

Хао Цзянь не получил ответа в управлении и был вынужден вернуться на свой выставочный стенд.

В то время в выставочном зале строго ограничивали количество посетителей, Нин Пинпин и другие не смогли войти, на стенде почти никого не осталось, что создавало впечатление недостаточной силы компании.

Однако, когда Хао Цзянь вернулся на стенд, он обнаружил, что Нин Пинпин и другие уже вошли, вместе с ними пришёл и Эргоу.

Эргоу отвёл Хао Цзяня в сторону и тихо сказал:

— Го Дунлунь сказал, что он может помочь нам только до этого момента, вот цены и заключённые контракты нескольких компаний с иностранными покупателями, посмотри скорее и придумай что-нибудь.

— Придумать что-нибудь? Если бы я мог что-то придумать, то мне не пришлось бы терпеть всё это шесть-семь дней?

Хао Цзянь взял у Эргоу прайс-лист, взглянул и чуть не выругался.

Из-за «левосторонних» отношений между седьмым заводом Шэньчжэня и компанией «Сайлис» из Гонконга, цены Хао Цзяня изначально были невысокими.

Высококачественный костюм, который продавался на материке за несколько десятков юаней, он предлагал иностранным покупателям за 8,5 долларов, а теперь они предлагают 7,5 долларов, на целый доллар меньше, чем седьмой завод Шэньчжэня.

Это же целый доллар чистой прибыли!

А чтобы получить заказы в ближайшие дни, нужно снизить цену ещё ниже 7,5 долларов.

Внешнеторговый экспорт 1983 года не был прямыми расчётами между заводом и покупателем, для заключения сделки требовалось заключить контракт через внешнеторговый отдел, в итоге в руки седьмого завода Шэньчжэня попадало немного долларов, а теперь ещё меньше на один-два доллара, сказать, что это как «резать по живому» — не будет преувеличением.

— Хао, может, ещё раз попросишь руководителя нашей группы?

Му Вэйминь, вместе с которым они приехали из уезда Циншуй, тихо предложил Хао Цзяню.

Но Хао Цзянь покачал головой:

— Не стоит создавать дополнительные проблемы, мы были добавлены в последний момент, мы не в сильной позиции.

— Эх...

Все были немного подавлены, судя по ситуации первых трёх дней, за полмесяца работы на Кантонской ярмарке они должны были заключить контрактов на несколько миллионов долларов.

Ведь в 1983 году, возможно, общий объём внешнеторговой деятельности всей провинции не дотягивал и до десяти миллионов долларов!

А теперь всё плохо, едва перевалили за пятьсот тысяч долларов, и всё.

Ли Е – настоящий пророк несчастья, сказал, что если не превысит пятьсот тысяч, то не говорить ему, теперь всё хорошо!

Хао Цзянь как раз мысленно ругал Ли Е, как вдруг увидел, как несколько человек направляются к их стенду.

Хотя у них была жёлтая кожа и чёрные волосы, Хао Цзянь, взглянув на их поведение, понял, что это иностранные покупатели.

Только Хао Цзянь удивился, что рядом с ними не было переводчика из внешнеторговой системы.

— Здравствуйте, скажите, пожалуйста, сколько... стоит... этот... костюм?

Они смогли сказать несколько слов на не очень хорошем китайском.

Хао Цзянь также на местном диалекте спросил:

— Простите, откуда вы, друзья?

Они слегка поклонились:

— Компания «Иношита Кабусики Каися», Иношита Майжэнь, пожалуйста, уделяйте мне внимание.

Хао Цзянь кивнул:

— Это наша серия «Лижэнь» от «Фэнхуа», каждая по 7,5 долларов, это высококачественная ткань, двадцать семь этапов обработки...

— Нет-нет-нет, меня это не волнует.

Иношита Майжэнь постоянно качал головой:

— Хотя я заинтересован в вашей марке «Фэнхуа», но вы не можете назначать произвольную цену, по шесть долларов за штуку, я могу рассмотреть покупку тридцати тысяч комплектов.

Хао Цзянь облизал губы:

— Простите, но мы не можем принять цену в шесть долларов.

Шесть долларов, по текущему обменному курсу, это меньше двадцати юаней, седьмой завод Шэньчжэня, возможно, получит семьдесят процентов от суммы в юанях и тридцать процентов в иностранной валюте, то есть, они могут работать себе в убыток.

Но Иношита Майжэнь был уверен в себе:

— Тогда мы купим пятьдесят тысяч комплектов, общая сумма сделки составит триста тысяч долларов, этого достаточно, чтобы вы выполнили задачу по экспортным поступлениям.

Боже мой, какая задача, у меня что, план по экспорту и валютным поступлениям?

Если бы не международный имидж, Хао Цзянь бы выругался по-японски от души.

Этот японец прямо сказал «экспорт и валютные поступления», тем самым намекая Хао Цзяню: «Я знаю вашу кухню, лучше ведите себя».

В то время экспортные предприятия испытывали сильное чувство «миссии» по экспорту и валютным поступлениям, они были готовы работать себе в убыток, лишь бы заработать валюту для страны.

Ведь такие достижения касались очень многого, руководители предприятий должны были хвастаться ими на итоговых собраниях вышестоящего уровня.

Но Хао Цзяню это было ни к чему!

В его ситуации продвижение по службе невозможно, он не будет работать себе в убыток ради хвастовства!

Поэтому Хао Цзянь, подражая Чжэнь Сямаю, слегка поклонился и очень вежливо сказал:

— Простите, пожалуйста, повернитесь на запад и ступайте своей дорогой.

Чжэнь Сямай удивился, долго смотрел на Хао Цзяня, прежде чем убедиться, что его прогоняют.

Он посчитал это очень смешным.

За все дни, проведённые на Кантонской ярмарке, он встречал только тех, кто изо всех сил пытался заключить сделку, такого, как Хао Цзянь, он встретил впервые!

— Вот мой адрес, если вам будет интересно, вы можете прийти ко мне в любое время.

Чжэнь Сямай дал Хао Цзяню записку, словно уверенный, что Хао Цзянь снова его найдёт.

Ведь он точно рассчитал, что 6 долларов за штуку - это немного больше, чем себестоимость Хао Цзяня.

Эта небольшая разница - это милость и сострадание Чжэнь Сямая.

Когда Чжэнь Сямай ушёл, Эргоу тихо сказал Хао Цзяню:

— Заводской, я думаю, этот парень очень хочет купить наш товар, может, я вечером с ним поговорю?

— Нет, — Хао Цзянь покачал головой. — В некоторых случаях не стоит устраивать внутренние разборки, чтобы не отдавать выгоду посторонним, это бессмысленно.

Чэнь Эргоу удивился и недовольно сказал:

— Мы-то всё понимаем, но эти люди...

— Ладно, посмотрим, что будет! В любом случае, у нас есть 500 000 долларов.

Хао Цзянь не стал ничего объяснять Эргоу и другим, несколько дней назад он отправил в Пекин отчёт о ситуации, Ли Е попросил его спокойно ждать, и особенно приказал не начинать ценовую войну и не отдавать выгоду посторонним.

Хао Цзянь не знал, чего ждёт Ли Е, но отдавать выгоду посторонним он не собирался.

Всё утро Хао Цзянь принял ещё две группы иностранных бизнесменов: одни из Южной Кореи, другие – светловолосые.

Эти люди, словно зная слабое место Хао Цзяня, называли всё более низкие цены.

Капусту, сгнившую на поле, не продадут собачьему барину.

Хао Цзянь даже не стал притворяться, как только кто-то приходил, он сразу же называл цену в 7,5 долларов, не торгуясь, и если дорого – валите, его грубое отношение вызвало недовольство переводчиков из внешнеторговой системы.

В три часа дня Хао Цзянь попросил Эргоу и других раньше свернуть торговлю, выдал каждому по пятьдесят юаней, и они решили прогуляться по восьми достопримечательностям Гуанчжоу.

Но как только он собрался уйти, он увидел, как торопливо вошёл в павильон мужчина средних лет с редющими волосами, озирающийся по сторонам в поисках кого-то.

Хао Цзянь вдруг вспомнил наставление Ли Е «спокойно ждать».

Неужели тот, кого он ждал, наконец-то пришёл?

Этим человеком был Ло Жуньбо, из гонконгской финансово-консультационной компании «Цзиньбо», во время Нового года Хао Цзянь вместе с Ли Е ездил в Гонконг, и он купил у него немного фьючерсных контрактов на индекс Hang Seng.

Хао Цзянь торопливо подбежал и поздоровался:

— Господин Ло, вы меня искали?

Ло Жуньбо, с немного облысевшей макушкой, нервно вытирал пот на лбу, увидев Хао Цзяня, он сразу же успокоился.

— Да-да, я так долго вас искал!

— Вы один пришли? Пэй Вэньцун не пришёл?

— А-цун, большой босс, сейчас очень занят, откуда у него время заниматься мной? С Цзяньчаошнем связаться не удалось, я его всю дорогу искал.

— Цзяньчаошень, наверное, после подписания контракта уехал?

Цзяньчаошень был послан компанией «Сайлисы» на Кантонскую ярмарку, но после подписания контракта на триста тысяч долларов его след простыл, Хао Цзянь думал, что он не выдержал климата Гуанчжоу и уехал в Гонконг.

— Нет, ладно, не будем о нём, давайте скорее найдём ответственное лицо и решим вопрос с патентом.

— Патент? Это бесполезно.

Хао Цзянь немного расстроился:

— Несколько дней назад я уже говорил об этом производителям подделок, но им всё равно.

— Ничего, ничего, я знаю, что в Китае нет защиты патентов, но за границей есть, пошли.

Хао Цзянь не очень верил, ведь подделки одежды «Фэнхуа» производили китайские фабрики, как зарубежные законы могут регулировать дела в Китае?

Однако Хао Цзянь всё же помог Ло Жуньбо, не только привёл его в администрацию, но и показал ему прайс-лист, который дал ему Го Дунлунь.

Го Дунлунь очень помог, в прайс-листе были указаны названия компаний и суммы сделок.

Ло Жуньбо был юристом, увидев прайс-лист, он сразу же удивился:

— Как ты достал такую вещь? Надёжна ли информация?

Хао Цзянь загадочно ответил:

— Конечно, надёжна, мы просто не хотим ссориться, ты знаешь, драки между братьями некрасивы!

— Понимаю, понимаю, — Ло Жуньбо кивал. — Раз есть это, чего бояться? Всё оставьте мне.

После того, как Хао Цзянь привёл Ло Жуньбо в администрацию, Ло Жуньбо не стал наказывать

китайских производителей подделок, а просто попросил администрацию передать иностранным покупателям подделок, что гонконгская компания «Фэнхуа» подаст на них в суд за нарушение авторских прав.

— Завод №7 Шэньчжэня - наш единственный лицензированный производитель, появление любых подделок на рынке будет считаться серьёзным нарушением авторских прав, вот соответствующие документы и лицензия на патент.

Сотрудники администрации сначала опешили, а потом засуетились.

Они никогда не сталкивались с подобным, если дело дойдёт до судебного процесса, это вызовет международный резонанс.

— Подождите, пожалуйста, нам нужно всё проверить, мы ответим вам не позже завтра.

Сотрудники администрации посмотрели на Хао Цзяня странным взглядом, он так хорошо подготовился, достал даже детали их контрактов, почему же он не сказал об этом утром? Он специально хотел отомстить?

Хао Цзянь с сомнением повёл уставшего Ло Жуньбо обедать и отдыхать, он уже привык к тому, как всё откладывается, и не знал, сработает ли этот «зарубежный монах».

Однако ещё до семи вечера появились представители нескольких компаний-производителей подделок.

— Ой, Хао-заводчик, мы же братья, давайте поговорим! Ты так поступил, это же смешно!

— ...

Хао Цзянь был поражён, за эти несколько дней как же быстро изменились люди!

После нескольких минут расспросов Хао Цзянь узнал, что Ло Жуньбо ещё не подал в суд на иностранных покупателей! Иностранцы покупатели, подписавшие контракты, уже потребовали возмещения убытков у производителей подделок.

Что теперь делать?

Хао Цзянь был очень расстроен.

Если бы у братьев были разногласия, они бы разобрались сами, без посторонних.

Но если бы иностранцы получили прибыль, Хао Цзянь чувствовал бы себя «предателем».

<http://tl.rulate.ru/book/123784/5311683>