Однако Лю Мань не знала, сколько часов Юй Чжань взывал к своей смелости ради этого прикосновения. Он потому сразу и убежал, что боялся наблюдать, как злится из-за его поступка чопорная девушка.

С облегчением парень выдохнул только в лифте. Он смотрел на правую руку и по-прежнему оставался в том моменте: волосы Лю Мань по мягкости соответствовали шерсти Рассвет. Ему хотелось погладить их еще.

На следующий день их привезли к Hong Kong Westland – та располагалась на 22, 23 и 24 этажах офисного здания на центральном кольце города.

По дороге туда Джон вкратце представил им компанию.

Лю Мань всегда считала менеджера Хуан обычным управляющим по продажам, оттого и сильно удивила его помощника своим недопониманием. Как оказалось, Хуан Шитин являлся главным в их компании. То есть, девушке следовало бы обращаться к нему «главный менеджер».

п.п.: Либо же «главный управляющий», «директор предприятия», «главный руководитель» и т.д.

Их агентство занималось продажей товаров для домашних животных за рубежом. Компания Westland сбывала продукцию не только от Cats' Garden, а также и от двух других предприятий из Новой Зеландии: одно из них тоже производило корм для питомцев, тогда как другое являлось ветеринарным.

Джон провел Лю Мань и Юй Чжаня непосредственно к кабинету генерального менеджера на 24-м этаже. Хуан Шитин встретил их сразу. Они втроем сели лицом к лицу, а Джон, подав им чай, ушел.

После приветствий они перешли к официальной беседе, поскольку встретились все-таки ради решения деловых вопросов. Хуан Шитин задал Лю Мань четыре вопроса:

Первый – таможенный налог. Кто будет платить за перевозку кошачьего корма через таможню на материке?

Второй – перевозка. Им понадобится отправлять корм партиями для последующей продажи непосредственно самой Лю Мань? Или она будет отсылать заказы компании, а уже они – товар покупателю из Гонконга?

Третий – цена. К примеру, пяти с половиной килограммовый пакет корма Cats' Garden стоил в Гонконге 563 юаня. Обычно посредники получали этот продукт от Westland за 465 юаней. Лю Мань во время разговора сказала менеджеру Хуан о возможности поднять итоговую цену на 10

процентов, то есть до 512 юаней. Хуан Шитин попросил ее увеличить ее еще на пять, чтобы получилось 535 юаней. В этом вопросе мужчина твердо стоял на своем, потому что, как считали другие исполнительные лица компании, Лю Мань должна была платить именно 15 процентов для становления их официальным посредником кошачьего корма на материковом Китае. То есть, за это девушке придется заплатить, и на более низкую цену другие руководители соглашаться не планировали.

По итогу получалось, что Лю Мань сможет зарабатывать только 28 юаней с каждой проданной упаковки.

п.п.: 28, потому что от стандартной цены (563) отнимается сумма, которую будет получать компания (535).

Поскольку Хуан Шитин задал вопрос о таможенном налоге и поставил его первым в списке, значит явно хотел повесить на Лю Мань и эту заботу. Но, если ей придется платить и их, то итоговая сумма за упаковку наверняка окажется выше, чем 563 юаня!

И четвертый вопрос – деньги. Лю Мань будет платить за продукцию до ее отправки компанией или после продажи?

Вскоре Хуан Шитин понял, что просит от нее многого, и пошел на уступку:

— Вне зависимости от вашего выбора, наша компания возьмет на себя расходы за транспортировку на первые три месяца.

Лю Мань все время думала, как ей ответить.

Юй Чжань не давал ни советов, ни своего мнения. Текущее дело всецело принадлежало ей, и он не хотел влиять на ее решения.

Хуан Шитин выставил крайне строгие условия, в результате чего девушка могла обсуждать только два момента: перевозку и оплату. Она ответила:

— В данный момент у меня нет места для хранения товара, поэтому я буду отправлять вам заказы с адресами клиентов, а вы – отправлять корм сразу им.

Хуан Шитин согласился.

— И денег я тоже не имею, то есть заплатить вам наперед нет возможности. Я могу переводить вам их только после того, как покупатели получат товар и совершат оплату. Платить буду в конце каждого месяца. Скажем, 28-го числа. Вас так устроит?

На это Хуан Шитин ответил:

— Нас, бизнесменов, больше всего пугают встречи с людьми вроде вас. Вы хотите получить продукт вперед, но некоторые люди отказываются платить.

— Я не из таких. Я хочу сделать наше сотрудничество долгосрочным, так зачем мне забирать у вас ваши деньги? — поспешно уверила его Лю Мань.

Генеральный менеджер бросил взгляд на Юй Чжаня. Не поручись это человек за нее, он бы ни в жизнь не согласился на такие условия.

Девушка заговорила вновь:

— Прошу, доверьтесь моей нравственности.

— Ха-ха, хорошо, пока я вам поверю, — Хуан Шитин усмехнулся. — Финансовый отдел нашей компании подбивает итоги 29-го числа каждого месяца. Ваши деньги должны поступить к нам не позднее 28-го, иначе вам придется заплатить за нарушение условий контракта. Компенсация составит 0,1 процента от потерянной нами прибыли за каждый день задержки платежа. Вам все понятно?

С учетом того, что мужчина заговорил о штрафе за нарушение контракта, Лю Мань поняла – он согласен получать оплату после отправки ей кошачьего корма. Она ответила:

— Да, мне все ясно, и я согласна с компенсацией.

— Хорошо, теперь мы достигли взаимопонимания, — Хуан Шитин позвонил Джону. — Скажи юридическому отделу быстро составить контракт на сетевое посредничество и договор поручения. Прежде чем нести мне, покажи юристу.

— Хорошо, босс.

Как только он закончил разговор, Лю Мань спросила:

— Мы можем подписать контракт сегодня?

Хуан Шитин в ответ продемонстрировал удивленную улыбку.

— Госпожа Лю, к чему такая спешка? Контракт будет готов в лучшем случае завтра или послезавтра.

— Тогда мы останемся здесь еще на день и уедем после подписания, — внезапно заговорил неизменно молчавший Юй Чжань.

Из ответа Хуан Шитина он понял, что процесс затянется, и контракты не будут готовы даже через два дня.

Его же собственные слова явно дали понять о необходимости подписать все завтра.

Генеральный менеджер посмотрел на него с уважением.

— Хорошо, мы подпишем их не позднее, чем завтра.

Он угостил их традиционным гонконгским обедом в чхачханьтхэн, расположенном в самом центре города.

п.п.: Чхачханьтхэн — разновидность дешевых заведений быстрого общественного питания, распространенная в Большом Китае, в особенности в Гонконге, Макао, Тайване и Гуандуне.

Во время трапезы Лю Мань узнала, что Хуан Шитин был катонцем, родился в Новой Зеландии и все свое детство провел за границей. Ему, как и Юй Чжаню, с малых лет сильно нравились животные, только подался он не в ветеринары. После окончания университета мужчина пошел к Cats’ Garden, желая присоединиться к их отделу исследований.

Скопив достаточный капитал, он вернулся в Гонконг и основал свою компанию. Благодаря социальным связям с Cats’ Garden в Новой Зеландии Хуан Шитин стал посредником в продаже их продуктов.

Перекус подошел к концу, и Хуан Шитин поручил помощнику отвезти пару обратно в отель. Затем он позвонил Сун Цзюньчжэ – тому самому человеку, от которого он в прошлом принял заказ на четыре упаковки кошачьего корма для Юй Чжаня.

— Молодой господин Сун, сегодня у меня появился новый деловой партнер, и за это я должен поблагодарить вас.

Для Сун Цзюньчжэ эти слова стали неожиданностью.

— Почему меня?

Во время совершения звонка Хуан Шитин по умолчанию решил, что Сун Цзюньчжэ знал о прилете Юй Чжаня в Гонконг. Но, судя по тону собеседника, это было совсем не так, оттого он осторожно спросил:

— Вы разве не знаете? Господин Юй здесь, в Гонконге.

http://tl.rulate.ru/book/33390/1755345