

Супермаркеты появились в Китае после китайской экономической реформы. Но в то время они были известны как "рынок самообслуживания". Первый супермаркет был в Фошане, Гуандун, под названием "Магазин дружбы". Потому что в то время провинция Гуандун была одним из первых испытательных полигонов рыночной экономики. Кроме растительного масла и продуктов питания, предложение которых было ограничено, все продукты можно было купить за деньги. Конечно, продукты стоили дороже, чем по талонам.

В то время супермаркеты были очень запущенными. Там не было ни полок с витринами, ни кассиров. Даже тележки для покупок были импортными.

К счастью, Фошань находился совсем рядом с Гонконгом. Все эти товары можно было импортировать из Гонконга. Используя импортированные товары в качестве образцов, небольшие фабрики начинали их производство. Это значительно снижало стоимость. В противном случае стоимость полок, тележек и т.д. была бы в 3 раза дороже.

Но теперь супермаркетов было много, и супермаркеты больше не назывались "рынок самообслуживания". Они назывались супермаркетом. Китай уже провел изменения цен, и несколько лет назад была отменена политика единых и фиксированных государственных закупок сельскохозяйственной продукции. В домохозяйствах большинства крупных городов еще оставалось много талонов на продукты.

В мае этого года талоны на продукты исчезнут, и эра использования талонов для покупки продуктов питания в Китае закончится. Китайцам больше не нужно использовать наличные деньги и талоны на питание для покупки продуктов.

Это знаменует конец плановой экономики Китая. Китай вступает в эпоху рыночной экономики. Это было лучшее время для создания супермаркетов в Китае.

Хотя в Китае уже было много супермаркетов, их масштабы все еще были небольшими, а сетевых супермаркетов все еще не было. Кроме того, в этих супермаркетах продавались в основном продукты питания. Лишь немногие из них продавали товары повседневного спроса. Разнообразие товаров в супермаркетах не могло сравниться с супермаркетами будущих лет.

Фэн Юй чувствовал, что его супермаркеты будут выделяться на фоне остальных и захватят рынок только за счет импорта товаров первой необходимости, которые могли привезти семья Фу и семья Ли!

"Брат Фу, брат Кай, как вы думаете, что нам понадобится больше всего, когда мы откроем этот супермаркет? Отложите деньги. Деньги никогда не будут для нас проблемой. Я даже могу использовать свои связи, чтобы помочь нам получить кредит под низкий процент". Фэн Юй чувствовал, что будет лучше, если он четко распределит работу.

Фу Гуанчжэн посмотрел на Ли Цзэкай. И у семьи Ли, и у семьи Фу был бизнес по продаже супермаркетов, но в то же время оба они не имели к этому бизнесу никакого отношения.

Супермаркетами семьи Ли управлял Ли Цзэкай, а супермаркетами семьи Фу управлял Фу Жунбин. Фу Гуанчжэн не имел к этому никакого отношения.

Конечно, оба они могли помогать дергать за ниточки и в то же время быть акционерами. Но для создания супермаркетов в Китае Фэн Юй был самым важным человеком.

Фу Гуанчжэн очень хорошо понимал Фэн Юя. Фэн Юй предложил это, и он захочет иметь самую значительную долю. Он также будет тем, кто вложит больше всего средств. Кроме того,

у Фэн Юя были связи с поставщиками продуктов питания и товаров первой необходимости. Его компания Tai Hua Trading работала с несколькими сотнями поставщиков. Это сэкономит им много работы.

Ли Цзэкай вспомнил, как отец рассказывал ему, что Фэн Юй лично встречался с господином Дэном, и этот человек был очень влиятельным в Китае. Для него это была прекрасная возможность подружиться с Фэн Юем.

Ли Цзэкай твердо уверен, что отец поддержит его и одолжит ему значительную сумму денег, если он скажет отцу, что собирается вместе с Фэн Юем открыть супермаркеты. Отец даже может дать ему контакты своих поставщиков и одолжить несколько сотрудников, специализирующихся на бизнесе супермаркетов.

"Государственная политика, капитал, местоположение, каналы и управление. Я думаю, что эти 5 элементов являются самыми важными". Какая государственная политика? Этот супермаркет будет совместным предприятием Китая и Гонконга, и если брат Фэн использует ваши связи с высшим руководством, правительство может позволить нам воспользоваться некоторыми государственными субсидиями. Будет ли это проблемой?" Фу Гуанчжэн посмотрел на Фэн Юя.

"Нет проблем. Какова ваша политика? Просто скажи мне, и я все улажу". Фэн Юй кивнул. Хотя он не знает, какая государственная политика им нужна, мастер Лу должен быть в состоянии помочь. Дядя мастера Лу был членом комитета по планированию, и скоро его повысят до главы комитета.

Фэн Юй также мог связаться с местным правительством через своих дистрибьюторов. Если все остальное не поможет, то он сможет подкинуть им денег! Больше всего у Фэн Юя было денег!

"Что касается стартового капитала, то нас троих должно быть недостаточно. Я думаю, мы должны разделить его на 6 частей. Кроме нас троих, мы должны пригласить моего третьего дядю, молодой мастер Ли также должен пригласить кого-то из своей семьи. Оставшаяся часть может быть использована для вознаграждения руководящего состава". Фу Гуанчжэн продолжает.

"Мы разделим порции поровну?"

Фэн Юй поднял брови. Поровну? Вы хотите сказать, что мне будет принадлежать только одна шестая часть этого бизнеса?

Фу Гуанчжэн махнул рукой: "Брат Фэн - самый влиятельный в Китае, и он будет заниматься всеми каналами поставщиков. Он также был тем, кто предложил это. Почему бы не позволить ему инвестировать больше всех и владеть самой большой долей?".

Цок-цок. Брат Фу был прав. То, что он сказал, было разумно!

"Сколько мы должны инвестировать и каков будет масштаб нашего супермаркета? А также, как будет называться наш супермаркет?" спросил Ли Цзэкай.

Название супермаркета было очень важным. Почему Фэн Юй настоял, чтобы Ли Шицян назвал свою логистическую компанию "Wind and Rain Logistics"? Почему Фэн Юй использовал "Ветер и дождь" или "Aiwa" во всех своих новых продуктах? Даже когда он создавал новые компании, он также называл их Wind and Rain Electronics или Aiwa Electronics и т. д.

Это было управление брендом. Бренд связывал все продукты и ресурсы воедино для

достижения более высоких прибылей. Это было сделано для того, чтобы повысить узнаваемость бренда и увеличить его стоимость. Фэн Юй мог использовать свои бренды, чтобы заработать больше денег.

Например, два автомобиля с одинаковыми технологиями и качеством. Но один из них был марки Porsche, а другой - Honda. Марка Porsche стоила бы в несколько раз дороже, чем Honda!

Создать бренд было легко, но управлять им было сложно. Все они верили, что этот супермаркет будет прибыльным и станет влиятельным. Поэтому название было очень важно.

Если возможно, Фу Гуанчжэн хотел бы использовать бренд супермаркета своего Третьего дяди. Ли Цзэкай также хотел бы сделать то же самое. Они смотрели на Фэн Юя. Поскольку Фэн Юй был тем, кто предложил это предприятие, у него было самое весомое слово в этом деле.

Фэн Юй также думал об использовании этого супермаркета для развития своих брендов. Но он не мог использовать свои собственные бренды. Супермаркет "Ветер и дождь"? Чжан Руйцян несколько раз говорил ему, что "Ветер и дождь" звучит не очень благоприятно.

Супермаркет Aiwa? Aiwa - это бренд электроники. Это тоже не подходит.

Тай Хуа была самой подходящей среди всех брендов Фэн Юя. Кроме "Тай Хуа Трейдинг", была еще и "Тай Хуа Сельхозпродукты". В супермаркете должны быть сельскохозяйственные продукты.

Кроме того, в слове "Тай Хуа" было слово "Хуа". Хуа означает "китайский", и люди связывают его с Китаем.

"Я думаю, что супермаркет должен называться "Супермаркет Тай Хуа". Я могу инвестировать больше. Что касается масштаба, то на начальном этапе должно быть не менее 20 супермаркетов во всех крупных городах. Я также могу позволить новостям CCTV вести репортажи о наших супермаркетах. Хорошо, если мы сможем открыть супермаркеты в существующих торговых центрах. Если нет, то нам придется строить их с нуля. Мы должны учитывать время". Фэн Юй высказал свое мнение.

"20 супермаркетов сразу? Не слишком ли большой масштаб?" нахмурившись, спросил Ли Цзэкай.

Фу Гуанчжэн рассмеялся: "Он такой. Ему нравятся крупномасштабные предприятия. Он называет это стратегическим ходом. Я думаю, что все в порядке. Вы никогда не были в Китае. Китай развивается очень быстро, и население крупных городов очень велико. Если у нас будет достаточно средств, то на начальном этапе мы должны открыть более 30 супермаркетов!".

Фэн Юй посмотрел на Фу Гуанчжэна. Мой лучший друг.....

Ли Цзэкай посмотрел на Фу Гуанчжэна, не говоря ни слова. Ты считаешь себя великим только потому, что знаком с Китаем? Ты дискриминируешь тех, кто не был в Китае?!

Примечания переводчика:

Китайская экономическая реформа

[https://en.wikipedia.org/wiki/Chinese\\_economic\\_reform](https://en.wikipedia.org/wiki/Chinese_economic_reform)

Магазин дружбы

[https://en.wikipedia.org/wiki/Friendship\\_store](https://en.wikipedia.org/wiki/Friendship_store)

<http://tl.rulate.ru/book/12677/2062734>