

Супермаркет «Хэцзяхуань» официально открылся в один из июльских дней, погода стояла прекрасная. Ещё за несколько дней до этого Пань Дачжуан напечатал огромную партию красочных листовок и разбросал их по всему городу. Скидки были внушительными, и, опираясь на предыдущий опыт работы с магазином для студентов, Пань Дачжуан на этот раз напрямую наладил сотрудничество с различными производителями, сразу заключив годовые контракты на поставку. Товар поставлялся сразу, а оплата производилась позже, что фактически позволяло вести бизнес без вложений, одновременно удерживая на руках крупную сумму наличных в качестве буфера.

В то время в стране ещё не было таких торговых центров. Универмаги были государственными и из-за разных проблем в основном пребывали в полуживом состоянии. Кое-где уже начинали проводить реформы, сдавая прилавки в субаренду частникам, что было похоже на будущую аренду торговых мест. Однако затраты всё равно оставались высокими, и такие магазины не могли тягаться с супермаркетами, которые закупали товар напрямую у производителей крупными оптами. Это исключало лишние наценки посредников и оптовиков, позволяя получать от заводов большие скидки. В итоге розничные цены были не просто самыми низкими в городе, возможно, они были самыми низкими во всей стране. Цены в рекламных буклетах были выписаны чётко, и любой видел: здесь товары дешевле, чем в ларьках, да и выглядят они не как второсортка. Естественно, люди повалили сюда толпами.

Тем более в супермаркете был кондиционер. В те годы обычные семьи даже с включенным вентилятором экономили на электричестве, не то что кондиционеры. Даже в обычных государственных учреждениях этого чуда не видели, а здесь холодный воздух подавался целый день. Даже если просто зайти похолодать — оно того стоило. А уж глядя на то, как другие скупают добротные товары по дешёвке, даже самый скряжливый человек не мог устоять.

В общем, в первый день открытия даже Хэ Линь, который уже видел, как толпы штурмуют магазины, испугался наплыва народа. Город Т, если говорить прямо, был областным центром, и даже в будущем едва дотягивал до уровня города третьего эшелона. Особенных примет у него не было, но тут вдруг вылилось столько народу — просто рот открывало от удивления.

Сидя в ресторане напротив супермаркета «Хэцзяхуань» и глядя на людской муравейник у входа, Пань Дачжуан тоже смотрел, разинув рот. Хэ Линь же стиснул зубы:

— Дядя Пань, если в нашем городе Т столько народу, то что будет, если открыть такой супермаркет в столице или Шанхае?

Пань Дачжуан со всей силы хлопнул себя по бедру, но ударил слишком сильно, отчего бедро пронзила боль, и он поморщился. Однако тут же ожесточённо заявил:

— Чёрт возьми, даже если придётся брать кредит, я всё равно быстро расширюсь! Не то что в столице или Шанхае — в любом городе с населением больше миллиона я открою по магазину! Нет, одного мало! Как минимум пять-шесть!

При этих словах у Пань Дачжуана даже глаза налились кровью.

Хэ Линь отнёсся к его амбициям довольно скептически. Пань Дачжуан сейчас был просто *pouveau riche*, где у него столько денег, чтобы сразу развернуть сеть «Хэцзяхуань» по всей стране? Как только в крупных городах увидят успех, сразу найдутся те, кто захочет последовать примеру, а то и просто подобрать готовое дело. Пань Дачжуан хотел монополизировать розничную торговлю, но это явно было невозможно. Лучше пока другие не опомнились, успеть урвать кусок пирога.

Однако Пань Дачжуан сейчас был полон энтузиазма, и Хэ Линю явно не стоило подрывать его уверенность. Поэтому он просто улыбнулся и сделал пару комплиментов. Пань Дачжуан вложил кучу денег в этот большой магазин, и, судя по всему, львиная доля его наличных ушла туда. Чтобы расширяться дальше, кроме кредитов, оставалось полагаться только на прибыль от текущих проектов.

Хэ Линь не беспокоился, что Пань Дачжуан просто так его отодвинет в сторону. В подписанном контракте 5% акций Хэ Линя были основательными и не подлежали размытию. Сколько бы ни открылось «Хэцзяхуань», Хэ Линь мог рассчитывать на дивиденды с этих акций. Другие десять процентов, хоть и не были такими защищёнными, тоже не пострадают, если только Пань Дачжуан не привлечёт огромный внешний капитал. Но очевидно, что сейчас Пань Дачжуан совсем не собирался искать инвесторов. Супермаркет «Хэцзяхуань» работал как печатный станок, и сейчас он ни за что не захочет, чтобы кто-то совал сюда нос и урезал его прибыль.

Несколько дней подряд супермаркет «Хэцзяхуань» был полон посетителей. Сотрудники мечтали иметь три головы и шесть рук, чтобы успевать подвозить товар. Некоторые товары по спецценам были уже практически распроданы, и Пань Дачжуан срочно звонил на заводы с требованием срочно пополнить запасы. Дел было куча, ведь заранее он всего этого не предусмотрел. Раньше самым крупным бизнесом Пань Дачжуана была фирма с семью-восемью людьми, да и классического менеджмента он не знал, поэтому многим приходилось заниматься лично. Это приводило к тому, что он каждый день задыхался от работы. Теперь, невзирая на затраты, надо было разбить компанию на отделы и нанять управляющих, иначе у него совсем не останется времени на расширение. Эти деньги того стоили. Каждый вечер после закрытия подсчёт выручки показывал семизначные суммы. Из-за отсутствия кучи посредников даже при дешёвых продажах прибыль составляла более 10%. За несколько дней чистая прибыль приблизилась к миллиону, ещё через несколько дней инвестиции окупятся полностью. В будущем прибыль, конечно, упадёт, но не сильно. Пань Дачжуан прикинул: только один «Хэцзяхуань» очень скоро принесёт ему столько, сколько он заработал за всю прошлую жизнь. Поэтому на расходы, которые раньше вызывали у него жалость, ему стало наплевать. Теперь у него есть деньги, он может нанять людей и приказывать им!

Хэ Линь не вникал в это. Он побыл в городе пару дней, проверил ход ремонта в своей квартире. Бригада работала быстро, ремонт был почти закончен. Хэ Линь посмотрел и остался доволен: пространство использовано рационально, выглядело всё просто и свежо. Рабочие ещё насыпали уголь и золу по углам, чтобы вывести запах. Хэ Линь подумал и решил, пока он в городе, стоит сразу купить мебель и бытовую технику.

Бытовую технику можно было купить прямо в «Хэцзяхуань». Хэ Линь сказал об этом Пань Дачжуану, и тот махнул рукой, сразу продав всё по заводской цене. Цветной телевизор, холодильник, стиральная машина, кондиционер, вентилятор — всё было закуплено. Пань Дачжуан ещё и подарил Хэ Линю видеомэгафон, сказав, что это подарок к поступлению в школу, чтобы учить английский. Хэ Линь пытался отказаться, но в конце концов принял подарок. Затем он собрался на мебельный рынок.

Хэ Линь был ребёнком, и идти одному на мебельный рынок было как-то не совсем положено. Пань Дачжуан в эти дни был так занят, что пятки пятками не цокали, только звонил заводам с требованием привезти товар, голос уже сел, и ему было некогда гулять с Хэ Линем. Хэ Линю пришлось набраться смелости и решиться пойти самому, посмотреть на модели, запомнить цены в магазинах, а потом попросить людей из «Хэцзяхуань» купить и привезти всё для него. Но только он вышел из дома, как снова встретил дядю и племянника — Су Минсюя и Су Кэ.

Хэ Линь встретил их на автобусной остановке, когда ждал транспорт. Су Минсюй ехал на

чёрном «Мерседесе», подъезжая к остановке, он сбавил ход, опустил стекло, перебрался с водительского сиденья на пассажирское, выглянул наружу и окликнул:

— Хэ Линь, что ты здесь делаешь?

Су Кэ, сидевший сзади, просто вышел из машины. Он вдруг вспомнил, что раньше тоже встречал Хэ Линя в жилом массиве у школы. Немного помедлив, он спросил:

— Ты тоже собираешься жить здесь?

Спросив, он сам почувствовал, что это звучит абсурдно. Этот район считался престижным из-за близости к школам, поэтому цены здесь были высокие. Даже старый фонд стоил шесть-семь сотен юаней за квадратный метр, а квартира площадью семьдесят-восемьдесят метров тянула на пять-шестьдесят тысяч юаней. Это были середина девяностых, сумма совсем не маленькая. А если снимать такую квартиру целиком, то аренда стоила около полутора сотен юаней в месяц. В те годы сколько вообще человек зарабатывал в месяц?

<http://bllate.org/book/17703/1653202>