

Первая поставка плетеных изделий в универмаг была принята очень хорошо. Как и ожидал Цзян Лю, к лунному Новому году многие родители начали подготовку к свадебным торжествам своих детей, и серия плетеных изделий с поздравительными надписями пользовалась большим успехом. Предметы из тростниковой соломы хорошо смотрелись и по цене гораздо лучше подходили для бюджета многих людей, так что быстро стали популярными.

Небольшие узорчатые коробочки для разнообразных мелочей и шкатулки для украшений тоже пользовались большим спросом у женщин со скромным достатком, поэтому также вскоре оказались распроданы.

Поскольку первая партия товаров продавалась настолько хорошо, руководство универмага обратилось к Цзян Лю, чтобы обсудить следующую поставку. Они даже дали 30% задатка. А кроме того менеджер поделился с ним кое-какой информацией, которой простые люди не располагают.

На третьем пленуме ЦК КПК одиннадцатого созыва, прошедшем в конце года, был объявлен переход к новой политике, которая перевернет нынешний Китай с ног на голову. От цетра к краям начались масштабные изменения и многие проницательные политики местного уровня, в ответ на призывы центральной власти принялись стремительно готовить новаторские проекты.

П.п.: Третье пленарное заседание Центрального комитета Коммунистической партии Китая одиннадцатого созыва проходило в декабре 1978 года и стало первым шагом в проведении крупных экономических реформ в стране.

Так несколько лидеров провинции Тяньхун, где жил Цзян Лю, предприняли серьезное дело. Они связались с бизнесменами из Америки, России и Японии с тем, чтобы организовать первую международную выставку-ярмарку китайской продукции в столице провинции. Идея состояла в том, что прорекламировав местную продукцию перед иностранными гостями, удастся привлечь валютные инвестиции и простимулировать экономику страны.

В эти дни подобный план казался невероятно дерзким, и многие соседние провинции затаили дыхание в ожидании реакции центрального правительства.

Для руководства провинции Тяньхун, успех этой ярмарки станет решающим для их будущей карьеры. Бизнесмены начнут собираться в городе уже через пару месяцев, так что все местные власти были заняты этим вопросом.

С одной стороны они готовились поприветствовать иностранных гостей наилучшим образом, а с другой пригласили со всей страны к участию в ярмарке множество искусных ремесленников, чья деятельность жестко подавлялась ранее, во времена Культурной революции. А представители провинции отбирались особенно тщательно. В надежде на иностранные инвестиции и стремительное развитие своего района, каждый руководитель старался хорошенько подготовиться.

Изначально это не имело никакого отношения к Цзян Лю. Однако, произошло удачное стечение обстоятельств: в этом году дочь главы города, где располагался универмаг, также собиралась выходить замуж. Из-за этого вся семья пришла в универмаг, чтобы купить свадебные принадлежности, и отец семейства впечатлился новыми плетеными изделиями ручной работы, появившимися на полках. Он как раз беспокоился из-за поступивших распоряжений руководства, так как их город не мог похвастаться ничем, кроме технологии выплавки стали. В итоге мер решил отправить на международную ярмарку именно эти плетеные товары.

Однако глава города сомневался, что такие простые вещи могут понравиться иностранцам. Так что он лишь сообщил менеджеру, что готов зарезервировать место для производителей этих товаров, а они пусть сами решают: ехать или нет.

Услышав эту новость, Цзян Лю поначалу не слишком воодушевился. Все же, посещение такого мероприятия требует большой подготовки, а чувство прекрасного у иностранцев могло отличаться от привычного. Ему придется изрядно потрудиться, чтобы сделать то, что придется им по вкусу.

Для Цзян Лю выгоды участия в ярмарке было слишком мало, а хлопот и переживаний — слишком много. Тем более, что теперь, имея 10% дохода от продаж за обучение односельчан, он уже скопил немалую сумму, так что у него не было причин прикладывать слишком много стараний.

В то же время хотя для Цзян Лю участие в ярмарке не представляло особой важности, но для бригады это был огромный шанс на расширение рынка сбыта, от которого нельзя отказываться.

Это особенно актуально в нынешнюю эпоху, когда Китай развивается гораздо медленнее, чем другие страны. Даже такой циник, как Цзян Лю был вынужден признать это. Те товары, чья розничная цена в Китае не превышала одного юаня, если заинтересовать ими иностранцев, могут быть проданы в пять или даже десять раз дороже. Прибыль могла быть огромной.

Цзян Лю съел последнюю ягодку из своего кармана и, облизывая сок с пальцев, принялся обдумывать план.□□

Члены бригады заметили, что Цзян Лю сильно изменился. Он откуда-то взял читательский билет в городскую библиотеку и то и дело приносил оттуда целые стопки книг.

Библиотека вновь открылась всего полгода назад и за это время пополнилась большим количеством книг, в том числе и ранее запрещенными иностранными изданиями. Вот именно эти книги и брал Цзян Лю.

В добавок, он даже купил радиоприемник, что было неслыханной вещью для сельской местности. В тот же день многие жители деревни пришли к его дому, чтобы послушать радио. Но никто не ожидал, что Цзян Лю будет слушать только иностранные станции и они не смогут понять ни слова из той тарабарщины, которая лилась из радиоприемника.

По единодушному мнению соседей, Цзян Лю решил таким образом выучить новый язык.

Однако, когда его спросили, с чего вдруг он решил заняться подобным, Цзян Лю не стал отвечать, а сказал лишь, что скоро преподнесет им сюрприз.

На самом деле, так называемое изучение иностранных языков было лишь иллюзией, которую создал Цзян Лю. Еще в прошлой жизни, в более современные времена, он научился немного говорить на английском.

Это было маленьким коварным планом Цзян Лю по достижению больших целей. В то время его мечтой было пройти путь от маленького подрядчика до большого дельца, а в эпоху, когда в крупном мегаполисе с каждым годом проживало все больше иностранцев, ко многим строительным проектам привлекали иностранных архитекторов. Цзян Лю считал, что если сможет общаться на английском, то это значительно повысит его конкурентоспособность. Поэтому каждый день утром и вечером он хотя бы полчаса уделял самостоятельному изучению английского. И хоть акцент у него был ужасный, он уже мог без особого труда общаться на бытовом уровне.

Помимо внешнего прикрытия с изучением английского, Цзян Лю всю готовил продукцию для выставки.

Вскоре Тяньхунская международная выставка-ярмарка началась. □□

Цзян Лю взял с собой парочку молодых ребят, еще не утративших гибкость мышления, чтобы показать им мир. Он чувствовал, что скорее всего, не задержится в этой деревеньке, и тогда будущее бригады будет зависеть от этой молодежи.

Несмотря на попытки Цзян Лю морально подготовить ребят, они неизбежно оробели, когда прибыли на ярмарку и увидели множество светловолосых и голубоглазых иностранцев, разговаривавших на непонятном языке.

Но это было неважно, ведь с ними был Цзян Лю.

Доставшийся им выставочный стол был не слишком большим, однако спокойно вместил всю их продукцию.

В этот раз Цзян Лю взял с собой только один вид товара. Это были простые соломенные тапочки, которые отличались только несколькими деталями оформления.

Когда переводчики проводили мимо их столика группу иностранных бизнесменов, они не собирались останавливаться, однако, увидев разложенный товар иностранец, шедший впереди, неожиданно замер:

— So cute!* — воскликнул он, подойдя ближе к прилавку. Он взял пару тапочек и указал на простенький рисунок панды, выплетенный из соломы

* "Так мило!" (англ.)

Панды присутствовали на каждой паре тапок, но все они были разными. Большинство походило на детенышей. Они лежали, сидели, стояли на четырех лапах, кувыркались или карабкались по ветке бамбука. Эти яркие образы и почти мультяшные рисунки оказались способны заставить трепетать сердце даже самого черствого человека, у каждого вызывая желание их обнять и погладить.

Увидев выражения лиц иностранцев, Цзян Лю понял, что его решение было верным.

Он знал, что через пару лет национальное сокровище, панда, станет дипломатическим оружием китайского народа. Благодаря своему милому виду, даже просто лежа, они будут приносить Китаю горы иностранной валюты.

Помимо панд, на тапочках были изображены и другие звери: лисята, енотики и другие более-менее популярные в скором будущем милые существа. Конечно, для удовлетворения интересов покупателей с противоположными вкусами, у Цзян Лю также были приготовлены тапочки с изображениями львов, тигров и других свирепых животных.

Рисунки были совсем небольшими и размещались в углу верхней части тапочка, поэтому изделие не выглядело аляповатой дешевкой. А те, кому серия с животными не придется по вкусу могли подобрать вариант с классической китайской графикой или вовсе без узора.

Цзян Лю хорошо подготовился, чтобы быть уверенным, что обязательно найдется хоть один человек, которому понравится его товар.

Увидев интерес иностранного гостя, переводчик хотел было помочь ему пообщаться с продавцом, но Цзян Лю опередил его и сам начал беседу с бизнесменом.

Для начала он поблагодарил мужчину за комплимент своему товару. Однако поведение Цзян Лю вовсе не было скромным: к самой благодарности он больше не добавил ни слова, создав впечатление, что его товар действительно исключительный и вполне заслужил свою похвалу.

П.п.: Согласно традиционному китайскому этикету, принимать подарки (и, в том числе, похвалу) следует только после как минимум трехкратного отказа, проявляя таким образом одну из главных добродетелей — скромность.

Приехав в Китай, светловолосый бизнесмен ощутил, что китайский народ чересчур скромнен. Казалось, разные культуры привели к появлению слишком уж разных личностей. Но Цзян Лю показался иностранцам больше похожим на них.

По их мнению, такая ярко выраженная скромность продавцов было признаком недоверия к качеству собственной продукции. А если они сами не доверяют своим товарам, то как другие могут доверять им?

— Все эти тапочки сплетены вручную, каждая пара — уникальное произведение искусства, изготовленное исключительно из даров матери-природы. Они не имеют ауры смерти, как кожаная обувь, или специфического тяжелого запаха обуви промышленного производства. Сплетенные из тростниковой соломы, они позволят вам ощутить близость к природе. В этих тапочках вы словно ступаете прямо по земле, соединяя тело и душу воедино.

Цзян Лю всю тараторил свою рекламную речь, хотя и не знал, набрала ли уже популярность у иностранцев идея охраны природы и защиты животных? Но это не мешало ему продолжать хвастаться и расхваливать свои соломенные тапочки, словно других таких не найдешь ни на земле, ни на небесах.

Когда молодые люди, сопровождавшие Цзян Лю, слышали, как он общается с иностранцами на том же тарабарском языке с уверенным и гордым выражением лица, они осознали, какая на самом деле огромная разница между ними.

Они и раньше восхищались достижениями Цзян Лю после едва не случившейся с ним смерти, а уж теперь и вовсе позабыли каким человеком он был раньше.

Иностранец, который внимательно слушал Цзян Лю, не смог отказать себе в удовольствии снять тяжелую кожаную обувь и плотные носки, чтобы тут же примерять эти прекрасные тапочки.

Честно говоря, обычные соломенные тапки не такие уж удобные в но́ске. Но модель, представленная Цзян Лю, была значительно улучшена. Например, несмотря на то, что поверхность подошвы была сделана из тростника, внутри она была набита хлопком, чтобы сохранить ощущение мягкости при ходьбе.

— Oh, my God!*

* "О, мой Бог!" (англ.)

Неизвестно, был ли это чисто психологический эффект или действительно обувь оказалась такой удобной для этого иностранца, то ли все дело было в природных материалах, но он действительно ощутил эффект слияния с природой.

Обладая острым чутьем бизнесмена, этот иностранец весьма оптимистично оценил возможность продажи таких экологически чистых изделий ручной работы в своей стране. Он решил сразу же сделать заказ, чтобы привезти к себе на родину такой замечательный товар как можно скорее.

Затем обе стороны сделки приступили к яростным торгам по поводу стоимости тапочек. В итоге сошлись на цене в 8,5 американских долларов.

Если учесть, что курс юаня к доллару на тот момент составлял 1,4987 к 1, то Цзян Лю удалось продать грошовые тапочки, которые совсем не были редкостью в Китае примерно по 12,7 юаней за пару.

Но Цзян Лю не чувствовал, что сделал что-то неправильно. В конце 1970-х и начале 1980-х годов средний доход на душу населения в Соединенных Штатах достиг 20 000 долларов в год, в то время как годовая заработная плата в Китае того времени едва дотягивала до 350 юаней на человека.

При этом следует отметить, что такова была средняя заработная плата, в то время как большинство китайских крестьян даже не приближались к среднему диапазону.

Иностранный бизнесмен оформил заказ на тысячу пар выбранного им дизайна и оплатил 30% стоимости в качестве задатка. Лишь после его ухода, молодые компаньоны Цзян Лю решились, наконец, спросить, за сколько был продан их товар.

Они думали, что даже если цена составит хотя бы пару юаней, это уже будет очень хорошо.

Когда же Цзян Лю рассказал им об итоге переговоров, молодые люди утратили дар речи.

12,7 юаней за пару обычных тапок?! Они не могли понять: то ли это иностранцы такие сумасшедшие, то ли Цзян Лю такой ловкий, что и камень сможет продать по цене золотого слитка.

Но все равно молодежь была счастлива, зная, что иностранцы посчитали их товар настоящим сокровищем. Они уже представляли, как после продажи этих простых соломенных тапочек поедут в город и купят модные синтетические кроссовки или крепкие кожаные туфли.

Благодаря Цзян Лю в их жизни появится первая пара обуви, отличающаяся от плетеных тапок.

<https://vk.com/webnovell> — промокоды на главы, акции, конкурсы и прочие плюшки от команды по переводам K.O.D.

<http://tl.rulate.ru/book/45346/1425484>