенно с теми, кто руководил развивающимися сельскими предприятиями, включая даже руководителей небольших городков в провинции.

В кожаной книжке Чжэн Пин были подробно записаны имена и данные работников, готовых предоставить техническую поддержку. Они ездили по соответствующим заводам, предлагая свои услуги, и вскоре одна сельская фабрика предложила сотрудничество — им нужны были технологии, но еще больше — развитие.

В то время многие дела делались без строгих правил, и многие даже не подписывали контракты, ограничиваясь устными договоренностями. Хань Чжицзюнь, однако, был осторожен и подписал контракт на свое имя. Это был первый контракт «Посреднического бюро Иян», в котором черным по белому было написано, что «Иян» предоставляет техническую поддержку: четыре дня в неделю, шесть часов в день, гарантировано двадцать четыре часа технической поддержки в неделю. Расчет велся по 30 дней в месяц; оплата за первые три месяца производилась в начале следующего месяца, а после трех месяцев — предоплата.

«Иян» также подписал контракты с соответствующими техническими работниками, определив их рабочее время, оплату и комиссию бюро. Зарплату работникам они выплачивали сами.

С самого начала Хань Чжицзюнь и Чжэн Пин решили не скрывать комиссию, понимая, что это невозможно. Работники на заводе быстро узнали бы об этом, так что они открыто заявили, что занимаются посредничеством.

Бабушка Чжэн с тревогой спросила:

— А что, если через полгода контракт закончится, и завод перестанет обращаться к вам, а напрямую к работнику? Вы тогда не получите свою комиссию?

Хань Чжицзюнь улыбнулся:

— Если мы проработаем полгода, то «Иян» соберет много информации. Мы будем знать, где есть технические специалисты и где есть спрос. Тогда уже не мы будем искать клиентов, а работники и заводы будут обращаться к нам за посредничеством. Например, люди с севера города не знают, какие сельские заводы есть на юге и какие из них нуждаются в рабочих. А мы будем знать, какие предприятия им подходят. По сути, это информационный барьер.

Информационный барьер? Бабушка Чжэн не совсем поняла, но кивнула, хотя Хань Чжицзюнь

не сказал ей следующего: «Мы зарабатываем быстрые деньги, что приносит прибыль, то и делаем. Сейчас политика нестабильна, и, возможно, через полгода мы уже займемся чем-то другим».

Так, с подписанием первого контракта «Посредническое бюро Иян» сделало первый шаг. В этом первом контракте они получили комиссию в размере шестидесяти юаней за одного технического работника в месяц, что составляло половину месячного дохода Чжэн Пин на маслозаводе в родном городе. Конечно, сама зарплата технического работника по этому контракту была высокой — несколько сотен юаней в месяц, что значительно превышало их прежний заработок на заводе.

Раньше Чжэн Пин вкалывал на передовой, работая по десять часов в день, чтобы заработать шестьдесят юаней за полмесяца. Теперь же он сидел в офисе, отвечал на звонки, общался с руководителями заводов, не выполняя тяжелой работы, и получал столько же. Чжэн Пин и Чэн Баоли оба вздохнули с облегчением: действительно, чтобы не отстать от времени, нужно двигаться вперед.

<http://bllate.org/book/16484/1497919>