

Через некоторое время Е Инсинь не выдержал и спросил:

— Правда ли, что это так вкусно?

— Вкусно!

Это был отзыв как новых, так и постоянных клиентов его ресторана «Юньлай». Е Инсинь на этот раз выбрал тему «Возвращение к истокам», отказавшись от сложных блюд и максимально подчеркнув естественный вкус ингредиентов. Он стремился к тому, чтобы гости, пробуя их, чувствовали себя так, будто бегут по полям, ощущая их свежий аромат и жизненную силу.

Хотя эти продукты никогда не касались почвы.

Тема оказалась очень успешной. Цены, конечно, были высокими, но ни один из посетителей не считал, что не получил должного.

Более того, Е Инсинь, прекрасно разбираясь в законах рынка, после оглушительного успеха ресторана ввёл систему лимитированных порций и поднял цены. И даже несмотря на это, клиенты записывались в очередь на месяцы вперёд.

Прибыль, разумеется, была огромной.

Но каждый раз, когда Е Инсинь видел свою жену Сун Ци, поедающую клубнику из стеклянной миски, его охватывало жгучее желание выхватить ягоды и продать их в ресторане.

Он думал: «Ты хоть представляешь, сколько сейчас стоит одна клубничка? А?!»

Пока ресторан «Юньлай» процветал, в Четвертой средней школе тоже царило оживление.

Ранее объявленный конкурс на лучший школьный пейзаж уже стартовал и через несколько дней стал горячей темой в микроблогах. Школы одна за другой присоединялись к участию. Хотя сейчас была зима, и зимние пейзажи тоже имели свою прелесть, разрешалось отправлять фотографии, сделанные и в другие сезоны.

Многие школы относились к конкурсу спокойно, не слишком заботясь о победе. Но у многих были школы-соперники, и уступать им, конечно, не хотелось. К тому же, другие учебные заведения, казалось, очень активно себя рекламировали — не участвовать в этом выглядело бы странно.

В такой ситуации Четвертая средняя школа города Цзянлу, истинный зачинщик всей этой истории, решительно вырвалась вперёд и уверенно шла к победе. Хотя другие школы тоже занимались программами «зелёного кампуса», никто не подходил к делу с таким размахом и не добивался таких впечатляющих результатов.

Вскоре на микроблогах появились комментарии экспертов. Профессор из провинциального сельскохозяйственного университета даже выступил с официальной поддержкой.

Студенты того же вуза тоже начали жаловаться:

[Наш профессор теперь постоянно тычет нам гидропонную систему Четвертой средней школы, говорит, мы и рядом с этими школьниками не стояли!]

Хотя они и сетовали, но признавали:

[Четвертая школа и правда круто всё сделала, особенно с аквапоникой. Там на практике столько сложностей...]

Конечно, для всего этого требовались значительные первоначальные вложения. Иначе почему гидропоника, при всех её преимуществах, до сих пор не получила повсеместного распространения?

Этот момент многие пользователи сети тоже охотно подмечали, называя Четвертую среднюю школу «школой для мажоров» с явной ноткой зависти в голосе.

Но очень скоро их заставили замолчать.

Четвертая школа вовсе не была учебным заведением для богачей. Это была самая обычная общеобразовательная школа.

Программа «Зелёный кампус» получила от администрации некоторое финансирование, но его катастрофически не хватало. От закупки стройматериалов и комплектующих до планирования и строительства — почти всё легло на плечи самих учеников. Они даже самостоятельно собирали часть оборудования и с гордостью выкладывали фотоотчёты: вот они мастерят плавучие грядки из бамбука, вот строят теплицу.

А ещё — серию снимков из столовой, где все ели, причмокивая от удовольствия.

Честно говоря, даже без этих аппетитных кадров, одни только фотографии обильного, сочного урожая заставляли слюнки течь. Вид был настолько соблазнительным, что хотелось немедленно откусить.

Конечно, находились и те, кто ворчал:

[Школа — это для учёбы, а не для сельского хозяйства.]

Но Четвертая школа не боялась критики. Финальные экзамены были ещё впереди, но городские промежуточные тесты с единым рейтингом уже прошли. Достаточно было взглянуть на долю учеников Четвертой школы среди ста лучших по городу в каждом классе, чтобы всё

понять. Особенно впечатлял результат выпускника третьего года: 744 балла из 750. Максимум по всем предметам, кроме китайского языка, и отрыв от второго места более чем на 20 баллов.

К этому моменту конкурс пейзажей превратился для Четвертой школы в блестящую рекламную кампанию, красочно демонстрирующую разносторонние таланты её учеников.

Школа также не преминула вставить и «рекламную интеграцию», беззастенчиво расхваливая своего лидера. Инициатором «Зелёного кампуса» был он. Первое место на городском экзамене — он. Многочисленные награды на научно-технических конкурсах — он. Золотая медаль на олимпиаде по физике — тоже он.

Это он, это он, это он, наш маленький Нечжа.

То есть...

Наш Бэйбэй.

Посмотрите, в нашей школе теперь все носят шарфы — это всё пошло с лёгкой руки нашего Бэйбэя. Вот фотография со школьного стадиона, где все в шарфах, — смотрится очень эффектно.

[Да в этой школе секта какая-то!] — пошутил кто-то из пользователей.

Ученики Четвертой школы, прочитав это, даже согласились: а ведь и правда похоже. Но что с того? Им это нравилось. Они были счастливы.

Мысль была ясна: мир Гу Цина велик, и ученикам Четвертой школы в нём вполне уютно.

В общем, эта мягкая, ненавязчивая самореклама оказалась невероятно успешной. Вскоре школу с визитом посетили руководители городского управления образования и высказали высокую оценку.

На школу обрушился шквал внимания со стороны городского телевидения и других СМИ. Всё это в конечном итоге сделало гидропонные овощи и фрукты ещё более известными, особенно после публикации городским институтом ботаники результатов анализа их питательной ценности.

Гидропонные продукты стали горячей темой в Цзянлу, и многие стремились их попробовать. Интерес к ним возник и в других регионах, но эпицентром, конечно, оставался Цзянлу — родной город Четвертой школы.

Источник ингредиентов для ресторана «Юнлай» стал открытым секретом.

Однако «Юнлай» был первым, кто рискнул и заключил договор. У других заведений такой возможности уже не было, так что конкурентное преимущество оставалось за ним. Е Инсинь пока не знал, что ресторан «Гулинь» тоже использовал продукцию Четвертой школы. К счастью, между заведениями не возникло конфликта, и оба процветали, принимая потоки гостей.

С ростом популярности Четвертая школа также получила несколько крупных заказов из провинциального центра. Крупных — относительно, учитывая общие объёмы производства. Но цены были привлекательными, что заметно улучшило общую картину доходов.

Кроме того, эта самореклама снова привлекла внимание приёмных комиссий ведущих университетов к этой школе. Можно было не сомневаться, что на следующий год выпускники Четвертой средней получат существенное преимущество.

А Гу Цин, жемчужина в короне, уже давно находился в поле зрения приёмных комиссий — ещё с тех пор, как занял первое место на Международном научно-инженерном конкурсе Intel.

Не говоря уже о его последующих победах на национальных научных конкурсах, блестящем выступлении на Международной олимпиаде по физике, а теперь ещё и руководстве школьным проектом, который привлёк всеобщее внимание. Его академические успехи тоже были безупречны.

Такой алмаз, конечно, нужно пополнить в свою коллекцию.

И чем раньше, тем лучше.

Тем временем Четвертая школа готовилась к финальным экзаменам. После них планировалось праздничное мероприятие, а затем — раздача праздничных подарков. В эти подарки, помимо выращенных в школе овощей и фруктов, входили денежные бонусы. Школа хорошо заработала, и каждый должен был получить свою долю за приложенные усилия.

Разумеется, все налоги были предварительно уплачены.

Часть доходов также была выделена самой школе. На что их потратить — решало руководство. Возможно, на обновление оборудования.

Преподавательский состав тоже не остался в стороне. За прошедший учебный год учителя приложили массу дополнительных усилий. Многие преподаватели, чтобы адаптировать свои предметы к теме гидропоники, изрядно поломали голову.

С физикой, химией и биологией было проще — приготовление питательных растворов, использование солнечной энергии, системы полива — всё это было тесно связано с этими дисциплинами.

А вот учителям обществознания, истории и географии пришлось изворачиваться. Географам было чуть легче — они могли говорить о регионах мира, пригодных для земледелия, или о том, где гидропоника была бы наиболее эффективна.

Учитель истории и вовсе переключился на сельское хозяйство в разные исторические эпохи и роль продовольствия в войнах. Учителю обществознания пришлось труднее всего — он мог лишь задавать темы для проектов, хоть как-то связанные с основной деятельностью.

Учитель китайского языка? Он просто задавал еженедельные сочинения.

Учитель английского поручил ученикам переводить иностранные книги по сельскому хозяйству.

Учителю математики беспокоиться было не о чем, ведь система управления требовала обширных знаний в области математического моделирования.

Каждый проявил себя по-своему, и это было непросто.

Но результаты говорили сами за себя, а овощи и фрукты были невероятно вкусными.

Гу Цин тоже многому научился. Его ботанический сад в пригороде уже начал переход с традиционного земледелия на гидропонику. Теперь, когда гидропонные продукты стали хитом в Цзянлу, можно было не беспокоиться о сбыте продукции сада.

<http://bllate.org/book/15394/1359622>