

Чэн Нуаньнуань почесала затылок. До Нового года оставалось чуть больше десяти дней, и в это время цены на фрукты обычно росли. Вишня, особенно импортная, стоила двести-триста юаней за цзинь, что было вполне обычным делом, но это касалось скорее развитых городов. В их Шаньчэне цены были ниже, и, учитывая, что это не импортный товар, устанавливать слишком высокую цену было бы неразумно.

Однако качество было на высоте, и продавать дешево было бы жаль.

На её лице отразилась нерешительность.

Чэн Сяожань уже имел в голове план и с улыбкой сказал:

— Давай сначала посмотрим на реакцию.

Реакция не заставила себя ждать. На следующий день и Weibo, и WeChat буквально взорвались.

Логистическая компания «Чжоэр» работала быстро, и, учитывая, что большинство адресов находилось недалеко от Шаньчэна, а некоторые даже в самом городе, уже на следующий день все получили свои вишни. Weibo тоже взорвался.

— Чёрт возьми! Это точно вишня? Я думал, что раньше ел травяные шарики за сотню юаней за цзинь!

— Настолько вкусно, что я чуть не разжевал свой язык! Клянусь, после этого воздух был пропитан ароматом вишни, я просто опьянел!

— Мой ребенок съел с вишней целую лишнюю миску риса, это просто здорово! Автор, ты молодец, прошу вишню! Прошу вишню!

— Тоже прошу! Тоже прошу! Деревня Инхуа в Шаньчэне, фрукты с горы Дачжоу? Что это за место? Сколько стоит вишня за цзинь, расскажите!

— Перешел по ссылке, которую дал автор, на Таобао. Офигеть, магазин еще не открыт! Автор, у меня есть деньги, открывай уже, я куплю сто цзиней!

— Мир без этой вишни неполноценен! Вишня с горы Дачжоу, я запомнил тебя, открывай магазин! Я хочу заказать!!

Когда Чэн Сяожань читал эти комментарии, они с командой как раз собирали вишню на второй день. На второй день созрело в три раза больше вишни, чем в первый. После того как бесплатно раздали оставшимся четверемстам людям, осталось еще около двухсот цзиней. Чэн Сяожань разместил информацию в Weibo, WeChat и на Taobao.

Суть сообщения была такова: вишня с горы Дачжоу, выращенная с высокими затратами, свежесобранная, перед Новым годом скидка 50%, всего 60 юаней за цзинь. Количество ограничено, в первый день продается только 250 цзиней, максимум 2 цзиня на человека, торопитесь.

Это сообщение вызвало небольшое затишье. Шестьдесят юаней за цзинь все же казалось дороговато, особенно для местной вишни из маленькой деревни, что превышало ожидания многих.

Чэн Нуаньнуань тоже спросила:

— Брат, шестьдесят юаней за цзинь — это не слишком дорого?

Чэн Сяожань посмотрел на неё:

— Как ты думаешь, сколько должна стоить наша вишня? Не думай о других вещах, просто оцени качество.

Чэн Нуаньнуань подумала и ответила:

— Тогда она стоит любых денег.

— Но сможешь ли ты найти такую вишню на рынке, даже если не будешь считать деньги?

— Нет.

— Вот видишь. Если бы это была американская вишня, люди бы считали цену оправданной, даже если бы она была дороже. Но так как это местная вишня, они думают, что она должна быть дешевой, даже если вкус превосходный, — Чэн Сяожань покачал головой. — Он вложил столько усилий не для того, чтобы заработать копейки. Он не боялся убытков, ведь в любом случае он не прогорит. Но он считал, что вишня, выращенная с помощью восстанавливающей жидкости, была бесценна. Люди, которые ели эту вишню, получали огромную пользу, и продавать ее дешево было бы неуважением к каждой капле восстанавливающей жидкости.

Если бы не то, что имя еще не было раскручено, он бы никогда не установил такую низкую цену. Именно поэтому он объявил скидку 50%. Когда восстановить исходную цену — это уже его решение.

Конечно, он считал, что исходная цена в 120 юаней тоже была слишком низкой, но он только начинал, и слишком сильный старт мог привлечь ненужные проблемы.

Вскоре в сети снова начали появляться сообщения, и на этот раз они были еще более активными. Некоторые жаловались на высокую цену и хотели скидку, другие же спешили сделать заказ, утверждая, что цена уже очень выгодная. Перед Новым годом многие уже начали устраивать застолья, и на хорошем столе всегда были вишня и виноград. Шестьдесят юаней за цзинь, сто с лишним юаней — и можно было выставить красивую тарелку, которая порадует гостей и вызовет восхищение.

Богатых людей было немало, и к полуночи все 250 цзиней вишни были раскуплены.

Все работали всю ночь, упаковывая вишню, и еще до рассвета Чэн Сяоцзе отправился с доставкой, чтобы успеть до отправки логистической компании «Чжоэр». Это позволяло избежать задержки в доставке на один день.

После отправки вишни все были в восторге. Наконец-то они сделали первую сделку: 250 цзиней по 60 юаней за цзинь — итого 15 000 юаней за одну партию!

Для деревни Инхуа такая сумма была просто невообразимой.

Дедушка Цю, человек опытный, сказал, что с 50 вишневых деревьев можно собрать богатый урожай. С каждого дерева можно получить около 400 цзиней. Все начали считать и чуть не упали в обморок: это же 1 200 000 юаней!

А ведь впереди еще около трех тысяч вишневых деревьев. Ох, просто невозможно не разбогатеть.

Чэн Сяожань сидел на самодельной деревянной скамейке и вел учет. Когда все достаточно нарадовались, он спокойно сказал:

— Все не так просто. За каждый цзинь вишни нужно платить за сбор, доставку, логистику, упаковку. Кроме того, есть начальные вложения. Чистая прибыль с одного цзиня составляет около 30 юаней.

Старшая тётя Чэн бросила на него неодобрительный взгляд:

— Тридцать юаней — это мало? Да я бы во сне смеялась! — На каменном столе стояла большая тарелка спелой вишни, которую можно было есть бесплатно. Она взяла ягоду и вздохнула. — Эта штука действительно ценная. Как думаете, сколько стоит эта ягода?

— Сколько стоит, ты же взвешивала, знаешь. Вишня крупная и сочная, в цзине около тридцати ягод. Твоя стоит почти два юаня, — вторая тётя Чэн тоже взяла ягоду и отправила в рот. — Ох, этот вкус просто невероятный. Если бы мне раньше сказали, что я буду есть такие дорогие и вкусные фрукты, я бы ни за что не поверила.

Второй дядя Чэн простодушно добавил:

— Тогда арбузы тоже были хорошие, очень сочные. Я вот такие больше люблю: большими кусками грызть — и сытно, и освежает.

Эти слова повисли в тишине. Он говорил о том, как двадцать лет назад жители деревни Инхуа продавали всё, что могли, чтобы посадить арбузы. Арбузы были прекрасные, но продать их не удалось. Тогда они ели арбузы вместо еды, пока животы не начинало крутить, и всё равно приходилось смотреть, как огромные поля гниют. Это было самое тяжелое время для деревни Инхуа, многие плакали на коленях у бахчи.

Вторая тётя Чэн ущипнула мужа и косилась на дедушку Цзю. Все осторожно посмотрели на старика. Он махнул рукой, обнажив почти беззубый рот:

— На что смотрите? Всё в прошлом! Наконец-то в нашей деревне появился парень Сяожань, и хорошая жизнь уже на пороге.

Старший дядя Чэн кивнул:

— Да, тогда люди вынуждены были покинуть родные места в поисках заработка. Теперь у нашей деревни есть надежда, и они смогут вернуться. Сяожань, как смотришь на это...

Чэн Сяожань улыбнулся:

— Дядя, мы это уже обсуждали. Развитие деревни — дело общее, иначе, сколько бы я ни заработал, толку не будет. Конечно, старые жители должны вернуться. Это вы с дядей и моим отцом обсудите, я, как младший, послушаю, а деньги и силы приложу.

Чэн Сяожань знал, что старший дядя Чэн имел в виду не тех, кому отправили вишню. Все, кто оставил контакты у дяди, жили неплохо. А где сейчас остальные жители деревни Инхуа — неизвестно. Выбившись из деревни, они оборвали связь, как воздушный змей, у которого оборвалась нить, или плавник без корня — никаких вестей.

Эти люди могли быть в крайней нужде, без навыков, а некоторые, возможно, и с дурными привычками. Но Чэн Сяожань этого не боялся. Деревня Инхуа, хоть и глубоко в горах, была большой по площади. Сейчас там жило всего несколько сотен человек, старые, ветхие дома создавали ощущение упадка. Деревне действительно не хватало жизни. После Нового года многие вернутся и останутся. Чэн Сяожань сам мог найти надежных и способных людей для поселения, но раз старики тоскуют по старым друзьям и соседям, он решил поддержать их желание.

Слова Чэн Сяожаня пришлись по душе, все с одобрением посмотрели на отца Чэн, говоря, что тот воспитал хорошего сына. Отец Чэн, чувствуя гордость, постучал по водяной трубке:

— Старший брат, я думаю, подождем до Нового года, когда все вернутся, тогда соберемся и обсудим. Чтобы найти старых друзей, нужно всех мобилизовать.

<http://bllate.org/book/16650/1525507>