

—

Время в «Обещаю, вам понравится», казалось, летело особенно быстро. Не успели оглянуться, как наступил декабрь — прошло уже полгода с тех пор, как Ян Цзяшэн пришел в лавку.

За эти полгода Ян Цзяшэн научился замешивать тесто: он уже вовсю делал и обычные маньтоу, и с коричневым сахаром, и баоцзы. Хотя ему всё время казалось, что его тесту чего-то не хватает, а готовые изделия выходят не такими вкусными, как у его гэ, Сюй Шуньхэ успокаивал его: если использовать хорошие ингредиенты — муку и начинку, — невкусными они быть просто не могут.

Он также научился лепить баоцзы, но складки на его изделиях по сравнению с теми, что делал Сюй Шуньхэ, выходили куда грубее, да и скорость была не той. Как-то раз он помог слепить десятка два баоцзы. В тот день одна школьница купила баоцзы, расплатилась и ушла, но через минуту вернулась и спросила, почему они сегодня такие уродливые. Она потребовала заменить на «изящный», тот, где защипы лежат аккуратно, как лепестки цветка, говоря, что она покупала его для своей соседки по парте.

После того случая Ян Цзяшэн поспешно отобрал все слепленные им баоцзы и съел три штуки подряд, а остальные заставил съесть Сюй Шуньхэ, чтобы те не попали в продажу. Сюй Шуньхэ тогда долго не мог перестать смеяться.

Сюй Шуньхэ также научил его смешивать начинку: сколько добавлять сахара, масла, соли и соевого соуса, как вымешивать фарш, с какой силой и в какой пропорции смешивать постное мясо с жирным. Теперь, если бы Ян Цзяшэн захотел, он вполне мог бы открыть собственную лавку. Но Сюй Шуньхэ говорил, что открыть свое дело не так-то просто. За шесть лет работы в Наньчжоу он успел поработать в ресторанах, сетях быстрого питания, закусочных и других лавках баоцзы — и в тех, где бизнес процветал и нанимали по семь-восемь помощников, и в тех точках с завтраками, которые закрывались через три месяца.

— Главное же, чтобы было вкусно, верно? — рассуждал Ян Цзяшэн, уплетая баоцзы.

Он ел их уже полгода, но они ему не приедались. Баоцзы, что готовил его гэ, были невероятно вкусными; на самом деле, всё, что готовил его гэ, очень вкусное.

— А почему баоцзы вкусные? — спросил Сюй Шуньхэ.

— Потому что их делаешь ты, — ответил Ян Цзяшэн.

Сюй Шуньхэ усмехнулся и кивнул:

— От замеса теста до начинки — всё под моим контролем, поэтому я могу гарантировать вкус. Но если нанять больше людей и расширить дело, делать не по 400 штук в день, а гораздо больше, я уже не смогу всё делать сам. Останутся ли они такими же вкусными? Да что там говорить, мало какая лавка может сделать такие пышные маньтоу без добавления разрыхлителя. В нашей лавке за три года всего пять видов продукции. Почему? Потому что если видов станет больше, я просто не буду успевать. В тех заведениях, где на завтрак предлагают десятки позиций, на самом деле многое — полуфабрикаты: их достают из морозилки и просто ставят в пароварку, поэтому у них за утро может быть по двадцать видов разной выпечки.

— Такие сетевые закулочные иногда выживают, а иногда нет. Нужно очень удачное место, аренда там дорогая; хозяину нужен солидный капитал и немало удачи, чтобы дело пошло. У нас нет таких денег, мы не можем так рисковать, поэтому будем честно идти вперед шаг за шагом.

— Вот ты говоришь, что мы могли бы продавать ютяо. Сделать их несложно, я умею, научу тебя — и ты сразу освоишь. К тому же свежепожаренные ютяо всегда вкусные, вкус гарантирован. Но тот, кто жарит, должен неотрывно стоять у котла с маслом минимум два часа. Нужен отдельный человек специально на жарку, вдвоем мы просто не разорвемся.

— Так давай найдем еще одного человека! — предложил Ян Цзяшэн. — Одна порция ютяо стоит 2 юаня, прибыль — юань, так? Продадим, скажем, двести штук в день — на зарплату еще одному человеку хватит, и в плюсе останемся.

— Но у нас нет мест, где люди могли бы присесть и поесть. Большинство наших покупателей — офисные работники и студенты, которые спешат на занятия. Маньтоу и баоцзы небольшие, их удобно держать в руке, можно съесть за пару укусов. А ютяо длинные, многим неловко есть их прямо на ходу. В закулочной напротив продают ютяо, и у них есть столики. Зачем клиенту покупать их у нас и есть на ветру, если он может пойти туда и спокойно посидеть?

Ян Цзяшэн не нашелся что ответить.

Сюй Шуньхэ продолжал наставлять:

— Если в будущем захочешь открыть лавку, нужно продумывать всё до мелочей, нельзя полагаться на «авось».

— Я не хочу открывать лавку, — буркнул Ян Цзяшэн.

— Тебе всего восемнадцать, жизнь длинная, кто знает, что ты решишь через десять лет? Сейчас нужно учиться, смотреть и всё запоминать. — Сюй Шуньхэ, словно настоящий мастер, передавал ему всё: от техник лепки до секретов ведения бизнеса.

Последние полгода, пока они убирались в лавке, пили чай в свободные часы или ужинали вечером, они вели такие неспешные беседы. Сюй Шуньхэ ничего не скрывал, не боясь, что Ян Цзяшэн «украдет секреты мастерства», откроет свою лавку и переманит клиентов.

— Чтобы открыть лавку, сначала нужно накопить денег. Аренда — это раз, оборудование — это два. Нужно собрать приличную сумму, чтобы была база.

Под присмотром Сюй Шуньхэ вся зарплата Ян Цзяшэна оставалась на карте. Тринадцать тысяч, полученные на стройке, плюс восемнадцать тысяч, заработанных в «Обещаю, вам понравится» — за несколько месяцев он почти ничего не тратил и умудрился накопить двадцать семь тысяч. Сюй Шуньхэ посоветовал ему, когда сумма перевалит за тридцать, положить её на срочный вклад.

За полгода Ян Цзяшэн почти не тратился. Жилье и еда в лавке были бесплатными, тратить деньги было просто не на что. К зиме он купил пару толстовок и двое брюк — вот и весь зимний гардероб. Спал он по-прежнему в летних футболках и шортах, полагаясь на молодую горячую кровь. В итоге Сюй Шуньхэ не выдержал и сам купил ему комплект теплой пижамы и куртку.

Сюй Шуньхэ также хотел купить ему зимнее одеяло, но Ян Цзяшэн наотрез отказался, заявив,

что ему будет слишком жарко, и тонкого одеяла с кондиционером вполне достаточно.

Зимы в Наньчжоу и правда были не суровыми. Весь декабрь днем в лавке Ян Цзяшэну хватало одной толстовки, разве что вечером, выходя на улицу, он накидывал черную утепленную куртку.

За эти полгода Ян Цзяшэн вытянулся еще на три сантиметра — теперь его рост был 182 см. Вес тоже заметно прибавился — он потяжелел на пять килограммов. Сюй Шуньхэ всё гадал, куда ушли эти пять кило, — парень по-прежнему выглядел поджарым, так что его нужно было кормить еще больше.

Поэтому в меню постоянно было тушеное мясо: утка, курица, сахарные косточки, ребра, говядина. Часто покупались рыба и креветки — из лавки баоцзы каждый день доносились манящие ароматы.

Питаясь так сытно, Ян Цзяшэн набрался сил; он не стал толстым, но вес действительно увеличился — мышцы окрепли, он стал заметно сильнее.

Из подростка он постепенно превращался в мужчину.

За эти полгода черты лица Ян Цзяшэна стали более четкими. С его вечно суровым выражением лица, высокий и поджарый, в черной толстовке и черной маске у прилавка он выглядел как настоящий крутой парень.

Постепенно школьницы, заходящие за баоцзы, стали украдкой поглядывать на него и шептаться с подружками. Молодые девушки, работающие в соседних магазинчиках, приходя за покупками, смело называли его «красавчиком».

Ян Цзяшэн лишь упаковывал товар и считал деньги, не говоря ни слова лишнего.

Одна девушка из магазина одежды напротив, купив баоцзы несколько раз, улучила момент, когда было мало народу, и смело спросила:

— Красавчик, можно добавить тебя в WeChat?

Ян Цзяшэн отрезал:

— Нет.

Девушка ушла разочарованной, но не сдалась. Неизвестно как — то ли через своего босса, то ли через соседей — она раздобыла WeChat владельца лавки. Добавившись, она спросила Сюй Шуньхэ, не мог бы он дать ей контакт своего помощника.

Сюй Шуньхэ, подшучивая над тем, какой он популярный, спросил у Ян Цзяшэна, не против ли тот.

Ян Цзяшэн разозлился, сказал, что против, категорически против, и потребовал, чтобы Сюй Шуньхэ сменил настройки своего WeChat с «добавлять всех» на «подтверждение запроса».

Сюй Шуньхэ поспешил оправдаться:

— Не хочешь — не надо, но зачем мой-то профиль менять? У меня там сплошь клиенты, они ждут новостей от лавки!

Иногда по праздникам или на свадьбы-похороны соседи делали крупные заказы заранее.

Девушка, поняв, что контакт парня ей не светит, спросила владельца, не может ли он пригласить помощника в кино от её имени.

Ян Цзяшэн отказался и от этого.

— А что плохого — сходить молодежи в кино? — спросил Сюй Шуньхэ. — Сейчас как раз идет тот боевик, он же тебе вроде понравился, ты еще говорил, что хочешь посмотреть?

— Я хочу пойти с тобой! — подчеркнул Ян Цзяшэн.

За эти полгода Сюй Шуньхэ иногда действительно ходил с ним в кино; просмотр на большом экране давал совсем другие ощущения. Вот только билеты были дороговаты, особенно на 3D — один поход на двоих обходился больше чем в сто юаней.

— Ну какой смысл постоянно ходить со мной? Хотя тебе всего восемнадцать, но уже вполне можно начинать встречаться, — Сюй Шуньхэ потрепал Ян Цзяшэна по голове.

Для удобства Ян Цзяшэн подстригся «под ёжик» — волосы кололись, и на ощупь это было довольно забавно.

— Не хочу ни с кем встречаться. — В этом плане Ян Цзяшэн был совсем как ребенок, совершенно не желая контактировать с противоположным полом.

Сюй Шуньхэ вдруг стало любопытно:

— А ну-ка скажи своему гэ, какие девушки тебе нравятся?

Ян Цзяшэн ответил почти не раздумывая:

— Такие, как ты.

Сюй Шуньхэ чуть не выронил телефон из рук.

—

<http://bllate.org/book/17131/1602437>