Готовить чанфэнь для Чжоу Сяолэ было всё равно что есть, спать или даже дышать: ему не нужно было специально думать, все шаги давно отпечатались в памяти, он проделывал их бесчисленное множество раз. Но сейчас он вдруг взял лежавшую рядом ткань, вытер руки, поднял взгляд на приготовленные продукты, в уме прикинул, сколько чего нужно положить, и только потом начал.

Он едва взял бамбуковое сито и ещё не успел ничего сказать, как Сюй Гуань уже зачерпнул ложку рисового теста и вылил внутрь. Чжоу Сяолэ посмотрел на тесто, в душе у него стало легко, уголки губ слегка приподнялись, и движения его рук тоже стали плавными.

Поднялся горячий пар, и свежая порция чанфэня на бамбуковом сите была готова. В отличие от всех утренних порций, в этой было мясо, да ещё и немало. Чжоу Сяолэ даже нашёл время и настроение украсить блюдо лежавшими рядом цветками диких овощей, так что оно вышло прекрасно и видом, и ароматом, и вкусом.

Очень хорошо. Он кивнул.

— Единственная такая порция. Попробуешь?

Все похвалы гостей за утро уже говорили о том, что чанфэнь на бамбуковом сите вкусен, но в тот миг, когда сверху легли цветки диких овощей, Сюй Гуань почувствовал, что эта еда выглядит куда соблазнительнее, чем он представлял. Когда он взялся за палочки, то непроизвольно обошёл тот цветок стороной, подцепил маленький рулетик сбоку и положил в рот. Аромат риса смешался с запахом бамбука и разошёлся во рту.

Тонкая оболочка была мягкой и клейкой, но при этом не теряла упругости. Если бы внутри было одно только мясо, вкус показался бы немного жирным, но в этом кусочке мясной фарш при жевании отзывался приятным хрустом: хрустящая редька своей лёгкой кислотой и свежестью как раз смягчала грубоватость мяса. В маленьком рулетике неожиданно ощущалось, как разные продукты словно наперебой раскрывают себя во рту; это было действительно необычно.

Немалая порция чанфэня на бамбуковом сите быстро исчезла, и остался только тот самый цветок диких овощей.

Чжоу Сяолэ заметил, что Сюй Гуань с начала до конца ни разу не коснулся его палочками, и почему-то ему стало немного радостно. Радость шла изнутри, и на лице тоже появилась улыбка. Он сел напротив, подпёр щёку одной рукой и спросил:

— Ну как?

— Очень вкусно. Не просто вкусно потому, что необычно, а… — Сюй Гуань тихо улыбнулся и сказал: — Вкусно так, что съел, и хочется есть дальше.

Услышав это, Чжоу Сяолэ улыбнулся ещё ярче.

Чжоу Чуся рядом тоже энергично закивал:

— Когда я впервые попробовал, тоже подумал, что очень необычно! Съел - и ещё хочется!

— Чанфэнь на завтрак - хороший выбор. В будущем будут и другие виды фэнь, но сейчас у меня есть одна идея, — сказал Чжоу Сяолэ.

Чжоу Чуся спросил:

— Какая идея?

— Если продавать нашу еду порция за порцией, деньги, конечно, заработать можно, но это всё-таки ограничивает дело. Я хочу договориться с хозяином соседнего чайного лотка и запустить набор «чай и фэнь».

Двое сидевших рядом никогда не слышали слова «набор» в таком смысле и невольно растерялись. Сюй Гуань спросил:

— Что значит набор?

Чжоу Сяолэ обмакнул палочки в воду и стал чертить на столе:

— Допустим, я продаю порцию за порцией, тогда одна порция - это один приём пищи. А если я объединю две порции чанфэня и две чашки чая в один комплект как один приём пищи, это и будет «набор».

Сюй Гуань понял очень быстро:

— Если продать одну порцию, это всего один гость. А если продавать набор, можно привести новых гостей.

— Верно. Очень важно, чтобы постоянные гости приводили новых, — сказал Чжоу Сяолэ. — В нашем городе людей много. Сегодня утром мы прошлись по восточной улице, ты что-нибудь заметил?

Он посмотрел на Сюй Гуаня.

Сюй Гуань вспомнил людей, которых видел по дороге утром, но поначалу не заметил ничего особенного. Он уже хотел покачать головой, как вдруг вспомнил того торговца тангулу,

который часто стоял на восточном рынке. Его тангулу были крупными, значит, стоили, вероятно, недёшево; но при такой цене шест всё равно был утыкан десятками палочек, и торговец явно не боялся, что они не продадутся. Это означало, что среди людей, выходящих на ярмарку и гуляющих по улице, наверняка было немало детей. А семьи, которые могли взять детей на ярмарку, чаще всего выходили всем домом. Когда людей много, выгодный набор становился первым выбором.

Такой набор действительно был привлекательнее, чем продажа по одной порции.

Сюй Гуань в один миг всё понял, и Чжоу Сяолэ сразу увидел, что он догадался. Он подумал: пусть Сюй Гуань никогда не держал лавку, но наблюдательность у него и правда не стоит недооценивать.

Чжоу Чуся сидел рядом и смотрел на них совершенно сбитый с толку, никак не понимая, какими загадками они обмениваются.

— Вы вообще о чём говорите?

Чжоу Сяолэ обнял Чжоу Чуся за плечи и сказал:

— Смотри туда. Думаю, они сейчас ещё выйдут.

Оба посмотрели в сторону, куда указывал Чжоу Сяолэ. Несколько взрослых с тремя детьми вошли в лапшичную, и спустя совсем немного времени, как Чжоу Сяолэ и сказал, все они снова вышли вместе. На лицах взрослых было явное недовольство; дети испуганно молчали и только шли дальше следом за ними.

Чжоу Сяолэ объяснил:

— В их семье четверо взрослых и трое детей. Одна порция лапши в городе в среднем стоит десять вэней. Если каждому взрослому взять по порции, а на троих детей - две порции, всего выйдет шесть порций, шестьдесят вэней. А теперь посмотри на их одежду: для них шестьдесят вэней - совсем не мелочь. Поэтому они вошли и снова вышли. Но раз они вошли в лапшичную, значит, знали цену лапши. Зачем тогда заходили?

— Дети хотели есть, а взрослые вошли лишь затем, чтобы показать детям, что попытались, — вздохнул Чжоу Сяолэ.

Сюй Гуань, казалось, вспомнил что-то, и прежнее воодушевление в нём потускнело:

— Но для детей это невидимая рана.

Чжоу Сяолэ невольно посмотрел на него, однако Сюй Гуань уже опустил глаза, скрыв чувства во взгляде. Он догадался, что это, возможно, напомнило Сюй Гуаню о чём-то плохом, и не хотел трогать чужую боль, поэтому сменил тему:

— Но если мы сделаем набор, цена останется такой же, зато мы будем дарить чай. У соседей чашка грубого чая стоит два вэня, хороший чай - от нескольких до десяти с лишним вэней за чашку. Если мы договоримся, сможем давать чай в подарок. Потеряем всего два вэня, зато это станет крючком, который приведёт гостей к лотку.

Чжоу Чуся сказал:

— Но это всего два вэня. Всегда найдутся люди, которые не считают эти два вэня чем-то важным.

Чжоу Сяолэ ответил:

— Два вэня - немного. Но у других такого нет. Эти два вэня всего лишь покупают ощущение, что гость что-то выиграл.

Сюй Гуань подумал об одной проблеме:

— Но дарить будут чай, а хозяин чайного лотка может и не согласиться.

У Чжоу Сяолэ было современное мышление: прежде к еде давали соевое молоко, теперь его нет, заменить чаем, в сущности, то же самое. Но он не учёл, что чашка чая, пусть даже всего за два вэня, всё равно была товаром хозяина чайного лотка, который много лет торговал в городке, и тот совсем не обязательно захочет превратить своё в «подарок».

Чжоу Сяолэ подумал и сменил подход:

— Тогда не будем говорить «подарок». Лучше сразу сделать набор с фиксированной ценой и фиксированным количеством. Как?

Чжоу Чуся, вспомнив ту семью, задал другой вопрос:

— А если количество фиксированное, но людей пришло много и одного набора им мало, придётся отдельно покупать порции?

Чжоу Сяолэ сказал:

— Можно купить несколько наборов, а цена одиночной порции останется прежней. Мы ведь не

только гостей, пришедших группами, хотим привлечь, разрозненных посетителей тоже нужно удержать.

— Это неплохая идея, — одобрил Сюй Гуань.

Чжоу Чуся тоже сказал:

— Я тоже думаю, что можно попробовать.

— Но… — на лице Сюй Гуаня появилось колебание. Дело с чанфэнем принадлежало Чжоу Сяолэ и Чжоу Чуся, к нему самому отношения не имело. Если он скажет слишком много, кто знает, не рассердится ли Чжоу Сяолэ? Подумав об этом, Сюй Гуань уже открыл рот, но снова закрыл.

Он не ожидал, что Чжоу Сяолэ всё это время следит за ним. Прежде впечатление от Сюй Гуаня у него было таким: тот всегда пассивно принимает всё, что происходит. Теперь же они оказались в одной лодке, и Чжоу Сяолэ не хотел, чтобы Сюй Гуань и с ним держался так же. Он хотел знать мысли Сюй Гуаня и сам тоже будет говорить ему о своих.

К тому же наблюдательность Сюй Гуаня, которую нельзя было недооценивать, говорила о двух возможностях: либо он был тонок и внимателен до мелочей, либо чрезвычайно чувствителен. Первое само по себе ничего не значило, но вместе с его внезапной подавленностью только что Чжоу Сяолэ предположил, что, скорее всего, дело во втором.

Чжоу Сяолэ сказал:

— Если есть что-то, о чём я не подумал, а ты подумал, говори прямо.

Чжоу Сяолэ был очень искренен. «С ним не нужно бояться упрёков, колебаться и не решаться говорить», - это стало первой мыслью Сюй Гуаня. Затем он медленно сказал:

— Но… но если всё время побеждать только ценой, то в конце…

Недосказанное Чжоу Сяолэ понял. Ценовая война - не лучший способ победить. Временно сбить цену можно, это принесёт доход, но потом снова поднять её будет крайне трудно.

Чжоу Сяолэ бессознательно дважды постучал пальцем по столу и сказал:

— Набор будет действовать ограниченное время. Я делаю это главным образом для того, чтобы все в городке узнали: на восточной улице появился лоток, где продают чанфэнь, и все, кто пробовал, хвалят. Когда имя разойдётся, набор останется, но порций в нём уже не будет так мало. Мы расширим набор, цена при этом не сильно изменится, и общая стоимость не

окажется слишком заниженной.

Выслушав, Сюй Гуань понял, что это лишь временная мера, а у Чжоу Сяолэ есть и дальнейший план, поэтому можно было не тревожиться.

— Тогда очень хорошо.

Чжоу Сяолэ сказал:

— Ладно. Брат Ся, если ты согласен, я сейчас сделаю две порции чанфэня и пойду обсудить всё с хозяином чайного лотка.

Чжоу Чуся всегда всей душой поддерживал решения Чжоу Сяолэ, поэтому, услышав это, тут же закивал, выражая согласие.

Сейчас как раз было лучшее время ярмарки; людей, отдыхавших у чайного лотка, стало намного меньше. Хозяин чайного лотка в свободную минуту с силой обмахивался веером и, скосив глаза, украдкой поглядывал на лоток с чанфэнем. Разве не обещали приготовить новый чанфэнь попробовать? Уже и завтрак прошёл, почему всё ещё не несут?

Но раз речь шла о сотрудничестве, хозяин чайного лотка не хотел сам торопливо расспрашивать. Всё-таки он торговал здесь уже больше двадцати лет; даже без всякого сотрудничества ничего не потеряет.

В этот момент он краем глаза заметил, что Чжоу Сяолэ несёт две тарелки чанфэня, но сделал вид, будто не знает, и не изменил позы. Только когда Чжоу Сяолэ подошёл близко, он словно только что увидел его и изобразил удивление.

Хозяин чайного лотка спросил:

— Так это и есть новый чанфэнь?

Чжоу Сяолэ сказал:

— Да. Хозяин видел, как сегодня утром продавался новый чанфэнь. Что скажете?

Хозяин чайного лотка уже хотел взяться за палочки, но, услышав вопрос Чжоу Сяолэ, осторожно ответил:

— По сравнению с прежним у тебя дела стали куда лучше.

Раньше у них было всего одно ведро рисового теста, а сегодня - три; два уже распроданы, и последнее, как он прикинул, тоже, должно быть, почти на дне. Это было гораздо лучше, чем прежде.

Чжоу Сяолэ улыбнулся:

— Раз так, хозяину не любопытно, каков он на вкус?

Хозяин чайного лотка сразу съел большой кусок. Он пробовал чанфэнь с мясом; вкус и правда был богаче прежнего яичного чанфэня. Съев половину, он перешёл к чанфэню на бамбуковом сите. На этот раз всё было иначе: чанфэнь на бамбуковом сите он доел полностью, да ещё и очень быстро. Было очевидно, что этот вид его заинтересовал. После этой порции прежнее желание немного держать важность исчезло, и в душе у него прибавилось искренности.

Хозяин чайного лотка спросил:

— И как ты хочешь сотрудничать?

Чжоу Сяолэ не стал набивать себе цену и прямо сказал:

— Мы хотим каждый день заказывать у хозяина пятьдесят чашек чая и включать их в наш набор с чанфэнем: одна порция мясного чанфэня, одна порция чанфэня на бамбуковом сите и одна чашка чая - всё вместе продавать как один комплект. Две порции чанфэня по обычной цене стоят шестнадцать вэней, плюс два вэня за чай - всего восемнадцать. Но в виде набора можно продавать за шестнадцать вэней. Как вам?

— Пятьдесят чашек… — хозяин чайного лотка задумался на мгновение. — А если вы не продадите пятьдесят наборов?

— Хозяину не стоит беспокоиться. Даже если мы не продадим пятьдесят наборов, деньги за чай всё равно заплатим. Это всё равно что мы каждый день покупаем у вас пятьдесят чашек чая.

У хозяина чайного лотка в душе шевельнулся интерес.

— Если так, то продавать по обычной цене - вроде бы и не сотрудничество. Сколько ты собираешься дать мне за эти пятьдесят чашек чая?

Чжоу Сяолэ показал восемь пальцев и сказал:

— Восемьдесят вэней.

Хозяин чайного лотка рассмеялся, взял лежавший рядом веер и неторопливо обмахнулся.

— А я вот думаю, чай за два вэня не слишком подходит. Давай лучше чай за четыре вэня, пятьдесят чашек, с тебя сто пятьдесят вэней. Как?

Не дав Чжоу Сяолэ заговорить, хозяин чайного лотка продолжил:

— Чай за четыре вэня вместе с твоим чанфэнем выйдет всего в двадцать вэней, а продавать ты сможешь за восемнадцать. За эти восемнадцать вэней даже две чашки простой лапши янчунь не купишь, зато можно купить две порции чанфэня и чашку чая за четыре вэня.

*Чанфэнь на бамбуковом сите - это традиционный способ приготовления рисовых рулетиков с использованием бамбукового сита вместо металлических противней или ткани. Это один из старейших методов, который позволяет получить максимально тонкую, гладкую и «дышащую» текстуру. Обычно считается более изысканным и трудоемким, чем современные методы. В современном Китае встретить такой метод можно редко (в основном в старых традиционных заведениях или как диковинку).

http://bllate.org/book/17639/1700708