

Очевидно, отец Лян хотел дать понять управляющему Ма, что семья Лян еще не сообщала о новом товаре другим торговым домам, иначе он не стал бы говорить так.

Уксус и вино — разные вещи. Как новый товар винокурни семьи Лян, уксус не имел старых договоренностей или устоявшихся традиций сбыта. Здесь работал принцип «кто первый пришел, тот и купил». Не было смысла держать товар для тех, кто может прийти позже, если только отец Лян не хотел специально создать ажиотаж, не выкладывая всё сразу.

Настроение управляющего Ма было подобно тому, как если бы в знойный день съешь кусочек холодного арбуза:

— Хорошо, господин Лян, вы говорите прямо, и я не буду тянуть. Какова цена на этот уксус?

Отец Лян улыбнулся:

— Этот уксус крайне редок, нашей винокурне лишь по счастливой случайности удалось сделать партию, поэтому цена — пятьсот вэней за цзинь.

Услышав эти слова, лицо управляющего Ма окаменело: ему показалось, что он слишком остро отреагировал и ослышался.

Ведь их торговый дом покупал уксус у производителей максимум за тридцать-сорок вэней за цзинь, и это уже считался превосходным уксусом. Пятьсот вэней — это ничем не прикрытое ограбление!

Увидев, что управляющий Ма готов вспылить, Лян Каншэн спокойно подошел и объяснил, что эта цена была окончательно согласована с отцом.

Лян Каншэн вежливо произнес:

— Управляющий Ма, не торопитесь. Позвольте вам назвать другую цену, она ниже — триста вэней за цзинь.

Управляющий Ма почувствовал, как ком подступил к горлу. Триста вэней? И это считается дешевле? Триста вэней — это все равно в десять раз больше привычных тридцати! Он ведь думал, что уксус будет стоить максимум восемьдесят-сто вэней.

— Выслушайте меня внимательно, — начал Лян Каншэн объяснять разницу в ценах.

За триста вэней за цзинь, если торговый дом Синдэ согласится купить, они продадут им весь уксус.

Но за пятьсот вэней за цзинь они не только продадут уксус, но и подарят рецепт его приготовления, гарантировав, что больше никому его не раскроют.

Отец Лян, дождавшись окончания объяснений, с сокрушением сказал:

— Управляющий Ма, не скрою: этот уксус мы создали методом проб и ошибок. Наше семейное ремесло — это вино, и мы, отец и сын, не планируем продолжать делать уксус, поэтому и появилась первая цена.

Услышав, что семья Лян готова продать уксус и отдать рецепт, управляющий Ма начал дышать тяжелее. Он не ожидал такого поворота. В таком случае цена становилась оправданной — ведь это был совершенно новый рецепт!

Однако решение такого уровня он не мог принять самостоятельно. Винокурня семьи Лян обычно давала пятьдесят кувшинов нового вина в год, но в этом году вышло всего около десяти. Прозрачного уксуса было в три раза больше, то есть тридцать кувшинов.

В одном кувшине пятьсот цзиней. Пятьсот вэней за цзинь... Если купить всё, это составит семьсот пятьдесят лянов. Такая огромная сумма требовала немедленного согласования с начальством.

Видя сильное волнение управляющего Ма, отец Лян обдал его холодом:

— Управляющий Ма, есть еще один момент, который я должен объяснить. Мы отдадим вам рецепт, но не можем гарантировать, что с первого раза вы точно получите уксус. Возможно, вам придется попробовать несколько раз, принеся его домой. Вы понимаете?

Голова управляющего Ма мгновенно остыла. Наконец-то он понял, почему семья Лян говорила об отдаче рецепта. Оказывалось, это был лишь полуфабрикат.

Для семьи Лян доведение рецепта до ума было невыгодным. Это было то, что называют «и не хочется, и выбрасывать жалко». Поэтому они решили продать, чтобы глаза не мозолило.

Поразмыслив, управляющий Ма произнес:

— Господин Лян, раз так, то цену на уксус, пожалуй, стоит немного снизить ради справедливости.

Семьсот пятьдесят лянов за недоработанный рецепт — по мнению управляющего Ма, это было дорого.

Отец Лян покачал головой и спокойно ответил:

— Управляющий Ма, не побоюсь правды: продажа прозрачного уксуса за триста вэней за цзинь для моей семьи лишь окупает затраты. Причины я объясню, когда ваш торговый дом решит купить уксус. Верю, что, получив рецепт, вы сможете снизить себестоимость производства.

Поскольку сырье одинаковое, а процесс сложный, стоимость производства одного кувшина вина и одного кувшина уксуса для семьи Лян была примерно одинаковой — около трехсот вэней за цзинь.

Зерно нужно покупать, дрова нужно покупать, мастерам и подмастерьям нужно платить жалованье, инструменты для варки и розлива вина, такие как глиняные кувшины разного размера, тоже стоят денег. К тому же всегда есть вероятность брака, поэтому общая себестоимость вина немалая.

Семья Лян производила пятьдесят кувшинов вина в год. За вычетом доли Чжуан Цинцзэ, они зарабатывали около ста вэней с цзиня, что за год составляло около двухсот лянов серебра.

Так что, несмотря на высокую цену вина, прибыль была не такой огромной, как думали посторонние.

В будущем, если семья Лян сама начнет выращивать клейкий рис, возможно, удастся снизить себестоимость вина, но количество заработанного от этого не сильно изменится, ведь семейный завет гласит: потомки не должны наживаться нечестным путем, задирая цены.

Управляющий Ма обдумал слова отца Ляна. Они знали друг друга много лет, и отец Лян был одним из тех людей, которых управляющий Ма считал честными и деловыми. Он верил, что отец Лян не станет мошенничать в этом деле.

Он подсчитал: если следовать словам отца Ляна, то за рецепт они платят фактически триста лянов, а оставшиеся четыреста пятьдесят лянов — за сам уксус.

Торговый дом Синдэ был не какой-то мелкой лавочкой, которую можно обмануть. У семьи Лян не было смысла ссориться с торговым домом Синдэ и портить свою репутацию ради нескольких сотен лянов.

Управляющий Ма еще раз обдумал всё от и до и наконец сказал:

— Господин Лян, вы говорите прямо, и я не буду тратить слова попусту. Вернусь сейчас же, чтобы обсудить с хозяином. Вернусь как можно скорее, прошу вас, господин Лян, подождите немного и сохраните этот уксус для нас.

— Хорошо, мы с сыном будем ждать добрых вестей от управляющего Ма, — кивнул отец Лян. Дорога в провинциальный город и обратно занимала всего несколько дней, подождать не проблема. В худшем случае, если рецепт не продадут, он оставит его внукам для забавы.

Управляющий Ма, помня об уксусе, гнал лошадей во весь опор и уже утром третьего дня прибыл в провинциальный город. Измученный, но возбужденный, он разыскал главного управляющего торгового дома.

Главный управляющий, в отличие от управляющего Ма, не был наемным работником со стороны. Он был домашним человеком, рожденным в доме хозяина торгового дома Синдэ, и пользовался его полным доверием. У него были права распоряжаться несколькими сотнями лянов, но дело, касающееся покупки рецепта, было ему не под силу.

Ведь кто бы ни купил рецепт, нельзя будет просто сидеть и смотреть. Чтобы заработать много денег, нужно строить мастерские, нанимать людей — всё это выходило за рамки полномочий главного управляющего и требовало согласия хозяина.

Торговый дом Синдэ был одним из крупнейших в провинциальном городе, и ассортимент товаров был очень широк. Самыми прибыльными были, конечно, дорогие товары: шелка, парча, вино, лечебные травы. Конечно, такие товары требовали и больших вложений, без капитала в такой торговле не развернуться.

Кроме того, нельзя недооценивать товары массового потребления, такие как соевый соус, уксус, масло и сахар. Спрос простых людей велик, и при больших объемах продаж это приносит немалый доход.

После совещания хозяин торгового дома Синдэ решил отправить главного управляющего вместе с управляющим Ма к семье Лян, чтобы оценить, стоит ли покупать рецепт.

Семья Лян прождала дома несколько дней, после чего прибыл главный управляющий торгового дома вместе с управляющим Ма. Оба выглядели уставшими, видимо, от дороги.

Уксус в винокурне не мог убежать, поэтому отец Лян устроил им отдых, а отправились на винокурню только на следующий день.

Придя на винокурню, они не стали много говорить о качестве прозрачного уксуса. Главный

управляющий, посмотрев и попробовав, смог сам составить мнение. Он знал нрав хозяина и считал, что этот рецепт стоит купить.

Высокая себестоимость производства уксуса не пугала торговый дом Синдэ. Их пугало другое: вдруг уксус получится таким же, как на рынке, дешевым и невзырачным? Хозяин не хотел тратить силы попусту.

Перед глазами стоял прозрачный уксус. Не говоря уже о вкусе, один только его цвет был совершенно иным. Его можно было возить в столицу и продавать знати и чиновникам.

Для богатых и влиятельных людей прозрачный уксус и обычный уксус были так же различимы, как шелк и грубая холстина. Если продать его дешево, они бы сочли, что он не может подчеркнуть их исключительность. Только высокая цена подходила им.

Семьсот пятьдесят лянов серебра, ни больше ни меньше. Отдали деньги — получили рецепт и уксус. Отец Лян и главный управляющий поставили свои подписи и печати на договоре. С этого момента семья Лян не могла больше использовать этот рецепт для производства уксуса и не имела права перепродавать его другим.

Когда люди главного управляющего погрузили кувшины с прозрачным уксусом на телеги, отец Лян и Лян Каншэн стояли у ворот винокурни, провожая их.

<http://bllate.org/book/16698/1533885>