

Начальная школа №1 при Юйчжанском университете.

Это лучшая начальная школа в Юйчжане, ведь учителя и родители здешних детей связаны с персоналом Юйчжанского университета. А это значит, что качество обучения здесь по определению не может быть плохим.

Благодаря этому в Юйчжанской начальной школе №1 было наибольшее количество учеников. На момент 1990 года в школе было свыше 4300 учеников.

И если бы кто-то решил спросить какое место в начальной школе №1 при Юйчжанском университете, было самым оживлённым, то он услышал бы удивительный ответ. Ведь самым многолюдным местом была не игровая площадка, не классные комнаты, самое оживлённое место находилось даже не в самой школе. Это была небольшая улица снаружи школы.

Здесь на небольшой дороге, которая уходила вдаль метров на 500, а вширь метров на 5, не могли даже ехать бок о бок две машины, но этого и не нужно было. Ведь на этой улице было расположено свыше 20 небольших ларьков. Ассортимент ларьков был довольно единообразен, ведь все магазины здесь продавали закуски, небольшие игрушки, канцелярию и многие другие вещи, необходимые детям.

Помимо этих небольших магазинов, на обочине дороге тут и там было множество мелких торгашей, которые предлагали детям ту или иную мелочь.

В 90-е годы во время пика реформ и открытости было время, когда латочники были наиболее активны. Везде, где собирались толпы людей, можно было увидеть бесчисленное количество латков. И выход из ворот школы совсем не был исключением.

В какой бы эпохе не жили китайцы, они скорее обделят себя, чем своих детей, поэтому у детей всегда будут карманные деньги. Этим миром сможет управлять тот... Кто сможет направить этот стабильный небольшой речеек денег себе в карман.

Часы показывали 11 утра, ученики были ещё в классах, но магазины и владельцы лотков уже начали своё ежедневное противостояние. В 11:40 закончатся занятия и начнётся очередная их битва.

Именно в этот момент зоркие владельцы ларьков и владельцы магазинов заметили, что поблизости от их точек находятся два незнакомца. Прибыли они к школе на разваливающимся фургоне, в котором находились коробки с лапшой, и их поведение показалось всем крайне подозрительным.

"Эти парни здесь для захвата территории?" - владельцы лавочек и магазинов сразу же насторожились.

Этот район - заветная земля для каждого торговца, здесь они сражаются за каждый дюйм территории. Улица не резиновая, студентов же на ней и вовсе ограниченное количество. Каждый раз, когда появляется новый киоск или магазин, они теряют часть своего дохода. Один только бог знает, сколько эти люди потратили сил и времени, чтобы закрепиться в этом районе. Они никогда не позволят вновь прибывших конкурировать с ними за их рыбные места.

К счастью, эти люди оказались здесь не для того, чтобы конкурировать с ними. Ведь они достали из фургона две коробки своей лапши и зашли в один из магазинов. Похоже, это доставщики.

"Что вам нужно?" - сестра Сюй внимательно смотрела на двух молодых людей перед собой, ещё внимательнее она вглядывалась в содержимое двух коробок, что они держали в руках.

Эти две коробки были жёлтого и зелёного цвета, сестрице Сюй было очень любопытно, что в них находится... Главное, чтобы эти люди не оказались мошенниками!

В последнее время на их улице ходит много нехороших слухов. К владельцам магазинов или ларьков подходят молодые люди, держа в руках две пластиковые коробки. Они представляются и заявляют, что в их коробках находятся американский высокотехнологичный продукт. Спустя какое-то время они убеждают владельцев, что на продаже одной коробки можно заработать сотни долларов. Таким образом эти люди обманули уже многих боссов на тысячи долларов. Это просто отвратительно.

"Здравствуйте, тетушка, мы распространители лапши быстрого приготовления "маленький Пикачу". Эта хрустящая лапша, производимая нашей фабрикой. Она очень вкусная!!! Цена лапши также вполне себе выгодная. А самое главное, что она нравится детям." - сухо сказал мужчина средних лет.

"Лапша быстрого приготовления "маленький Пикачу"? Никогда о ней не слышала! А значит и приобретать её у вас я не собираюсь! Мы покупаем лапшу у больших государственных заводов, также мы покупаем лапшу от крупных брендов, так что уходите!" - тетушка сразу отказалась от их лапши.

"Закупаетесь у больших государственных заводов и крупных брендов?" - кто-то сбоку с усмешкой посмотрел на стоимость товаров, которая исчислялась в нескольких центах или юанях. Некоторые товары были упакованы в простые полиэтиленовые пакеты, на некоторых товарах и вовсе не было упаковки, и они находились просто на открытом воздухе. Этот факт вызвал лишь ещё одну кривую усмешку.

"Тетушка, похоже, вы нас неправильно поняли! Наша лапша быстрого приготовления "маленький Пикачу" зарегистрирована в промышленно-коммерческом бюро. Все наши продукты соответствуют требованиям, их качество отличное, а вкус превосходный!" - с горечью сказал работник Цзя Япэна Сяо Лю. Но хозяйка магазина всё равно не стала приобретать лапшу, вместо этого она с новой силой начала прогонять незваных гостей. Из-за такого отношения у Сяо Лю даже показались слёзы на глазах.

"Сестрица, наш продукт прибыл прямиком из Соединенных Штатов. Все дети в Соединенных Штатах выросли, питаясь им. Так что наша лапша определённо может принести много денег!" - кто-то позади Сяо Лю, наконец, не выдержал и выйдя вперёд засмеялся.

"Как ты можешь звать меня сестрицей? Мне уже 50 лет!" - когда Сюй увидела говорившего с ней человека, её недовольное выражение лица исчезло. Ведь этим человеком оказался молодой парень с пока что детским лицом и милым взглядом.

"Неужели?! Сестра, а ведь вы выглядите максимум на 30 лет, я бы ни за что не дал бы вам пятьдесят!" - воскликнул Цзя Япэн, заставив сестрицу Сюй улыбнуться ещё счастливее.

"Малыш, ты конечно очень хорошо льстишь, но даже если ты будешь заниматься этим весь день, это всё равно не поможет тебе продать твой товар..." - с улыбкой сказала сестрица Сюй.

"Если бы наша лапша была бы испорченной или некачественной, то мы точно бы её не продали. Но наш продукт - это американский товар. Пусть производство находится в Китае, но вот все формулы, технологические процессы и оборудование пришли к нам напрямую из США. Только в оборудование для производства наш завод вложил целый миллион!"

"И речь идёт не о юанях, мы вложили 1 миллион долларов США!!" - Слова Цзя Япэна заставили Сяо Лю покраснеть, ведь всё их заводской оборудование может быть оценено максимум в 10 тысяч юаней, никто бы никогда бы даже во сне не отдал бы за это поломанное оборудование миллион долларов.

"Один миллион долларов США!" - сестрица Сюй вытаращила свои глаза. Она никогда в жизни не видела миллиона долларов, да что там говорить, если все юани, которые она заработала за жизнь ни за что не сложатся в такую огромную сумму. "Брат, тогда по какой цене вы собираетесь продавать свою лапшу быстрого приготовления?"

"Сестрица, мы производим не лапшу быстрого приготовления, наша лапша называется хрустящей лапшой! Лапша быстрого приготовления устарела уже сотню лет назад! Американцы уже давно её не едят. Теперь американцы едят только хрустящую лапшу! - сказал Цзя Япэн с презрительным выражением лица, - В Соединенных Штатах Америки лапша продаётся по цене 10 юаней за пачку и выше, но для Китая было сделано исключение. И всё благодаря нашему боссу, который убедил партнёров, что мы не можем обманывать наших соотечественников и продавать лапшу так дорого. Босс убедил их, и теперь мы будем продавать лапшу по цене 50 центов за пачку, даже если из-за этого мы понесём убытки!"

"Пятьдесят центов за пачку, это и правда довольно дешево!" - кивнула сестрица Сюй.

"Тогда, сестрица, как ты смотришь на то, чтобы купить у нас две эти коробки лапши? - с надеждой спросил Цзя Япэн.

"Я отказываюсь!" - в результате Цзя Япэн снова столкнулся с отказом со стороны сестры Сюй. Всего минуту назад она улыбалась, но это не помешало ей отказаться при первой же возможности.

"Почему?" - Цзя Япэн был озадачен.

"Друг, только из-за твоей честности, я скажу тебе правду. Для американцев 50 центов за пачку действительно ничто. Но вот для нас, бедняков, особенно если речь идёт о школьниках, 50 центов довольно весомая цена! 50 центов могут оказаться всеми карманам деньгами детей на день. Так что дети точно не смогут позволить себе такого!"

"Знаешь, какой у меня самых ходовой товар? Это пакетики со льдом по 5 центов за пачку и 3 больших жевательных резинки по 10 центов за пачку. Ты же предлагаешь мне продавать хрустящую лапшу по 50 центов за пачку. Боюсь я и за год её продать не смогу. Так что это пустая трата денег!"

"Пусть я буду продавать лапшу ученикам по цене 50 центов за пачку, но закупочная цена всё равно будет минимум 30 центов за пачку. Скажем, что в коробке 20 пачек лапши, для покупки одной такой мне придётся потратить 6 долларов, ну а теперь посчитай, сколько мне нужно

продать пачек со льдом и жевательных резинок, чтобы набрать такую сумму?" - сказала сестра Сюй и покачала головой.

Было видно, что сестрица Сюй говорит правду. И теперь становится понятно, что ни один продавец не отважится за раз купить столько их лапши быстрого приготовления.

«Босс, давай всё же не будем накручивать цену и начнём продавать нашу лапшу как раньше!» - за последние несколько дней Сяо Лю бесчисленное количество раз слышал отказы, и его сердце уже не выдерживает. Поэтому он взял Цзя Япэна за руку и в очередной раз попытался переубедить его.

"Ни за что!" - Цзя Япэн сразу же отказался, даже не задумываясь над словами своего работника. Вместо этого он пристально посмотрел на сестру Сюй, на Сяо Лю и на лапшу "маленький Пикачу" в своих руках, спустя пару секунд, он, наконец, сказал: "Сестра Сюй, в этот раз мне не нужны деньги. Вам не придётся платить ни копейки, как вы смотрите на то, чтобы в этот раз я дал вам две коробки лапши быстрого приготовления бесплатно?"

"Что?" - одновременно воскликнули сестрица Сюй и Сяо Лю.

<http://tl.rulate.ru/book/77491/2339735>