

Государственная типография города Юйчжан является крупнейшим местом печати. На эту мастерскую по печати приходится более 70% всех полиграфических работ всего города. Эта фабрика является самой оснащённой во всём городе, поэтому Цзя Япэн для печати своих карточек решил обратиться именно сюда.

Только вот Цзя Япэн не жил в 1990-х, поэтому он понятия не имеет, насколько крутыми были госпредприятия в то время. Ну... По крайней мере, в глазах самих госпредприятий, они были очень крутыми.

Поэтому, когда Цзя Япэн пришел в типографию с уверенностью, что клиент является богов, он столкнулся с ледяным безразличием. А когда в типографии услышали, что Цзя Япэн всего лишь маленьким индивидуальный предприниматель, который держит небольшую фабрику по производству лапши быстрого приготовления, с ним даже не стали говорить. Масло в огонь подлил ещё тот факт, что на его заводе производят лапшу, о которой никто никогда даже не слышал.

Но Цзя Япэн всё равно стоял на своём. Поэтому человеку на ресепшене пришлось позвонить в офис. Внутри его так и не пригласили, пришлось делать своё предложение по телефону. Когда человек на другом конце трубки услышал, что Цзя Япэн хочет заключить контракт на печать двухсот тысяч маленьких карточек, он только покачал головой. Мощности фабрики не будут задействованы даже пол дня, поэтому сотрудник просто бросил трубку, сославшись на занятость.

"Чёрт, рано или поздно я точно закрою эту фабрику!" - после того, как Цзя Япэна выставили, он указал пальцем на предприятие и выругался. Двое же рабочих рядом с ним лишь беспомощно смотрели на своего маленького босса, слушая бредовые вещи, которые вылетают из его рта.

Как маленький предприниматель вообще может разрушить огромное государственное предприятие? Зачем тратить время на бесполезные угрозы? Что говорить о разрушении государственного предприятия, если сама их фабрика еле сводит концы с концами? Пока рабочие даже не были уверены, смогут ли они получить обещанную 12-месячную зарплату или нет.

Хотя Цзя Япэн был в гневе, он всё равно думал над тем, как ему напечатать карточки. Если ему не удастся решить эту проблему, то его желание сколотить состояние на лапше быстрого приготовления, превратиться в пшик.

"Сяо И, наши упаковки для лапши печатали на этой фабрике?" - хмурясь спросил Цзя Япэн.

"Нет, конечно! Если бы их печатали бы здесь, то мы считались бы старыми клиентами, и нас хотя бы впустили бы внутрь!" - ответил Сяо И, один из сотрудников Цзя Япэна, с угрюмой улыбкой, - наши упаковки делают в маленькой частной типографии. Только такие типографии берутся за печать столь маленьких заказов!"

"Тогда у нас появилась проблема... Маленькая типография не сможет напечатать карточки необходимого качества!" - простонал Цзя Япэн. Печать картонных карточек кажется современному человеку очень простой задачей. Достаточно сделать заказ на Taobao*, и всё. Стоимость одной карточки и вовсе будет исчисляться в копейках.

В 1990-х же это, несомненно, было большой проблемой. Производство твёрдых карт, необходимых Цзя Япэну, было непростым. Для подобной печати необходимо высокотехнологичное иностранное оборудование, отечественные аналоги справятся с такой задачей просто не смогут.

Цена такого оборудования ужасающе высока, позволить его себе могут только крупные типографии. Так что маленькие фабрики никак не справятся с такой печатью.

Но разве сейчас у Цзя Япэн был какой-то другой выбор? Теперь, когда ему отказали на крупной фабрике, ему остаётся только обратиться к крошечной типографии, где они печатали себе упаковки для лапши.

В пункте назначения Цзя Япэн ожидал увидеть оживлённую типографию, но место, куда они прибыли, встретило его запустением. Притом фабрика самого Цзя Япэна на фоне этого места выглядела более-менее цивилизованно. Создавалось ощущение, будто эта типография будет закрыта со дня на день.

"Эх... А ведь уже давно шли разговоры о том, что эта типография вот-вот закроется. Кто же знал, что эти слухи окажутся правдой?!" - Сяо И обречённо вздохнул.

"Это..." - Цзя Япэн был шокирован всем происходящим. Благо он не возлагал больших надежд на это маленькое предприятие. Поняв, что типография закрылась навсегда, Цзя Япэн со своими работниками решил покинуть это место.

"Возможно мне даже придётся поехать в другой город, чтобы найти подходящую типографию!" - Цзя Япэн уже начал составлять новые планы. Несмотря на то, что создание своего состояния никак нельзя откладывать, все необходимые приготовления просто обязаны быть сделаны!!

Я обязательно достигнув вершины, ведь пока продолжаешь идти, в этом мире для тебя нет ничего невозможного!

"Минуточку! Постойте! Вы ведь пришли сюда, чтобы воспользоваться услугами типографии? Наша фабрика всё ещё работает, мы всё ещё в бизнесе, мы можем напечатать всё, что вы попросите!" - второпях начал выкрикивать мужчина средних лет, что мчался к зданию фабрики на велосипеде.

"Это же господин Ван! - Сяо И узнал мужчину и повернулся, к Цзя Япэну чтобы его представить - это директор Ван, мы с ним хорошие приятели. Все наши упаковки для лапши были напечатаны им лично!"

"Так это ты, старший брат И, почему ты сегодня здесь? На вашей фабрике уже закончились упаковки? Разве в прошлый раз я не отправил вам 100 тысяч штук? Похоже, что твоя фабрика процветает. Как много упаковок вам нужно на этот раз? Обещаю, что приготовлю их в максимально короткие сроки!" - энергично затараторил директор фабрики Ван, хлопая себя по груди.

Управляющий фабрикой Ван, очевидно, старше Сяо И более чем на 10 лет, но он всё равно называет Сяо И старшим братом И. Притом делает он это совершенно не стесняясь, вот что значит клиентоориентированный подход!

“Господин Ван, от 100 тысяч упаковок, которые вы отправили в прошлый раз, осталось ещё 90 тысяч. Пока что они нам совсем не нужны!” - холодно сказал Сяо И. Услышав его слова директор Ван лишь неловко улыбнулся.

“Тогда я даже предположить не могу, зачем ты сегодня посетил меня, брат И.” - произнёс Ван всё ещё неловко улыбаясь.

“У нас есть деловое предложение! Мы хотим договориться о производстве нового продукта!” - Цзя Япэн взял инициативу на себя, вместе с этим он сделал шаг вперед и протянуть руку Вану. Сперва директор Ван был немного ошеломлён этим жестом, но уже спустя секунду он пришёл в себя и крепко пожал протянутую руку.

“Какую же новую продукцию хочет заказать ваша фабрика?” - господин Ван был вне себя от радости, когда услышал, что к нему пришли с деловым предложением.

“Нам нужно...” - Цзя Япэн подробно описал все характеристики карт, которые хочет получить после печати. Президент Ван уже на половине монолога Цзя Япэна приуныл, когда же он выслушал всё, ему оставалось только беспомощно качать головой.

“Моя фабрика просто не сможет этого сделать. Для подобного необходимо иностранное оборудование. Только государственная фабрика города Юйчжан имеет необходимое для подобного производства оборудование. У моего маленького предприятия такого оборудования просто нет!”

“Тогда извините за беспокойство!” - у Цзя Япэн возникло желание сказать это, и немедленно уйти.

Но по какой-то причине Цзя Япэн чувствовал, что президент Ван сможет помочь разрешить его проблему. Поэтому Цзя Япэн после некоторого колебания всё же спросил: “Господин Ван, возможно вы сможете придумать способ воспользоваться подобным оборудованием?”

“О какой способе идёт речь? Подобное оборудование стоит не менее 100 тысяч долларов, а на мне ещё и долг почти на такую же сумму. Где же я смог бы достать такое оборудование?” - глаза президента Ван были полны беспомощности и отчаяния.

“Плачу 2 цента за карточку! - Цзя Япэн посмотрел на собеседника и продолжил, - оплата сразу после получения карт, сам я возьму столько карт, сколько ты сможешь сделать. Одной рукой плачу деньги, а другой рукой забираю готовый товар!”

“Хорошо...” - Президент Ван всё ещё выглядел нерешительно. Он вынул из кармана кривую сигарету и засунул её в рот, но подкуривать не стал. Вместо этого он сильно затынулся, на какое-то мгновение показалось, будто он способен выкурить сигарету даже не прикуривая её.

“Вы действительно заплатите сразу, как получите свой заказ? И ты правда готов отдать по 2 цента за карточку?!” - глаза президента Вана покраснели. Не думайте, что цена в 2 цента за

карту слишком низкая, это эпоха 90-х, тогда за несколько копеек можно было купить конфету и эскимо.

“Разве я стал бы шутить с таким?! Я даже могу внести предоплату в 1000 юаней, чтобы заказать 100 тысяч карточек прямо сейчас!” - Цзя Япэн даже готов был отдать 1000 юаней, чтобы побыстрее решить этот вопрос. Глаза же Сяо И позади своего босса готовы были метать молнии, ведь он сам получает лишь по 150 юаней в месяц, для него такие деньги были целым состоянием.

“Хорошо! - президент Ван от нетерпения топнул ногой, - я возьмусь за эту работу, обойдёмся без предоплаты. Правда, я пока не смогу назвать точной даты, когда смогу передать вам карточки. Но на всю работу мне точно нужно будет не больше месяца!”

“Кстати, что вы собираетесь печатать? Мне нужен образец!” - попросил президент Ван.

“Вот!” - Цзя Япэн передал Вану 20 рисунков героев Water Margin, которые он едва успел нарисовать после двух недель упорного труда. Нарисовать всех 108 героев за такой короткий промежуток времени было просто невозможно.

“Ничего себе, как красиво нарисовано! Неудивительно, что вам нужна печать такого высокого качества! Но разве эти рисунки действительно можно будет продать?” - господин Ван озадаченно взглянул на Цзя Япэна, но это не помешало ему торжественно принять оригинальные рисунки. Держал он их в руках так, будто от них зависела его дальнейшая жизнь.

“Босс Цзя, вы сказали, что Ван не стал бы обманывать нас, но откуда тогда у него оборудование для печати карточек?!” - шепотом спросил Сяо И На обратном пути.

“Способ определённо есть! - после своих слов Цзя Япэн машинально дотронулся до своего кармана, но он не стал вытаскивать сигареты. Вместо этого он коснулся кончика своего носа и продолжил, - разве ты не можешь отведать яиц на пару, если у тебя нету курицы-несушки?”

*Taobao.com — интернет-магазин, ориентированный на конечного потребителя. Сайт работает по системе C2C — форма электронной торговли, которая заключается в продаже товаров и услуг между потребителями.

<http://tl.rulate.ru/book/77491/2333729>