

Дел у Гойданя накопилось по горло — вздохнуть некогда. Как и прежде, им с Ван Сюанем пришлось разделить: А-Сюань первым отправился в родную деревню. Недавно от бригадира Циня пришла весть, что усадьба наконец достроена и пора бы принять работу. Под «принять работу», разумеется, в первую очередь подразумевался окончательный расчёт с рабочими.

Ван Сюань поехал улаживать эти дела. В последние годы он с головой ушёл в медицину и редко вмешивался в коммерцию, однако у истоков их общего дела они стояли вместе. Сюань прекрасно во всём разбирался, а в некоторых вопросах его дотошность и внимание к мелочам давали сто очков вперёд даже самому Гойданю.

Сам же Гойдань горел идеей открыть перерабатывающий цех. Для этого требовалось выкупить землю, причём подальше от столицы — где-нибудь на глухой окраине или в пригороде. О том, чтобы присмотреть участок в черте города или даже в ближнем пригороде, нечего было и думать: такие золотые земли простому смертному не достать. Да и ни к чему это — чай, не жилой массив строить собрался, а обычное производство. Небольшой пятачок в глуши подходил как нельзя лучше.

Однако с оформлением аренды и выкупом прав на землю всегда хватало головной боли, если только не идти в обход закона. Гойдань отлично помнил предупреждение Лю Юаня: какими бы соблазнительными ни казались лазейки и как бы ни поступали другие дельцы, все документы нужно оформлять строго по закону. Стоит дать слабину, пожалеть времени на чиновничью волокиту — и в один прекрасный день, когда в фабрику уже будут вложены огромные деньги, права на собственность оспорят, оставив его у разбитого корыта.

В это дело Гойдань не хотел впутывать Сяо Цяня. Тот в последнее время и сам развернулся не на шутку, вовсю покоряя южные рынки. Гойдань чувствовал, что парень вот-вот захочет отправиться в самостоятельное плавание. На юге заводы росли как грибы после дождя, да и политика властей там была куда мягче и благосклоннее к частному капиталу, чем на консервативном севере. Поэтому Гойдань прямо предложил выкупить его долю в столичных точках по честной рыночной цене. Отныне их пути расходились: Сяо Цянь оставался лишь поставщиком, а Гойдань — полноправным хозяином бизнеса в Цзиньду.

Сяо Цянь согласился без лишних споров. Хотя столичные магазины приносили ему неплохой ежегодный доход, сам он в Цзиньду отродясь не бывал, получая прибыль, по сути, ни за что. Расстаться полюбовно было самым разумным решением: бизнес есть бизнес, и когда партнёрство изживает себя, лучше разойтись краями, сохранив дружеские отношения. Тем более что за последний год его собственная швейная фабрика «Массовый» пошла в гору, и он уже вернул Гойданю половину старого долга.

Гойдань не поспешил и полностью выкупил помещения под две столичные торговые точки, оформив их на своё имя. К долям Чэн Шу это отношения не имело — тот владел лишь процентами от оборота самой торговли, но не правами на недвижимость.

Следом пришлось вытащить за шиворот Чэн Шу, который опять забился в какую-то щель, пытаясь отлынивать от дел. Как-никак, парню принадлежала четверть бизнеса, так что увилить бесконечно у него бы не вышло. Узнав о выходе Сяо Цяня из дела, Чэн Шу лишь

равнодушно пожал плечами.

Тогда Ли Кай изложил ему план развития на ближайшие два года и заговорил о создании полноценного предприятия.

— Все доходы от магазинов я планирую пустить на строительство цеха. В будущем он станет лишь одним из филиалов нашей фирмы. Со временем откроем и другие производства, займёмся новыми направлениями — и всё это под эгидой единой компании. Так проще управлять: структуры обособлены, но подчинены одному центру и в любой момент могут помочь друг другу ресурсами. Что скажешь?

Он перевёл дыхание и добавил:

— Конечно, до этого ещё дорасти надо, но план именно такой. Будем инвестировать во всё, что приносит реальные деньги.

Чэн Шу захлопал глазами, явно ошарашенный таким размахом:

— Мы что... настоящую компанию открываем? Ёлки-палки, а я думал, мы просто держим пару лавок, чтобы иметь на карманные расходы... Ну ты и силён, Гойдань.

— Бизнес должен расти, иначе он загниёт. На одном месте долго не просидишь.

— Ладно, делай как знаешь, я в этом всё равно ни черта не смыслю, — Чэн Шу почесал затылок. — Слушай, может, мне переманить к тебе парочку толковых ребят из конторы моего двоюродного брата? Он мой брат, в конце концов, семейная кража — не грех.

Гойдань усмехнулся:

— Ради того, чтобы самому ничего не делать, ты готов на любое преступление. Ладно, силой тащить тебя в руководство не стану. Но побегать всё же придётся. Я подготовлю все бумаги для регистрации компании, а ты помоги протолкнуть их через канцелярию, чтобы дело шло быстрее. У нас всё чисто, комар носа не подточит, деньги на месте — нужно лишь ускорить процесс.

— Это без проблем, — оживился Чэн Шу. — Шепну кому надо, оформят в лучшем виде.

— И разузнай насчёт свободной земли под фабрику. Есть у тебя на примете нужные люди?

— Расспрошу.

— Договорились. Буду ждать новичков и новостей.

На данный момент в фирме значились три акционера: Гойдань, Чэн Шу и примкнувший к ним Ван Сюань. После перераспределения долей и внесения свежего капитала Гойдань получил шестьдесят пять процентов акций, Чэн Шу — пятнадцать, а Ван Сюань — десять.

Оставшиеся десять процентов разделили пополам. Пять из них по обоюдному согласию решили пустить на «представительские расходы» — проще говоря, передать влиятельному человеку, чьё имя Гойдань даже не стал уточнять у Чэн Шу. В их кругах такие правила игры принимались без лишних вопросов: Чэн Шу сам знал, кому вручить заветный пакет акций. Пока их фирма оставалась крошечной песчинкой в бушующем море частного предпринимательства, эта доля никого не интересовала, но жест уважения сделать следовало.

Ещё пять процентов Гойдань зарезервировал под будущие поощрения сотрудников, временно оставив их за собой. Таким образом, формально его пакет составлял ровно семьдесят процентов.

Для крупного холдинга такие цифры означали бы баснословное состояние. Но сейчас, на самом старте, эти проценты оставались лишь строчками на бумаге. Расти им предстояло с самых низов. Главное — положить начало, а там дело пойдёт своим чередом.

Вскоре работники магазинов с удивлением узнали, что их родной «Успешный старт» теперь принадлежит солидному предприятию — акционерной компании «Триумф». Название звучало звучно, весомо и легко ложилось на слух.

Дэн Цзяхуэй и вовсе ходил как пришибленный. Ещё вчера они сидели за одной партой, а сегодня его одноклассник — генеральный директор целой компании! От таких кульбитов судьбы голова шла кругом. И пусть фирма пока была небольшой, размах всё равно поражал.

Гойдань с жалостью смотрел на парня. За полмесяца беготни по городу тот загорел до черноты, став похожим на уголёк, а вот успехи в продажах стремились к нулю. Просмотрев его убогие отчёты и путанные резюме встреч, Гойдань лишь тяжело вздохнул. Не будь Дэн Цзяхуэй таким упрямым и целеустремлённым — готовым в самый солнцепёк без усталости стирать подошвы о раскалённый асфальт — Гойдань давно бы посоветовал ему бросить это гиблое дело и подыскать что-нибудь попроще.

Но в глазах одноклассника горел такой отчаянный огонёк, что прогнать его не поднималась рука.

— Ладно, — примирительно сказал Гойдань, — в твоих действиях есть логика. Но поверь, можно работать куда эффективнее. Знаешь ли ты, что в Цзиньду сейчас почти никто не занимается прямыми продажами по нашей схеме? По сути, девяносто процентов организаций в этом городе — твои потенциальные клиенты. Понимаешь, к чему я клоню?

Понимая, что сухой теорией тут не поможешь, Гойдань решил лично протащить его по адресам. Он учил парня всему: как выходить на нужных людей, как вести диалог, как мягко, но уверенно закрывать сделки.

Дэн Цзяхуэй поначалу никак не мог привыкнуть к новому статусу приятеля. Заметив его неловкость, Гойдань дружески хлопнул его по плечу:

— Брось ты. Ну компания, ну директор — и что с того? Компании тоже разные бывают, да и директора — не чета друг другу. Ты видел когда-нибудь солидного босса, который сам, на своих двоих, таскается по мелким клиентам? Настоящие тузы ездят на машинах с личными водителями, держат при себе секретарей и щеголяют дорожными пейджерами да трубками размером с кирпич. Так что не придумывай лишнего, нет между нами никакой пропасти. Бизнес с нуля поднимать — это тебе не в бирюльки играть. Я сам из простой семьи, и чтобы пробиться в люди, приходится крутиться ужом. Девчата в магазине могут звать меня хоть генеральным директором, но посмотри на меня сейчас.

Они сидели на шатких табуретах у придорожного лотка, спасаясь от удушливой жары копейным чаем из огромных глиняных пиал. Перед каждым стояло по миске дешёвых вонтонов из соседней забегаловки. Рубахи у обоих насквозь промокли от пота, выдавший виды деревянный стол лоснился от многолетнего жира, который никто и не думал оттирать. Они уплетали горячее варево, шумно прихлёбывая бульон и ничем не напоминая уважаемых коммерсантов.

Дэн Цзяхуэй, переведя дух, негромко произнёс:

— За эти две недели я понял, что наши магазины приносят огромную прибыль. Если бы ты просто сидел на попе ровно и управлял ими, то горя бы не знал. Денег хватало бы за глаза, жил бы в своё удовольствие, а после выпуска спокойно пошёл бы по распределению. Зачем сознательно лишать себя покоя, взваливать на плечи эту махину с регистрацией компании, лезть в долги ради расширения и лично бегать по жаре, как последний работяга?

Он помолчал и смущённо добавил:

— Честно говоря, я восхищаюсь тобой, Гойдань. Раньше мне казалось, что ты просто сытый маменькин сынок, заносчивый и не знающий жизни. Теперь я вижу, каким дураком был сам. Вечно искал оправдания собственным неудачам... Если бы я в своё время шевелил мозгами так же, как ты, мой отец сейчас не... В общем, мне правда стыдно за прежнюю глупость.

Гойдань покачал головой:

— Кто не думает о будущем, тот быстро спотыкается в настоящем. Да, сейчас дела идут неплохо, но стоит остановиться — и тебя сожрут конкуренты. В бизнесе нельзя замирать: либо ты растёшь, либо катишься на дно.

— И ты совсем не боишься прогореть? Пустить всё по ветру? — Дэн Цзяхуэй заглянул ему в глаза.

— Боюсь, конечно. Но даже если случится худшее — что с того? Я молод, времени и сил вагон. В крайнем случае объявлю себя банкротом. В конце концов, я учусь в лучшем вузе страны, неужели с дипломом Пекинского университета не найду себе работу?

— И всё же я верю, что у тебя всё получится. Обязательно получится.

— Знаешь, я ведь и сам раньше не думал, что торговлю можно развернуть так масштабно, — признался Дэн Цзяхуэй. Встреча с Ли Каем дала ему больше знаний, чем все заумные лекции в аудиториях.

— Просто ты боялся мыслить шире. В Цзиньду полно богатых организаций. Смотри, в чём твоя ошибка: ты пытаешься всучить товар случайным прохожим или мелким лавочникам. Шанс на успех тут мизерный, а сил тратишь немерено. Нужно бить крупным калибром. Твоя цель — государственные предприятия, заводы, научно-исследовательские институты, ведомственные учреждения. У них всегда есть фонды для поощрения передовиков производства и активистов. Но чем их награждать? К тому же у таких контор отличный соцпакет. Скоро праздники, Новый год — думаешь, профсоюзы не закупают подарки для сотрудников? Ещё как закупают! Вопрос лишь в том, что именно покупать. Решает это руководство. Что пойдёт на подарки: термосы, полотенца, электрочайники, наборы хорошего чая или крупная бытовая техника вроде холодильников и телевизоров? Не сомневайся, у богатых контор денег куры не клюют. Ради хорошего дела они готовы закупать товар вагонами, особенно если мы предложим им солидную скидку. Понятно, что у какого-нибудь начальника снабжения может быть зять или кум с собственным складом. Но не у всех есть такие связи, да и нужный товар не всегда найдёшь у своих. Если мы сами придём к ним с готовым решением и выгодными условиями, они вздохнут с облегчением. Представь, если хотя бы треть предприятий Цзиньду станет закупаться у нас. Да мы утонем в заказах! Так мы не просто сделаем кассу на опте, но и захватим рынок. О наших брендах узнает весь город, а имя компании будет у всех на слуху.

Гойдань не стал озвучивать все тонкости. Выстроить партнёрство с государственными гигантами — задача не из лёгких, требующая деликатного подхода и умения заводить нужные знакомства. Но как только появится первая брешь в этой стене, дальше дело пойдёт по цепочке рекомендаций. Главное — обходиться без откровенного криминала, чтобы потом не кусать локти.

К тому времени, когда Гойдань полностью отладил механизм работы новой компании и распределил обязанности, лето уже катилось к закату. Дэн Цзяхуэй заметно набрался опыта: пусть его действия всё ещё отдавали юношеской угловатостью, глупым он не был — дураки в Пекинский университет из провинции не поступают. Ему просто не хватало житейской хватки и умения заговаривать зубы, но этот пробел быстро заполнялся практикой.

Гойдань снова вытащил из сонной спячки Чэн Шу, поручив ему приглядывать за текущими делами, и велел начать подбор персонала. Чжан Хэн получил задание присмотреться к наиболее толковым ребятам из числа старых сотрудников. Самого Чжан Хэна и перспективных

новичков компания решила за свой счёт отправить на вечерние курсы по коммерции при экономическом институте.

У Гойдана в голове теснились грандиозные замыслы, но для их воплощения требовались верные люди и свободные средства. Пока было время, следовало ковать кадры на будущее, возвращая надёжный костяк управления, иначе в одиночку он просто разорвётся на части.

Уладив дела, Гойдань наконец выкроил несколько дней и засобирался в родные края. Они с Ван Сюанем не виделись слишком долго, и тоска по любимому человеку уже всю щемила сердце.

<http://bllate.org/book/19654/1996842>