

Глава 25. Прекрасный Кириленко

Кириленко настаивал на подписании договора и гонораре для Фэн Юя. Фэн Юй мог только «неохотно» согласиться и подписать договор, но в глубине души он ликовал от радости. Однако, чем больше говорил Фэн Юй, тем больше подозревал его Кириленко. Они виделись всего несколько раз и не могли хорошо знать друг друга. Так почему Фэн Юй готов бесплатно помочь ему?

Конечно, Кириленко клюнул на уловку и стал настаивать на оплате.

После подписания контракта Фэн Юй немного успокоился. Эта поездка, длящаяся всего 2-3 дня, способна принести ему порядка 60 000 юаней! Что важнее, Кириленко собирался заняться этим бизнесом в долгосрочной перспективе. Как у него могли быть какие-то другие идеи?

В будущем такое посредничество будет очень популярно.

Посредник получает комиссионные, ведя переговоры между двумя сторонами. В этом деле не нужно пытаться что-то продать или устанавливать цены. Это очень удобно для тех, у кого нет капитала, но есть много связей, потому что именно такие люди и начинают этим заниматься. А затем это превращается в полноценную индустрию.

Чтобы стать хорошим посредником – необходим хороший источник клиентов и разнообразные товары, и, что более важно, такой человек должен знать очень многих людей.

Знает ли Фэн Юй кого-то, у кого есть бизнес? Нет, но с сегодняшнего дня у него будет очень много источников для сбыта товаров, и все эти товары востребованы в Советском Союзе.

В это время спекуляция ещё считается преступлением, и эта статья не отменена. Плановая экономика постепенно сменяется рыночной экономикой. Сейчас многие умны, но эти люди в основном находятся в прибрежных районах. Например, глава деревни Хуаси, первой деревни страны, создал фабрику по производству мелкого оборудования ещё до того, как это стало разрешено.

Позже, когда политика изменилась, это стало хорошим примером для других.

В Лунцзяне, находящемся достаточно близко к границе, никто не рисковал заниматься такими вещами, и Фэн Юй тоже не собирался. Его больше устраивала торговля, завязанная на товарообмене. Он отправит некоторые отечественные товары Кириленко, а он некоторые вернёт ему обратно. Пока у него самого есть товар, он не может считаться спекулянтом.

В действительности под спекуляцией понимается скупка большого количества товара, имитация и манипулирование ценами и как итог подрыв рынка. Фэн Юй не делал ничего подобного.

- Вот этого мне нужно ещё больше, - сказал Кириленко.

Фэн Юй взглянул на то, на что указывал Кириленко. Конфеты «Большой белый кролик». Он уже не ребёнок, но всё равно положил одну конфету в рот. Разве их едят не только дети?

- Ещё побольше этих полотенец и этих шарфов.

- Мне нужно больше шпилек.

- И вот этих носков красного цвета.

Фэн Юй кое-что заметил. Почему Кириленко нужны вещи именно для девочек?

- Брат, ты собираешься открыть магазин с товарами для женщин? – спросил Фэн Юй.

- Нет-нет-нет, я покупаю это для театральной труппы. Им нравятся такие вещи, и они были одними из тех, кто попросил меня закупить товаров и для них тоже, - ответил Кириленко.

Этот Кириленко действительно не прост, он привозит товары даже для своей театральной труппы. Фэн Юй уверен, что сможет сотрудничать с ним долгое время, и эти сделки способны принести ему огромное количество прибыли.

Девушкам нравятся такие вещицы? Фэн Юй прикупил красную шпильку для Ли На. Кажется, она любит красный цвет.

Менее чем за полчаса менеджер Су связался со всеми своими поставщиками, и их представители приехали в офис. От их старательных попыток продать свою продукцию у Фэн Юя разболелась голова.

- Замолчите! Я представитель господина Кириенко. Сперва заполните эту форму, - крикнул он.

Чуть ранее, когда они делали копию контракта, Фэн Юй воспользовался белой бумагой, чтобы составить форму, и сделал более 10 ксерокопий, и теперь он даёт по копии каждому из представителей.

В форме чётко указывается название производителя, класс предприятия, тип товара, цена, количество, контактный телефон и т.д. Для Фэн Юя это важный шаг, позволяющий ему в будущем обойти менеджера Су.

- Отлично. Теперь я назову вам необходимые товары и их количество. Всё, что касается ены, вы можете обсудить с менеджером Су, - сказал Фэн Юй.

Менеджер Су быстро записал то, что сказал Фэн Юй о товарах и их количестве. Одна только эта сделка закроет квартальный план по продажам.

К сожалению, он не видел, сохраняет ли Фэн Юй эти формы. Это мог быть последний раз, когда он так зарабатывает с его помощью.

После того, как менеджер Су обсудил все детали с представителем поставщиков, они с Фэн Юем присели, и он рассказал ему о скидках.

В конце концов, они договорились о 7%-ной скидке, включающей в себя перевозку товаров на железнодорожную станцию и погрузку в поезд. Полная цена сделки – 1 200 000 юаней.

Фэн Юй обсудил количество товаров с Кириленко, чтобы окончательно всё решить. Но так как цена со скидкой оказалась куда меньше, у него всё ещё оставалось много денег.

Фэн Юй поинтересовался у Кириленко, возможно, ему нужно что-то ещё. Тот огляделся и уставился на перчатки у прилавка.

Фэн Юй сразу выслушал его пожелание и обсудил это дело с менеджером Су – он предлагал ему вычистить все свои запасы перчаток общей суммой на 100 000 юаней, а на оставшиеся деньги Кириленко купил ветчины и колбасы.

Они с менеждером Су подписали контракт и, как и в прошлый раз, выписали квитанцию. Были записаны только наименование и количество товары – столбик с ценой оставался пустым.

Ли Шицян отвёз Кириленко обратно в отель за чемоданом.

Вернувшись в кооператив, Кириленко достал из этого чемодана стопки рублей. Всего на столе было 300 000 рублей. Когда менеджер Су потянулся к деньгам, Фэн Юй остановил его.

- Менеджер Су, учитывая курс, вы всё ещё должны вернуть нам порядка 30 000 юаней. Что вы предложите нам на эту сумму?

Менеджер Су улыбнулся.

- Ему ведь всё равно, что тебя так беспокоит?

- Я тоже подписал контракт и должен подчиняться закону. На эти 30 000 юаней мы бы хотели получить лапши быстрого приготовления. Если вы сможете предложить нам больше – мы, возможно, вернёмся к вам в следующем месяце, чтобы купить ещё больше, сказал Фэн Юй.

Лапша быстрого приготовления не задерживается на прилавках. Фэн Юй видел её на складе, но менеджер не рекомендовал Кириленко покупать её. Однако существует только одна разновидность лапши быстрого приготовления, лапша из морепродуктов «Хуа Фэн». Это старый бренд. Эта компания существовала ещё до рождения Фэн Юя.

- Что касается разницы в курсе, на эти деньги я попросил дать нам лапши быстрого приготовления. Эту лапшу нужно всего лишь 5 минут готовить в кипящей воде, а потом можно есть. Если добавить кусочек ветчины – будет вкуснее, - сказал Фэн Юй Кириленко.

О лапше быстрого приготовления Кириленко раньше не знал, но был очень рад, что ему достанется больше товара. Он думал, что уже потратил все свои 300 тысяч, поэтому не ожидал, что ему удастся приобрести что-то ещё.

Кажется, подписание контракта с Фэн Юем оказалось хорошей идеей, это заставит его быть более ответственным. Из-за того, что Кириленко собирается развить это дело в будущем, он решил дать Фэн Юю некоторые преимущества.

- Это тебе, - сказал он.

- Нет-нет, это слишком много, - сказал Фэн Юй, глядя на предложенные ему 20 000 рублей.

- Ты это заслужил. Мы ведь с тобой друзья, разве ты можешь отказать мне? Я ещё не раз приеду в Бин, поэтому, пожалуйста, продолжи помогать мне, - попросил Кириленко.

Фэн Юй «неохотно» взял деньги. О, это Кириленко действительно прекрасен!