

Лу Цзин очнулся от задумчивости, положил кисть и пригласил Сюй Вэньчэна войти в дом, чтобы обсудить дело подробнее.

Юнь-гэр волновался, но ему нельзя было оставлять лавку, так как ему нужно было вернуться, чтобы рассчитаться с клиентами.

Лу Цзин слегка сжал его руку. «Не переживай, я расскажу тебе всё позже».

Юнь-гэр кивнул и сначала вернулся в лавку.

Лу Цзин налил Сюй Вэньчэну чашку чая, который тот выпил за несколько глотков. Видно было, что он действительно долго был в пути.

Сюй Вэньчэн выдохнул и начал рассказывать: «Мы с младшим братом, как обычно, пошли за товаром в Юэюньскую тканевую компанию. Мы уже хорошо знаем процедуру: выбираем товар, оплачиваем и упаковываем. Но когда пришло время оплаты, нас остановили».

Они, как торговцы тканями, должны были сначала зарегистрироваться и получить разрешение от компании, чтобы иметь возможность закупать товар для своего бизнеса. Чтобы получить это разрешение, трое братьев потратили немало денег и усилий.

Каждый раз при закупке товара они должны были предъявлять разрешение. В зависимости от уровня разрешения цена на товар могла быть разной. Они, как обычно, показали разрешение, но человек, проверяющий его, поднял голову и спросил: «Вы раньше поставляли товар в магазин Юньхуачжай в Чжэсичжэне?»

Сюй Вэньчэн, хотя и не понимал, в чём дело, кивнул и ответил: «Да, это мы».

Человек сказал: «Руководство компании распорядилось, что все торговцы тканями, закупающие у нас товар, больше не должны поставлять его в Юньхуачжай. Вы должны прямо сейчас пообещать, что больше не будете поставлять им товар, иначе эту партию вы не получите».

Он сделал паузу и добавил: «Но если мы обнаружим, что вы тайно поставляете товар в Юньхуачжай, то больше не сможете закупать у нас вовсе».

Сюй Вэньчэн сразу же заволновался: «Почему? Мы честно ведём бизнес, и брат Лу тоже честный предприниматель. Почему вдруг именно ему нельзя поставлять товар?»

Человек раздражённо ответил: «Какие тут могут быть "почему"? Судя по тому, как вы называете его "братом Лу", вы, видимо, близки с ним. Ладно, эту партию вы не получите, и больше не приходите».

Сюй Вэньчэн хотел возразить, но человек сразу же вызвал охрану и выгнал их из компании.

Оба брата не знали, что делать. Их бизнес только начал налаживаться, и у них уже был такой крупный клиент, как Лу Цзин. Но теперь они столкнулись с такой проблемой. Судя по словам того человека, им больше не разрешат закупать товар. Неужели их разрешение, полученное с таким трудом, теперь бесполезно?

В конце концов Сюй Вэньчэн успокоился. Он связал слова человека из компании с предыдущими событиями и предположил, что, возможно, Лу Цзин кого-то обидел. Нужно было обязательно сообщить об этом Лу Цзину.

Поскольку компания больше не продавала им товар, дело было срочным. Он попросил младшего брата, Сюй Вэньбо, вернуться домой и сообщить старшему брату, а сам отправился в город Чжэси.

Выслушав его рассказ, Лу Цзин нахмурился. Похоже, что Юэюньская тканевая компания специально нацелилась на их Юньхуачжай. Но они никак не связаны с этой компанией. Как такая крупная компания могла нацелиться на их маленький магазин одежды в провинциальном городке?

Он подумал, что в последнее время он поссорился только с управляющим Ваньнинской тканевой лавки, господином Чжаном. Но неужели у него действительно есть такие возможности?

Тут Лу Цзин вспомнил, что управляющий Ван, кажется, упоминал, что хозяин Ваньнинской тканевой лавки имеет тесные связи с Юэюньской тканевой компанией. Теперь всё стало ясно.

Их бизнес процветал, а Ваньнинская тканевая лавка, вероятно, терпела убытки. Господин Чжан не смог переманить его на свою сторону и теперь решил использовать такие методы, чтобы подавить его бизнес. Какие же это подлые методы.

Лу Цзин, поняв причины и следствия, усмехнулся. Господин Чжан, Ваньнинская тканевая лавка... Если они уже используют такие методы, то ему не нужно думать о том, чтобы быть добрым к другим.

Однако братья Сюй из-за него потеряли свой бизнес, и он чувствовал себя виноватым. Он посмотрел на Сюй Вэньчэна и сказал: «Спасибо, брат Сюй, что пришёл и сообщил мне. Скорее всего, это происки конкурентов. Мне очень жаль, что вы потеряли свой бизнес из-за меня. Я обещаю, что помогу вам найти новое дело».

Сюй Вэньчэн почесал голову и улыбнулся: «Брат Лу, если ты всё понимаешь, то всё в порядке. У нас есть земля, и если ничего не получится, мы сможем вернуться домой и заниматься сельским хозяйством. Не переживай за нас».

Он был не самым умным, но понимал, что в этой ситуации нельзя винить брата Лу.

Брат Лу помог им в трудную минуту, когда старший брат получил травму, а затем сделал большой заказ, который принёс им деньги. Старший брат всегда говорил им, что нужно быть справедливым. В этой ситуации неправильно поступили конкуренты брата Лу и Юэюньская тканевая компания. Если бы он стал злиться на брата Лу или воспользовался его чувством вины, чтобы что-то потребовать, то старший брат, вероятно, отругал бы его.

Лу Цзин, видя такое отношение, ещё больше убедился, что с ними стоит дружить. Он улыбнулся: «Тогда вы сначала возвращайтесь домой, пусть брат Вэньхуа лечит ногу. Ждите моих новостей».

Сюй Вэньчэн не стал спорить и кивнул в знак согласия.

Он проделал долгий путь, чтобы доставить это сообщение, и Лу Цзин отвёл его в гостиницу, заказал еду и вино, чтобы тот мог отдохнуть, а сам вернулся во внутренний двор Юньхуачжай.

Он взглянул на наполовину готовый эскиз одежды, взял кисть и продолжил рисовать.

Господин Чжан думал, что, перекрыв ему поставки тканей, он закроет Юньхуачжай. Это было чистой воды иллюзией. Даже если бы он занимался только индивидуальными заказами, у него было бы множество клиентов, готовых принести свою ткань.

Возможно, господин Чжан не знал, что в Юньхуачжай уже приезжали клиенты из уездного города. Они обычно щедро тратились, заказывая сразу по десять комплектов одежды.

Лу Цзин всегда понимал преимущества Юньхуачжай. Они привлекали клиентов новыми дизайнами и изысканной одеждой. Покупка ткани и заказ здесь были удобны как для клиентов, так и для них самих, а также приносили большую прибыль.

Кроме того, если клиенты привыкли покупать готовую одежду здесь, то в будущем они будут отдавать приоритет их магазину для покупки тканей. Таким образом, их бизнес по пошиву одежды стимулировал продажу тканей.

Даже без тканей их индивидуальные заказы всё равно будут пользоваться спросом и приносить хорошую прибыль, хотя и меньшую, чем сейчас. Но даже этого хватило бы, чтобы жить в достатке в этом городке.

Но зачем им отказываться от этой части бизнеса? Если бизнес Ваньнинской тканевой лавки вернётся к прежнему уровню, а они будут зарабатывать только на пошиве одежды, то всё это благодаря связям господина Чжана с Юэюньской тканевой компанией? Или благодаря тому, что в этой провинции только одна крупная тканевая компания, которая безнаказанно монополизирует рынок?

Если эта тканевая компания и хозяин господина Чжана действуют заодно, то эта компания полностью прогнила. Он просто найдёт другую компанию.

Правда, новая компания будет находиться далеко, и транспортные расходы значительно увеличатся. Это и было причиной, по которой Юэюньская тканевая компания могла монополизировать местный рынок тканей. Если выбрать новую компанию, как снизить затраты?..

Лу Цзин размышлял об этом, но его руки не останавливались. Вскоре эскиз, который был испорчен краской, когда вошёл Сюй Вэньчэн, был исправлен. Он отложил эскиз в сторону, чтобы он высох. На этом работа над каталогом новой коллекции одежды была завершена, оставалось только переплести его и выбрать подходящий момент для презентации.

Он задумался, продолжая обдумывать линию сотрудничества с новой тканевой компанией. Ему также нужно было найти способ справиться с периодом отсутствия тканей.

Раз уж не нужно обслуживать клиентов, выбирающих ткани, то можно сосредоточиться на индивидуальных заказах, сделав их более изысканными и детализированными. Если возвращаться за тканями — это трата времени и сил, то можно ввести систему VIP. Если клиент тратит определённую сумму, то в пределах города он может пользоваться услугами VIP.

Вышивальщицы будут приезжать к клиентам с каталогами, чтобы те могли выбрать модель, затем снимать мерки и забирать ткань обратно в Юньхуачжай для регистрации.

Однако в таких домах обычно уже есть мерки хозяев, поэтому можно упростить процесс, отправив помощника для выполнения этой задачи. Время вышивальщиц ценно, и если клиенту нужно снять мерки, то вышивальщица может приехать отдельно.

Придумав способ решения проблемы, Лу Цзин снова разложил бумагу. Ему нужно было сделать копию уже готового каталога, чтобы один экземпляр оставался в магазине, а другой мог брать с собой помощник.

Когда лавка закрылась, Юнь-гэр поспешил во внутренний двор. Пройдя через ворота, он увидел, что Лу Цзин сосредоточенно рисует, и замедлил шаг.

Он подошёл ближе и взглянул на рисунок Лу Цзина. Только тогда он понял, что Лу Цзин рисовал не новую одежду, а, кажется, его самого?

Лу Цзин не поднял головы, но протянул руку и притянул Юнь-гэр к себе. Он продолжал рисовать, но положил голову на плечо Юнь-гэр. «Юнь-гэр, помнишь, когда это было?»

Юнь-гэр внимательно посмотрел на рисунок. Кажется, это было ещё в их старом доме у подножия горы? Он сидел на пороге и смотрел на закат. О чём он тогда думал?

Лу Цзин сказал: «Тогда я подумал, что Юнь-гэр — это настоящая жемчужина, скрытая под слоем пыли. Эта сцена надолго осталась в моей памяти».

Юнь-гэр почувствовал сладость в сердце и временно отложил свои вопросы, внимательно наблюдая за тем, как Лу Цзин рисует.

Когда Нань Ци вернулся во внутренний двор после работы, он увидел именно эту сцену.

Лу Цзин обнял Юнь-гэр сзади, а Юнь-гэр протянул руку, чтобы придержать бумагу, которую ветер раздувал во все стороны. Лу Цзин с нежностью в глазах смотрел на рисунок, полностью погружённый в процесс.

Нань Ци никогда не видел ничего подобного. Он сразу же остановился, и его лицо покраснело. Лу Цзин почувствовал присутствие Нань Ци раньше и незаметно отпустил Юнь-гэр. Он улыбнулся ему и сказал: «Я немного хочу пить. Юнь-гэр, не мог бы ты налить мне воды?»

Юнь-гэр, не подозревая ничего, зашёл в дом, чтобы налить воды. Лу Цзин поднял голову и посмотрел на Нань Ци у ворот, беззвучно сказав: «Притворись, что ничего не видел».

Нань Ци понял, что Лу Цзин боится, что Юнь-гэр смутится, если узнает, что их увидели. Он кивнул в знак согласия.

Он подождал, пока Юнь-гэр выйдет с водой, и сделал вид, что только что подошёл. Он естественно поздоровался с ними, хотя при ближайшем рассмотрении можно было заметить лёгкий румянец на его ушах.

«Так вот что значит "близость", о которой говорили рассказчики... Чувства между братом Лу и Юнь-гэр действительно прекрасны», — подумал он с лёгкой завистью. Но почему-то в его голове мелькнуло лицо Чжоу Яня. Нань Ци покраснел и тряхнул головой. «Зачем я думаю об этом большом дураке? Наверное, я слишком устал».

Лу Цзин, увидев, что Нань Ци тоже вернулся, свернул рисунок и пригласил их обоих войти в дом, так как ему нужно было кое-что обсудить.

Юнь-гэр догадался, что, скорее всего, речь пойдёт о новостях, которые принёс Сюй Вэньчэн, и его лицо стало серьёзным. Нань Ци, который всё это время был в мастерской, не знал о визите Сюй Вэньчэна, поэтому выглядел растерянным.

Когда они сели, Лу Цзин начал: «Сегодня Сюй Вэньчэн принёс новости. Юэюньская тканевая компания объявила, что не позволит торговцам тканями поставлять товары в наш Юньхуачжай. А братья Сюй, поскольку они раньше поставляли нам товары, больше не могут закупать ткани у Юэюньской компании».

Юнь-гэр раньше лишь мельком слышал об этом, но не ожидал, что ситуация настолько серьёзна. На его лице появилось беспокойство. Все торговцы тканями в Хуаньчжоу закупали товары у Юэюньской компании. Это означало, что их источники поставок были полностью перекрыты.

Нань Ци, только что узнав об этом, с удивлением спросил: «Почему? Зачем такой крупной компании, как Юэюньская, нападать на наш маленький Юньхуачжай?»

Лу Цзин спокойно ответил: «Хозяин Ваньнинской тканевой лавки имеет тесные связи с Юэюньской компанией. Вероятно, они не смогли смириться с тем, что мы отбираем у них клиентов, и решили прибегнуть к таким грязным методам. Судя по тому, как легко они это сделали, это, вероятно, не первый раз, когда они так поступают с конкурентами».

Нань Ци с гневом воскликнул: «Крупная тканевая компания, которая сговаривается с другими, чтобы творить такие дела, — это просто бесстыдство!»

Однако их маленькая мастерская по пошиву одежды не могла ничего противопоставить этому. Нань Ци и Юнь-гэр обменялись взглядами, и в их глазах читалось беспокойство.

Лу Цзин сказал: «Я постараюсь найти решение этой проблемы, но это может занять некоторое время. В этот период нам нужно подумать, как вести бизнес без тканей».

Юнь-гэр сразу понял, что он имел в виду. Они занимались пошивом одежды, и даже без тканей их мастерство оставалось на высоте. Клиенты могли приносить свою ткань, чтобы заказать одежду.

Нань Ци тоже понял. Он снял с себя груз беспокойства и с лёгкой улыбкой сказал: «Точно! Наши услуги по пошиву одежды тоже приносят немало дохода. Даже без тканей мы сможем продолжать работать!»

Юнь-гэр, однако, задумался и сказал: «Даже если мы сможем продолжать работать только за счёт пошива одежды и даже если наш бизнес будет процветать, зачем нам отказываться от прибыли от продажи тканей? Почему мы должны позволить Ваньнинской тканевой лавке зарабатывать на этом? Почему они, прибегнув к грязным методам, могут спать спокойно?»

Юнь-гэр закончил говорить и посмотрел на Лу Цзина. Тот улыбнулся ему в ответ. Лу Цзин знал, что Юнь-гэр его понимает.

Лу Цзин кивнул: «Верно. Заниматься только пошивом одежды — это временная мера. Я обязательно найду способ связаться с новыми поставщиками».

Юнь-гэр и Нань Ци понимали, как сложно найти новых поставщиков. Крупная тканевая компания обычно охватывает весь регион, а компании из других регионов не поставляют сюда

товары. Расстояние увеличивает затраты, и они не смогут конкурировать с местными торговцами тканями.

Однако оба верили Лу Цзину. Если он сказал, что найдёт способ, то они сделают всё возможное, чтобы поддерживать работу магазина в этот период.

Лу Цзин поделился с ними своими идеями. Нань Ци и Юнь-гэр сочли их отличными. Нань Ци также предложил, что если магазин будет заниматься только индивидуальными заказами, можно временно убрать стеллажи с тканями, поставить столы и стулья, чтобы создать уютную атмосферу, и сделать несколько копий каталога одежды, чтобы клиенты могли сидеть и спокойно выбирать.

Юнь-гэр добавил, что в таком случае можно также предложить чай. Ведь те, кто готов купить ткань и заказать индивидуальный пошив, явно не бедствуют. Хорошее обслуживание поможет удержать клиентов.

Общими усилиями они быстро определили новую модель работы магазина. Как раз кстати Лу Цзин завершил работу над каталогом новой коллекции, и это стало отличной возможностью объявить о смене формата.

Когда всё обсудили, Нань Ци ушёл, а Лу Цзин взял Юнь-гэр за руку и повёл в их комнату. Он заметил, что на лице Юнь-гэр всё ещё лежала тень беспокойства, и решил отвлечь его. Он сказал: «Юнь-гэр, теперь Нань Ци тоже называет меня "братом Лу". Может, тебе стоит сменить обращение?»

Юнь-гэр на мгновение задумался, смотря на него: «Как мне тебя называть?»

«Муж, супруг...»

Юнь-гэр сразу покраснел и закрыл рот Лу Цзину рукой, не давая ему продолжать. Эти слова Лу Цзин обычно заставлял его произносить в постели. Как он мог говорить такое в обычной жизни?

Лу Цзин не сопротивлялся, когда Юнь-гэр закрыл ему рот. Его глаза светились весельем. Юнь-гэр, не зная, что делать, предложил менее вызывающий вариант: «А Цзин, можно я буду называть тебя А Цзин?»

Лу Цзин моргнул, и Юнь-гэр понял, что всё ещё держит руку у его рта. Он быстро убрал её, а Лу Цзин обнял его и сказал: «Конечно, можешь называть меня как угодно».

Юнь-гэр тихо полежал в его объятиях, а затем спросил: «Лу... А Цзин, ты уже придумал, как найти новых поставщиков?»

Лу Цзин ответил: «Пока нет. Увеличение расстояния приведёт к росту затрат. Лучше снизить стоимость производства на стороне поставщика. Мне нужно подумать, как это сделать».

Юнь-гэр сказал: «Если я могу чем-то помочь, обязательно скажи. Не взваливай всё на себя».

Лу Цзин щипнул его за бок: «Юнь-гэр уже очень мне помог. Теперь ты управляешь магазином, а мне остаётся только рисовать. Получается, это ты меня содержишь».

Юнь-гэр засмеялся от щекотки и отодвинулся в сторону. Услышав его слова, он рассмеялся, и вскоре они оба весело возились.

Ткани в магазине быстро закончились, и Юньхуачжай объявил о закрытии на один день для переоборудования. Все с любопытством ждали, какие новшества появятся на этот раз.

На следующий день, в час змеи (9-11 утра), у входа в магазин собралась толпа зевак, а также слуги и служанки из богатых домов, ожидая увидеть новинки, чтобы доложить своим хозяевам.

Настал полдень, и двери Юньхуачжай открылись.

Люди, заглянув в открытые двери и окна, увидели, что стеллажи с тканями убрали, а вместо них поставили столы и стулья. Все были озадачены и начали обсуждать:

«Что делает Юньхуачжай? Они больше не продают ткани?»

«Может, они превратились в чайный дом?»

«Но одежда всё ещё висит. Смотри, это новые модели?»

Лу Цзин вышел наружу, а помощник ударил в гонг, чтобы привлечь внимание. Когда толпа утихла, Лу Цзин улыбнулся и сказал: «Лето приближается, и Юньхуачжай представляет новую коллекцию одежды. Приглашаем всех заказать летние наряды».

«Отлично!» — раздались аплодисменты. Предыдущий каталог уже был достаточно разнообразным, но в основном включал весеннюю одежду. Многие с нетерпением ждали выхода нового каталога.

Помощник снова ударил в гонг, и Лу Цзин продолжил: «Ещё одно объявление для наших клиентов. В ближайшее время Юньхуачжай будет принимать только индивидуальные заказы и не сможет предоставлять ткани. Клиентам нужно будет приносить свою ткань. Мы также изменили оформление магазина, чтобы вы могли сидеть и спокойно выбирать модели. Если сумма заказа достигнет определённого уровня, мы предложим скидки. Наши помощники приедут к вам с каталогом, чтобы вы могли выбрать модель, а затем заберут ткань для

пошива».

Толпа зашумела. Люди не понимали, почему магазин больше не предоставляет ткани. Раньше они могли заказать всё в одном месте, что было удобно и выгодно. Теперь же индивидуальный пошив стал дороже, а ткани в магазине были красивыми и популярными.

Лу Цзин не стал вдаваться в подробности. Он улыбнулся и сказал: «Сегодня стоимость пошива одежды составляет 80% от обычной цены. Только сегодня! Добро пожаловать!»

Помощник снова ударил в гонг, и Лу Цзин вернулся в магазин. Несмотря на свои вопросы, многие люди, услышав о скидке, зашли внутрь.

Внутри магазина всё изменилось. Были расставлены небольшие столики, каждый с двумя стульями. На столиках стояли глиняные вазы с цветущими грушевыми ветками. Столики были расставлены не слишком близко, создавая ощущение свежести и элегантности.

На стенах магазина, по сравнению с первоначальным оформлением, висело гораздо больше красивой одежды. На самом видном месте висели два летних наряда, которых раньше не было. Вероятно, это были новые модели из каталога.

Переделка магазина вызвала новый интерес. Люди не могли не восхищаться Юньхуачжаем и с ещё большим нетерпением ждали новый каталог.

Слуги и служанки также зашли в магазин, осмотрели его, запомнили слова Лу Цзина и новое оформление, а затем быстро побежали доложить своим хозяевам.

Многие клиенты, которые уже много тратили в магазине, услышав о новом каталоге и услугах, сразу же отправили слуг обратно, чтобы те пригласили помощников с каталогом для выбора моделей.

Некоторые, не желая ждать, пришли лично. В первый день было много людей, и если ждать помощников, можно было надолго застрять в очереди. Лучше прийти в магазин и заказать пошив как можно скорее, чтобы быстрее получить новую одежду.

Вскоре даже VIP-зал был полностью заполнен. Прохожие, видя, что магазин переполнен, чуть не подумали, что это чайный дом.

Люди не могли не восхищаться: Юньхуачжай действительно впечатляет. Даже без тканей, занимаясь только индивидуальными заказами, они смогли добиться такого успеха.

Ваньнинская тканевая лавка.

С тех пор как в Юньхуачжае стало меньше тканей, бизнес Ваньнинской лавки постепенно

восстановился. Управляющий Чжан в последние дни был в отличном настроении. Он внимательно следил за ситуацией и надеялся, что конкуренты скоро закроются.

Когда слуга сообщил ему, что ткани в Юньхуачжае почти закончились, он подумал, что они скоро обанкротятся. Однако накануне они объявили о переоборудовании и открытии. Управляющий Чжан с утра отправил А Фу следить за магазином. Когда А Фу, запыхавшись, вернулся, управляющий жестом показал ему следовать за собой во внутренний двор.

А Фу понял намёк и молча последовал за ним. Убедившись, что вокруг никого нет, А Фу рассказал обо всём, что увидел и узнал.

Услышав, что Юньхуачжай, даже не предоставляя тканей, всё ещё процветает, управляющий Чжан позеленел от зависти. Даже несмотря на то, что его бизнес восстановился, он не мог смириться с этим.

Он хотел добиться подавления Лу Цзина, но эффект ещё не был достигнут. Лу Цзин не обращал на него внимания, и управляющий Чжан хотел видеть, как Лу Цзин падает в пыль, чтобы почувствовать удовлетворение.

Управляющий Чжан походил туда-сюда, пока не придумал план. Он подозвал А Фу, наклонился к его уху и что-то тихо прошептал, затем дал ему немного денег. А Фу взял деньги и побежал прочь.

Юньхуачжай, открывшийся после переоборудования, пользовался огромным успехом.

Лу Цзин успокоился и начал думать, как можно снизить затраты на стороне тканевой компании. Он вспомнил, что Нань Ци упоминал, что его семья владеет тканевой компанией, и позвал его.

Когда вокруг никого не было, Нань Ци улыбнулся: «Брат Лу, ты звал меня?»

Лу Цзин прямо спросил: «Ты говорил, что твоя семья владеет тканевой компанией. Ты бывал на производстве? Знаешь процесс производства тканей?»

Нань Ци кивнул. Конечно, он знал. Его родители, как только задумались о том, чтобы он унаследовал семейный бизнес, водили его на экскурсии по производству. Он даже сам пробовал ткать.

Лу Цзин подробно спросил: «Расскажи мне, как выглядят современные прядильные машины».

Нань Ци, стараясь вспомнить, ответил: «Наша хлопкопрядильная машина имеет три веретена, управляется ножным приводом, а прядильщицы работают руками... Многие отсталые

производства до сих пор используют ручные прялки, и процесс прядения там гораздо медленнее».

«Как ты думаешь, если повысить эффективность прядения, можно ли снизить цену на ткани?»

Нань Ци ответил: «Цена на ткани может не снизиться, но затраты точно уменьшатся, а прибыль значительно увеличится».

Лу Цзин понял, что ему нужно. Он сказал: «Я планирую разработать новую прядильную машину, которая значительно повысит эффективность прядения. Когда я её разработаю, попрошу тебя взглянуть».

Нань Ци был очень удивлён. Он кивнул: «Без проблем». Он понимал, что это нужно обсудить после того, как машина будет разработана, поэтому не стал задавать лишних вопросов. Вместо этого он заверил Лу Цзина: «Брат Лу, не волнуйся, я никому не расскажу».

Лу Цзин улыбнулся и кивнул, отпуская его. Если он обратился к Нань Ци, значит, доверял ему и не беспокоился об этом.

После того как Нань Ци ушёл, Лу Цзин разложил бумагу и начал рисовать чертёж прядильной машины «Дженни»⁽¹⁾ по памяти. Он планировал использовать этот чертёж для переговоров с тканевыми компаниями из соседних регионов. Таким образом, он сможет получить доступ к дешёвым источникам тканей. Более того, компании сами будут предлагать ему выгодные условия, ведь чертёж находится в его руках, а значит, и инициатива тоже.

Когда другие тканевые компании снизят свои затраты на производство, они начнут активно захватывать рынок Хуаньчжоу.

Лу Цзин продолжал рисовать, а на его губах появилась улыбка. Сможет ли тогда Юэюньская тканевая компания так же высокомерно монополизировать рынок?

Автору есть что сказать□

Управляющий Чжан: «Я просто уничтожу твой бизнес».

Лу Цзин: «Спасибо за приглашение, я уже на пути к тому, чтобы забрать всё у тебя».

В этом раунде Лу Цзин играет на высшем уровне.

п/п:

Прядильная машина Харгривса (также «Прялка Дженни» или «Дженни-пряха», англ. Spinning Jenny) — механическая прядильная машина, сконструированная Джеймсом Харгривсом в 1764 году. Считается одним из важнейших изобретений своего времени, ознаменовавшим начало промышленного переворота.

<http://bllate.org/book/12685/1123194>