Глава 663. Взгляд В Будущее.

Первый Орден

Молодой человек медленно ехал на своей лошади, Су Лэй шёл рядом. Проехав целых пять километров, парень наконец увидел товары которые Лэй и другие сложили в углублении холма.

Однако парень нахмурившись спросил: «И это всё?».

Он слез с лошади и обошёл товар. В основном это овощи, в то время как лекарств было крайне мало. Там также было не так много предметов посуды, но много приправ, таких как зелёный лук, имбирь и чеснок.

В заключение следует отметить, что большинство предметов вообще не представляли ценности.

Лэй объяснил: «Мы немного торопились, поэтому нам удалось достать только эти предметы. Вы живете на лугах и никогда раньше не были на юге, поэтому возможно не знаете что запасы на юге не так легко доступны, как вы думаете. Было очень трудно даже добыть эти вещи».

Молодой человек с полуулыбкой посмотрел на Су Лэй. Он понял, что происходит: «Похоже у тебя не было денег, чтобы купить вся что я просил?».

Лэй стало неловко: «Да ты что? Я говорю правду».

«Ну ладно». Парень больше не стал его разоблачать. Вместо этого он прямо сказал: «Между нами никакой общей валюты, так что давай вместо этого просто обменяемся. У тебя есть предложение?».

Су Лэй на мгновение задумался и ответил: «Как ты можешь видеть, люди на юге на самом деле тоже очень бедны. Даже если ты дашь мне свой запас меховых шкур, я не смогу продать их по хорошей цене. В наши дни еда по-прежнему дороже всего».

По дороге сюда Лэй думал о том, как поторговаться. Это было просто издевательством над северными кочевниками, раз они не знают ситуации на центральных равнинах, то нужно внушить им что их меховые шкуры ничего не стоят. Затем он решил завысить стоимость чайных листьев, лекарств, посуды и овощей которые у него были. Поэтому он бы наверняка обогатился!

Молодой человек пока не стал опровергать его слова. Вместо этого он с большим интересом продолжал слушать чепуху Су Лэй: «Не похоже что на центральных равнинах холодно, так что нет смысла носить такую шубу. Но железную посуду здесь действительно трудно найти. Ты знаешь, сколько стоит эта кастрюля?».

Парень улыбнулся: «900 юаней?».

Лэй был ошеломлён, так как молодой человек неплохо указал стоимость железной кастрюли.

Конечно названная им цена была недостаточно точной. Хотя в эти дни железные товары были довольно редкими, после того как Крепость 178 захватила территорию Корпорации Цзун, многие предметы первой необходимости стали падать в цене. Сейчас кастрюля стоила 800 юаней.

Но месяц назад она продавалась за 900 юаней.

Су Лэй внезапно понял, что парень перед ним вероятно знал о юге!

Лэй на мгновение умолк, а затем сказал: «Давай пока забудем об этой кастрюле. Ты также должен знать, что пока человек жив ему определённо понадобятся лекарства! Кто не страдает от головной боли и лихорадки? Многие люди в конечном итоге умирают после лихорадки, поэтому лекарства всегда дорого стоили. Угадай, сколько стоит эти антибиотики?».

Молодой человек снова улыбнулся: «200 юаней?».

Лэй потеряла дар речи. Возможно это совпадение что в первый раз парень правильно назвал цену, но если это произошло во второй раз то это определённо не совпадение.

«Откуда ты знаешь цены на эти товары?». Су Лэй был озадачен. Может кто-то перебежал с Юга на луга?

Кто мог допустить утечку информации?!

Однако молодой человек улыбнулся: «Ладно, самые дорогие вещи которые у тебя здесь есть — это немного антибиотиков и посуда. Я думаю что вы должно быть потратили много денег чтобы купить их. А овощи много не стоят. Хотя крепости регулируют распределение зерна, это не распространяется на овощи. Крестьянам разрешается выращивать овощи в дикой местности. Я думаю что вы ребята сами их и вырастили».

Су Лэй чувствовал себя несколько беспомощным, но всё равно хотел продолжить торговаться: «Цена меховых шкур…».

«Чтобы показать вам нашу искренность, мы привезли самые красивые шкуры». Перебил его молодой человек и улыбнувшись продолжил: «Каждая из них стоит не менее трёх-четырёх тысяч юаней каждая».

Лэй был в полной растерянности, не находя слов. Он всё ещё думал, что сможет обмануть

северных кочевников. Ведь в глазах южан кочевники были не очень умными и особенно доверчивы.

Более того, разве не говорят что люди центральных равнин всегда могли обмануть кочевников с лугов, если дело касалось бизнеса? Так почему же это теперь не сработало?

Если подумать об этом… Хотя молодой человек был одет как кочевник, по манере говорить и действовать он не слишком отличался от южан.

Просто Су Лэй никогда раньше не видел кочевников…

Лэй посмотрел на группу всадников позади парня. Он подсчитал что вероятно сможет обменять только 10% меховых шкур, которые они привезли на этот раз. Или может быть ему бы и не хватило даже на 10%.

Парень утешил его: «Не нужно так расстраиваться. Конечно я не буду с тобой торговать по городским ценам. Ведь все мы хотим получить прибыль. Это единственный способ развить наши будущие отношения, верно?».

Лэй оживился: «Тогда что ты предлагаешь?».

«Как насчёт этого? Ты можешь продать эти меховые шкуры в крепость по крайней мере за три-четыре тысячи юаней каждая, но тебе я их продам по 2000. Я думаю ты понимаешь как это прибыльно. Насчёт этих ваших вещей, я куплю их по рыночному курсу. Кроме того, я также предоставлю тебе ещё 50 меховых шкур в кредит для финансирования твоих поставок. Тогда ты пришёл сюда не зря, верно? Просто в тот же день в следующем месяце принеси мне товар на 100 000 юаней».

Су Лэй был вне себя от радости. Хотя это несколько меньше чем он ожидал заработать, такой результат очень прибылен!

Более того, кочевники дали ему в кредит 50 меховых шкур и это словно подложить ему под голову подушку, когда он дремал. Чего ему сейчас не хватало? Разве не капитала?

Однако Лэй был немного озадачен: «А ты не боишься, что я заберу все 50 твоих шкур и убегу?».

В конце концов, они в общей сложности стоили более 100 000 юаней.

Молодой человек улыбнулся: «Ты уже был готовы проехать несколько сотен километров, чтобы встретиться со мной. Поэтому я считаю, что ты дальновидный человек. Если ты будешь честно вести свой бизнес, ты вероятно сможешь заработать в десять или сто раз больше, чем стоят эти 50 шкур. Сам взвесь все за и против.».

Конечно это было ещё и потому что меховые шкуры мало чего стоили для парня. Там откуда он недавно пришёл их полным-полно!

Сделка быстро завершилась. Кочевники позади молодого человека погрузили на своих лошадей товары Су Лэй и его банды и радостно уехали.

Единственное что их разочаровало — им пришлось вернуть большую часть своих меховых шкур. Ведь Лэй и его банда были слишком бедны и привезли с собой слишком мало товаров.

На обратном пути мужчина виновато сказал молодому человеку: «Хозяин, человек которого я послал не очень хорошо разбирался. Я не ожидал что он найдёт таких бедных бандитов.».

Парень улыбнулся: «Хасан, тебе не нужно слишком беспокоиться об этой краткосрочной потере. Я верю что мы с ними встретимся в следующем месяце. Мы должны смотреть в будущее. Сейчас он всего лишь мелкий бандит, но однажды он станет успешным бизнесменом. Когда это время придёт, я смогу достать вам некоторое количество автоматических винтовок. Знаешь, на юге довольно много торговцев оружием. Другие племена на пастбищах всё ещё застряли на уровне случайных набегов на Центральные равнины. Но на самом деле ведение бизнеса — это самый надёжный способ обеспечить кочевникам средства к существованию. Я не приеду сюда в следующем месяце. Я оставлю это дело на твоё усмотрение, так что можешь просто брать с собой на сделку несколько человек».

«Хорошо». Почтительно ответил Хасан. «Хозяин, а ты можешь попросить волков сопроводить меня?».

Молодой человек громко рассмеялся: «Хасан, не бойся этих людей. Я попрошу волков сопровождать тебя, но они не покажутся если не будет опасности. Я не хочу отпугнуть наших „новых друзей“».

Первый Орден

http://tl.rulate.ru/book/31459/2053213