

У Ли Сюя возникло нехорошее предчувствие, и он спросил:

— Ты знаешь Лэй Мина?

Он вспомнил, что Цю Чэнчжи, говоря о положении в Наньюэ, упоминал этого человека, которого благодаря протекции семьи Коу назначили местным чиновником, управляющим делами Наньюэ.

— Конечно, знаю. Лэй Мин — мой старший брат.

Ли Сюй усмехнулся, чувствуя, что небеса наконец-то улыбнулись ему. Ещё не добравшись до Наньюэ, он уже познакомился с семьёй Лэй. Однако мысль о том, чтобы вести дела с этой семьёй, вызвала у него сомнения.

Сейчас у него не было ни состояния, ни поддержки. Если в итоге все усилия окажутся напрасными, он потерпит огромные убытки.

Ли Сюй подмигнул Лю Шу, чтобы тот подливал Лэй Яну вина, и, когда тот уже был изрядно пьян, спросил:

— Говорят, что семьи Лэй и Коу — давние друзья. Когда я прибуду в Наньюэ, будут ли они моими друзьями или врагами?

Лэй Ян, заплетающимся языком, ответил:

— Ваше Высочество, можете быть спокойны. У меня прекрасные отношения с моим старшим братом. Он человек осторожный и не посмеет вас обидеть.

— Правда? А каков характер нынешнего главы семьи Коу?

Услышав этот вопрос, Лэй Ян вдруг протрезвел. В его глазах мелькнул страх, и он начал запинаться:

— Коу... Генерал Коу, конечно, хороший человек. Он искусен в бою, храбр и непобедим. Мир в Наньюэ в последние годы — это заслуга генерала Коу.

— Действительно, настоящий герой! — Ли Сюй неискренне похвалил, а затем добавил:

— Поскольку ваши семьи дружны, надеюсь, ты поможешь мне с ним познакомиться.

— Не смею, не смею! Ваше Высочество — правитель Наньюэ. И семья Лэй, и семья Коу — ваши подданные. Естественно, все будет так, как вы решите.

— Хм... — Ли Сюй промолчал, видя, что Лэй Ян уже протрезвел, и решил больше не вытягивать из него информацию. Впереди ещё много времени, и у него будет возможность склонить его на свою сторону.

— Вернёмся к делу. Если ты хочешь заняться торговлей шерстью, поставки сырья должны быть стабильными. Покупать слишком много за раз тоже нельзя — если товар залежится, он испортится. Лучше закупать одну-две партии в год, корректируя объёмы в зависимости от продаж. Как думаешь?

Лэй Ян горячо согласился:

— Ваше Высочество правы, это будет лучше всего.

Они обсуждали дела до глубокой ночи и в итоге наметили план сотрудничества и производства шерсти. Ли Сюй, закончив переговоры, почувствовал прилив энтузиазма. Если этот бизнес пойдёт хорошо, он больше не будет беспокоиться о финансах. Постоянные дивиденды покроют все его расходы.

Но он также понимал, что на его плечах лежит ответственность за весь народ Наньюэ. Одною этого бизнеса явно не хватит, чтобы содержать целую провинцию.

Лэй Ян, узнав о статусе Ли Сюя, начал заискивать перед ним. Ему и раньше нравился этот молодой человек, а теперь, узнав, что он правитель Наньюэ и бывший наследник престола Великой Янь, он стал считать его ещё более необычным.

На следующее утро, протрезвев, Лэй Ян вспомнил вопросы, которые задавал ему Ли Сюй, и почувствовал тревогу. Этот человек явно не глупец. Вспомнив, что Наньюэ сейчас находится под властью генерала Коу, он стал беспокоиться за Ли Сюя.

Он говорил, что генерал Коу храбр и непобедим, и это была правда. Но он не сказал, что этот генерал — настоящий дикарь, грубый, упрямый и безжалостный убийца. В его характере трудно было найти хоть что-то хорошее.

Лежа в постели, он вздохнул:

— Эх... Такой хороший принц отправляется в вотчину этого дикаря. Не знаю, как он там выживет.

Пока Лэй Ян переживал за Ли Сюя, сам Ли Сюй тоже был в раздумьях. Он ясно видел, как Лэй Ян испугался, услышав имя Коу Сяо. По логике, Коу Сяо было всего около двадцати лет, но он сумел напугать сорокалетнего Лэй Яна. Это говорило о том, что он был не просто сильным.

— Такого талантливого молодого человека было бы здорово заполучить на свою сторону.

Ли Сюй, ещё не встретив Коу Сяо, уже начал им восхищаться.

Отряд задержался в усадьбе на целый месяц. Две партии шерсти, привезённые Лэй Яном, были превращены в одеяла и ватные куртки. Ли Сюй не мог использовать всё это сам, поэтому решил отправить Лэй Яна в префектуру Янчжоу с одной телегой товара, чтобы разведать рынок.

До Янчжоу было недалеко, ехать всего два-три дня. Лэй Ян вернулся через пять дней, сияя от радости:

— Ваше Высочество, этот бизнес жизнеспособен. Телега с шерстяными одеялами была распродана мгновенно. Я могу взять ещё десять телег!

Ли Сюй не беспокоился о продажах. Его интересовали потенциал рынка и оптимальная цена.

— Ты продал по цене, которую мы обсудили?

Первоначальную цену на шерстяные одеяла Ли Сюй установил на основе данных, предоставленных Лэй Яном. Она была дешевле шёлковых одеял, но дороже обычных.

Лэй Ян с гордостью улыбнулся:

— Мы продали их вдвое дороже.

Ли Сюй нахмурился, но не обрадовался. Редкие товары ценятся высоко, и шерстяные одеяла, будучи новинкой и обладая отличными тепловыми свойствами, могли продаваться по такой цене. Но для долгосрочного бизнеса такая цена была неприемлема, ведь богатых людей было не так много.

По плану Ли Сюя, бедняки не могли позволить себе шерстяные одеяла и куртки, но средний класс мог хотя бы позволить себе ватные куртки и по одному шерстяному одеялу на семью. Шерсть на севере была дешёвой и доступной, но на юге она была редкостью.

С учётом транспортных расходов и потерь в пути стоимость пятикилограммового шерстяного одеяла составляла около одного ляна. Шёлковое одеяло такого же веса стоило около десяти лянов. Цена в восемь лянов, которую установил Ли Сюй, уже была завышенной.

Он понимал, что скоро появятся подражатели, и надеялся только на то, что первая партия будет продана по этой цене. В дальнейшем одеяла и куртки будут стоить дешевле.

— Через пару дней отправь ещё одну телегу с куртками и одеялами в Янчжоу. Цена на одеяла останется восемь лянов, а на куртки — пять лянов за штуку. Не забудь про рекламу нашего бренда. В будущем мы будем полагаться на него для повышения узнаваемости.

Ли Сюй часто использовал незнакомые слова, но Лэй Ян, занимаясь бизнесом всю жизнь, быстро понимал их смысл. Первоначальный энтузиазм угас, и он осознал, что допустил ошибку.

— Ваше Высочество, вы правы. Я был слишком близоруким. А те, кто купил одеяла по высокой цене, не будут ли они жаловаться?

Ли Сюй посмотрел на него с усмешкой:

— Конечно, нет. За эти несколько дней они уже успели насладиться радостью от покупки по высокой цене.

Люди, которые купили одеяла по такой цене, явно были очень богаты и не стали бы обращать внимание на разницу в несколько лянов.

К тому же Ли Сюй не рассматривал Янчжоу как основной рынок. В Янчжоу производили шёлк, и шёлковые одеяла и куртки были легче и теплее шерстяных. После сравнения желающих покупать шерстяные изделия стало бы меньше, если только Ли Сюй не сможет наладить производство шерстяных свитеров и пальто.

Через два дня Лэй Ян снова отправился в Янчжоу. На этот раз он вернулся позже, продав товар и активно рекламируя их бренд. Название бренда придумал Ли Сюй — «Три овцы». На каждом изделии была вышита милая овечка в стиле Q-версии, что делало их легко узнаваемыми.

После возвращения Лэй Яна Ли Сюй начал готовиться к дальнейшему путешествию на юг. Он подсчитал, что уже прошёл половину пути, но предстоящая дорога была сложнее, и, вероятно, всю зиму они проведут в пути.

Он вызвал Линь Чжао и спросил:

— Командующий Линь, нам пора отправляться. Как у тебя с подготовкой?

В первый же день прибытия Ли Сюй не только нанял людей для производства одеял, но и предоставил Линь Чжао достаточно средств, чтобы вооружить каждого солдата армии Юйлинь луком и стрелами. Это значительно повысило бы боеспособность их отряда.

Если бы Ли Сюй предложил это в Лочане, Линь Чжао, не задумываясь, отказал бы. Но, пройдя половину пути, Линь Чжао смягчился. Пока Ли Сюй не заставлял их поднимать восстание, он мог согласиться.

Конечно, тайное изготовление оружия было серьёзным преступлением. Линь Чжао через свои связи достал железо, и за месяц они изготовили луки и стрелы для всех.

— Всё готово, можем отправляться в любой момент.

Сцена:

Старый муж:

— Когда же я появлюсь? Если я не появлюсь, жена уйдёт к другому.

Автор:

— Скоро, скоро, наберись терпения.

Ли Сюй:

— Кто жена? Говори ясно!

Старый муж:

— Я, я, я. Жена всегда права.

<http://bllate.org/book/16161/1448254>