

Улица Цзиньли, пронизанная ароматами истории, помнила времена задолго до воцарения династии Цзинь, когда она уже служила бойким торговым местом. Сформировавшись в сложную торговую сеть, улица породила интересную практику: местные жители, чьи дворы имели колодцы, сдавали их в аренду.

Многим лавкам на самой Цзиньли негде было вырыть собственный колодец. Тогда они прибегали к услугам предприимчивых соседей, платя символическую цену – десять монет в день, или около трехсот в месяц. Казалось бы, мелочь для торговцев, но для владельцев колодцев это становилось стабильным доходом. Всего лишь сдавая воду, они могли заработать три-четыре таэля серебра в год.

Некоторые, движимые той же предприимчивостью, кипятили горячую воду у себя на кухне и продавали ее в больших кувшинах. Такой кувшин горячей воды, проданный за тридцать монет, становился еще одной статьёй дохода.

Шэнь Сюань, еще, когда писал петиции на улице Цзиньли, успел изучить эти хитрости, общаясь с местными жителями. Теперь же ему оставалось лишь найти подходящую семью и договориться о поставках воды. Но, обойдя несколько дворов, он обнаружил, что самые выгодные места уже давно заключили долгосрочные соглашения с популярными магазинами и ресторанами на улице. И хотя они были не против поставлять воду и для Шэнь Сюаня, приоритет, естественно, отдавался крупным клиентам.

После долгих поисков единственным подходящим вариантом оставалась семья, живущая неподалеку от переулка Каохуа. Хоть переулок и находился несколько в стороне от башни Гуйюнь, зато был расположен относительно близко к Академии Лэчжоу. Шэнь Сюань задержался там в полдень и увидел нескончаемый поток учеников, снующих туда-сюда. Он решил, что дела у его чайной лавки должны пойти неплохо.

Главой семейства оказалась вдова по имени Ге. Кроме неё, в доме жили незамужняя дочь и маленький сын. Семья была небогатой и не могла себе позволить брать на себя много работы. Именно поэтому многие магазины неохотно с ними сотрудничали. Но Шэнь Сюань собирался открыть лишь небольшую чайную лавку, и его потребность в воде была не столь велика.

Увидев ухоженный двор вдовы Ге и опрятную одежду её детей, Шэнь Сюань заключил с ней договор: он согласился каждый день арендовать у неё колодец и покупать два кувшина кипяченой воды. Но из-за летней жары Шэнь Сюань попросил, чтобы вода была предварительно охлаждена. Это означало, что вдове придется вставать до рассвета, чтобы вскипятить воду.

Семья вдовы Ге полностью зависела от этих заработков. Шэнь Сюань предложил ей семьдесят монет в день. Какой смысл не встать на два часа раньше?

Вдова Ге тут же согласилась и застенчиво предложила: «Братишка, если у тебя есть какая-нибудь посуда, которую нужно помыть, ты можешь попросить нас об этом».

«Я не младший брат, я – гээр», – беспомощно улыбнулся Шэнь Сюань. «Я обращаюсь к вам, если мне что-нибудь понадобится». Он еще не решил, какую посуду использовать...

Когда вдова Ге услышала, кто он, она удивилась. Наблюдая, как он самостоятельно устанавливает свой прилавок, она подумала, что он и вправду умён и способен, и иподумала, что у него, как и у неё, есть какие-то трудности. В душе вдовы Ге вспыхнуло чувство симпатии к Шэнь Сюаню, и она заговорила с ним более доверительно.

Услышав, что Шэнь Сюань всё ещё ищет чаши для чая, она подсказала: «На этой улице много киосков, и миски и тарелки, которые они используют, не покупаются сами, а берутся в аренду. Каждый день после работы их возвращают в магазин. Это гораздо удобнее, чем таскать их с места на место».

«Можно ли взять в аренду посуду?» – Шэнь Сюань впервые услышал об этом и был удивлён.

«Конечно. Примерно в двухстах метрах за углом улицы Янцзы есть магазин, специализирующийся на аренде и продаже различной посуды. Многие киоски там арендуют у них», – объяснила вдова Ге. Об этом знали только старожилы улицы. Если бы Шэнь Сюань не заговорил с ней, он бы, наверное, и не узнал.

Шэнь Сюань поблагодарил вдову Ге и отправился в указанный ей магазин. Фасад был невзрачным и напоминал скорее маленькую обветшалую дверь, но за ним открывалось светлое и просторное пространство, а двор был заставлен всевозможными мисками и тарелками. И действительно, вскоре Шэнь Сюань увидел знакомую картину: мужчина вывозил из магазина на тележке гору посуды.

Заметив Шэнь Сюаня, продавец поспешил навстречу и спросил: «Господин, какая посуда вам нужна? Позвольте мне вас сориентировать».

«Мне нужны большие чашки для чая», – ответил Шэнь Сюань.

«Все большие чайные чашки здесь». Продавец подвел Шэнь Сюаня к месту, где на полу стояли стопки чашек, и жестом пригласил: «Вот они. Пожалуйста, выбирайте не спеша. Хотите взять их в аренду или купить?»

Шэнь Сюань огляделся. Земля была усыпана большими чайными чашками всех цветов и размеров: цветной фарфор, синий и белый фарфор, зеленая глазурь, глиняные, и даже деревянные и бамбуковые.

Шэнь Сюань расспросил о каждой из них и выяснил, что изящные фарфоровые чашки стоят баснословных денег – многие из них оценивались в один-два таэля серебра за штуку. Покупка была совершенно невыгодной. Аренда же стоила всего две монеты в день, поэтому неудивительно, что местные торговцы предпочитали брать их напрокат.

По сравнению с фарфором, керамические и деревянные чашки стоили гораздо дешевле, а их аренда обходилась всего в одну монету в день, что было еще более экономично.

Однако самыми дешёвыми оставались чашки из бамбука. Их делали, просто расщепляя толстые бамбуковые стволы. Они выглядели очень оригинально, и можно было купить восемь штук всего за десять монет.

После тщательного сравнения Шэнь Сюань решил купить бамбуковые чашки. Главное, что арендованную посуду ему пришлось бы мыть самому. Даже если бы он попросил вдову Ге и её семью помочь, это все равно стоило бы денег, почти столько же, сколько и покупка бамбуковых чашек.

Кроме того, хоть бамбуковые чашки и выглядели просто, каждый мог забрать свою с собой, что было гораздо чище и гигиеничнее. Прохожие, купившие у него чай и прогуливающиеся по улице с бамбуковыми чашками в руках, становились живой рекламой его лавки.

Поговорив с владельцем магазина, Шэнь Сюань договорился, что будет забирать двести бамбуковых чашек каждый день. Изначально он планировал продавать всего двести чашек чая в день и на этом остановиться. Расходы на посуду составляли двести пятьдесят монет в день – вполне приемлемая сумма.

Закончив с посудой, Шэнь Сюань подумал, что все необходимое для чайной лавки готово. Он вернулся домой на своём муле, нагруженном рулоном соломенной бумаги и краской, которую собирался использовать для вывески.

Место, где он планировал установить свою лавку, находилось рядом с академией, и все проходящие мимо ученики были грамотными. Кроме того, вывеска с надписью смотрелась бы более привлекательно.

Шэнь Сюань, хоть и жил в другом мире, не верил в поговорку о том, что хорошее вино не нуждается в рекламе. Маркетинговая война в современном мире была очень жестокой, реклама была повсюду. Если он хотел быстро выделиться из толпы прилавков, ему придётся использовать маркетинговые уловки.

Вернувшись домой, Шэнь Сюань расстелил рулон на столе, растёр чернила и пигмент и тщательно обдумал название для своего чая. Он не осмеливался использовать случайные названия вроде «чай с пометом утки и бергамотом», опасаясь, что покупатели решат, будто в напитке действительно есть утиный помет. К тому же, рецепт этого чая пока держался в секрете, и он не хотел раскрывать все ингредиенты сразу.

Подумав немного, Шэнь Сюань решил, что раз уж в чае есть дольки цитрусовых, то и в названии должно быть что-то, связанное с ними. Кроме того, он специально использовал дорогой мёд для сиропа, хоть и в небольшом количестве.

Так родилось название «Медовый апельсиновый чай», которое он и набросал на листке бумаги.

<http://bllate.org/book/13558/1203599>