

Помимо работы официанткой, я еще и подрабатывала. Разумеется об этом знали и владелец, и другие официанты.

Подработка под названием "платные консультации". Я даю клиентам советы, отвечаю на вопросы и так далее. Проходят эти консультации недолго, сразу после того, как наша столовая получает последний заказ.



Итак, вход в библиотеку стоит денег, а я очень-очень-очень хочу купить книги. Вот почему я и решила подзаработать на стороне и открыла «консультационные услуги». К том же, разговоры с другими людьми помогут мне и в собирании информации.

Я отдаю 40% заработка от подработки своим коллегам. Если делить на каждого, то получается по 20% официанту. Иногда, случаются и такие большие заказы как у господина Алана. Когда мы делим эти деньги на всех, то каждый официант получает по одной серебряной. Это достаточно большая сумма для маленьких девочек, так что они весьма довольны. И в такие моменты они обычно танцуют от радости.

Я учусь на прошлых ошибках, так что не буду пока ничего продавать. Я мудрая девочка, так что и буду зарабатывать своей мудростью. У меня есть где жить, что есть, так что в жизни моей нет никаких проблем.



Сначала никто не хотел пользоваться моими услугами. Это естественно. Кто вздумает рассказывать маленькой девочке, чей возраст около 10-12 лет, о своих проблемах и просить совета? Но мне все равно было грустно из-за отсутствия клиентов.

Однако, вскоре произошёл переломный момент.

Старичок рассказал мне о своих проблемах. Возможно, он просто хотел, чтобы хоть кто-нибудь выслушал его жалобы, пусть и за 5 маленьких серебряных монет... Это около 500 йен... Он решил не пить в тот день, а эти деньги потратить на оплату.

– Я скоро отправлюсь на покой и хочу оставить все двум внукам. Но я не знаю как поделить имущество. Неважно как я его разделю, это будет казаться «нечестным». Мой сын уже умер, и я не хочу, чтобы внуки грызлись из-за наследства...

И я ответила. Это легко решить! Я ведь уже слышала о подобном раньше!

– Тогда почему бы вам не позволить одному внуку разделить наследство так, как ему нравится и он считает это честным. А второй пусть выберет ту часть, что ему больше по душе. Тогда не будет никаких возражений...

Лицо старика перестало выражать хоть какие-нибудь эмоции. Мои коллеги и другие посетили, прислушивающиеся к нашему разговору, были весьма удивлены и во все глаза на меня пялились.

— Ясно... (несколько людей)

После этого другие посетители, слышавшие наш разговор, начали задавать мне вопросы и советоваться.

Спустя пару дней распространились слухи о произошедшем и количество моих клиентов резко возросло. Некоторые клиенты хотели со мной просто поболтать, но клиенты они и есть клиенты. Минимальная цена — 5 маленьких серебряных монет. Максимум нет. В зависимости от темы, клиент может выбрать цену, а я отвечу ровно на столько, насколько он заплатил.

- Есть две деревни и в каждой растёт священное дерево. Жители спорят какое из деревьев выше, но не смеют залазить на них, чтобы измерить... (Клиент А)

- Пусть они измерят их тени в одно и то же время.

— Есть две статуи богини одной высоты. Одна сделана из железа, другая из дерева, какая из них больше... (Клиент Б)

- Поместите их в воду и посмотрите с какой уровень воды поднимется больше... Почему вас интересуют подобные вещи?

- Эмм, мой парень мне изменил...

- Расстаньтесь.



Время от времени консультацию заказывал посетитель по имени Алан. Чувствовалось, что он бывший аристократ или разорившийся торговец, но выглядел он как авантюрист.

Сначала это были полушутливые вопросы, но со временем он начал задавать все больше и больше вопросов на различные темы. Он приходил часто и оставлял много денег, так что мои коллеги — Эми-чан и Агартта-чан его обожали. Они часто пританцовывали, когда Господин Алан приходил на консультацию. А сегодня Господин Алан к тому же и неплохо заплатил — целых 5 серебряных больших монет. Он так щедро сегодня заплатил, потому что пришёл с друзьями?

Закончив с вопросом Чарльза и господина Бомана, позаботившихся обо мне, когда я шла в

столицу, я подошла к столу Алана. Надеюсь, что в будущем Чарльз-кун станет отличным торговцем.

- Итак, о чем вы хотели посоветоваться сегодня?

Фабио не смог сразу же придумать вопрос для обычной городской девочки, так что ляпнул первое пришедшее на ум после рабочего дня.

— Как дворянин может повысить доход своих земель...

Хоть меня и удивил этот вопрос, я тут же задала встречный.

- Какой вид земель вас интересует? Фермерские угодья, торговая территория, что-то другое и в какой перспективе — долго или краткосрочной...?

Хоть Фабио и сказал то, что просто сейчас было у него в мыслях, он не ожидал услышать все это из уст Каору, так что слегка опешил.

- Ну, это обычные земли. Как добиться быстрого результата...

Подумав немного, я ответила.

- Чтож, плата всего пять серебряных монет, но вас привёл Господин Алан, так что я дам вам развёрнутый ответ... Во-первых, я бы понизила налоги для фермеров, торговцев, да и вообще все налоги на 20-30%.

- Разве налоговые доходы не упадут, если снизить налоги? – сразу же ответил Господин Фер.

- Нет, если вы понизите налоги до минимума, то много и других вещей произойдёт, верно? Итак, как вы думаете, что же случится, если снизятся налоги?

- Налоговые доходы упадут, – господин Фер повторил то же самое.

- Нет, если налоги понизятся, то фермеры смогут купить хорошие сельскохозяйственные инструменты — железные мотыги, серпы... И у них ещё останутся деньги. Тогда эффективность сельскохозяйственных работ возрастет, а фермеры сэкономят время. За это время они смогут собрать для очага дров или поохотиться на диких животных из гор или сделать дома ремесленные изделия. Они смогут позволить себе жить все лучше и лучше.

- Но тогда только фермеры и смогут жить лучше, в то время как налоговые доходы их Лорда упадут, – на этот раз вмешался Господин Фа.

- Я ещё не закончила. Итак, налоги для торговцев тоже снизятся. Торговцы должны платить налоги при покупке товара и въезде в чужие земли. Платить налоги с продажи товаров и выезде из земель. Им нужно платить налоги множество раз. И вот, у вас земли с налоговыми ставками ниже на 20-30% чем у ваших соседей. Или даже быть может самые низкие налоги во всей стране. Побудьте на месте торговца и решите в какой регион страны вы поедете со своим добром?

- Аа...

- Понизив налоги на 20-30%, вы увеличите количество торговцев, приезжающих в ваши земли, в два или три раза. Ваши соседи с высокими налогами потеряют своих торговцев. Как вы думаете, их налоговые доходы будут выше чем ваши?

- ...

- Да и налог с продажи будет ниже на ваших землях, поэтому местные жители смогут позволить себе купить больше и повысить уровень закупок. Разве вам не кажется, что торговцам понравится продавать свои товары именно здесь? И когда они все продадут, у них опустеют повозки. Они не смогут нажиться, если им нечего продавать. И если закупка здесь выйдет для них слегка дороже, это ничего. Они купят это здесь и продадут в другом месте. Те же самые ремесленные товары, изготовленные фермерами. Которые они смогут сделать, когда вы понизите налоги...

Три широко открытых рта.

- Сельское хозяйство выходит за рамки краткосрочной перспективы. Ну, думаю, этого достаточно для 5 серебряных монет?

- Достаточно... - хором ответили трое.



- Эй, кто на самом деле эта девочка!? - спросил Фабио.

- Сам не видишь? Всё-то тебе нужно объяснять. ...Обычная официантка в городской столовой?

- ...

Вернувшись во дворец, мужчины начали обсуждать Каору.

До этого момента они знали лишь, что «нельзя поднимать налоги слишком сильно» и задавалось вопросом «а каков лимит налогов для людей?». Хотя они и думали о «я понижу

налоги, так что люди смогут хорошо жить». Но они никогда не задумывались так глубоко.

Чтобы повысить налоги, нужно определить их максимальную высоту. И только выдающийся лорд может это сделать. В конце концов, налоги существуют только для его прибыли.

Эта девочка так легко дала им план по улучшению жизни граждан и налоговую стратегию, а под конец рассмеялась, будто это ерунда для неё. Она ещё так юна, но у неё уже есть знания и мудрость...

Разумеется, ее план нельзя привести в реальность. План по снижению налогов для привлечения торговцев. Да, это привлечёт торговцев с соседних земель. Но это торговцы одной и той же страны — так что налоги в целом для страны не увеличатся, лишь уменьшатся. К тому же, этот план разъярит лордов из соседних земель, у которых прямо из рук утекает прибыль.

Однако, минимальный ответ на «предложение по увеличению богатства земель за короткий промежуток времени» она полностью дала. Этот план не рассматривает национальности и политику.

- Теперь я заметил...

- Что? - спросил Фернанд, прислушиваясь к словам Фабио.

- Эта девочка сказала, что это «консультация за 5 серебряных монет» и что «сельское хозяйство выходит за краткосрочный период».

- А.

- Итак, если мы спросим о сельском хозяйстве и заплатим больше денег. К примеру, 5 маленьких золотых монет, то какой совет она нам даст?

- Эээ...

- Я хочу ее.

- А, я тоже ее хочу...

- Эй, она ещё маленькая девочка! - воскликнул Алан.

- Мы не в этом смысле!!



В это же время официантки в столовой праздновали. Чаем. Ведь сейчас они получили по целой серебряной монете. В столовой для простолюдинов они не могли получить чаевые, а зарплата официантки достаточно маленькая. Получить дополнительные серебрянные монеты просто благословение свыше. Они все благодарны их коллеге-официантке Каору. Очень ей признательны.

- Хе-хе-хе, даже не читеря я легко могу решить свои проблемы!

Каору была счастлива.

Но она забыла, что современные знания и взрослый мозг в детском теле - этого уже достаточно, чтобы назвать ее читершей.

<http://tl.rulate.ru/book/6186/304646>