

Имперская мастерская была разделена на различные исследовательские институты в соответствии с их функциями. Основные исследования Зелий Крови и снаряжения из монстров проводились на базе Имперских охотников.

В Печном районе Империи также находился филиал Имперской мастерской. Большинство вещей здесь были повседневными продуктами, такими как зелья, оборудование и оружие, используемые обычными людьми.

Ходили слухи, что в некоем секретном районе располагался ещё один закрытый от посторонних глаз исследовательский институт, использующийся для изучения более секретных технологий. Однако даже эти слухи так и остались слухами, не получая подтверждения.

Чжоу Цзин проделал долгий маршрут по городу и, наконец, добрался до района, ведущего к исследовательским институтам Империи. У входа его остановил охранник и спросил о его намерениях.

Узнав, что этот человек — ещё один фармацевт, желающий поступить на работу в мастерскую, охранник с неизменным лицом лишь сообщил об этом командованию.

Вскоре вышел невысокий пожилой человек в униформе мастерской и оценил приветливую внешность Билла.

— Это вы хотите вступить в мастерскую? Молодой человек, как вас зовут? Каким направлением вы занимаетесь? Какие формулы вы знаете?

Маленький старичок не стал обмениваться любезностями и прямо вывалил серию вопросов, будто на интервью.

— Меня зовут Билл. Я знаю более десяти формул, большая часть из которых — обычные зелья, включая два зелья охотника... — представился Чжоу Цзин.

Маленький старичок только кивнул и продолжил расспрос:

— Вы так молоды. У вас ведь нет многолетнего аптекарского опыта? Кто вас учил?

— Вначале я учился у местных врачей в моем родном городе и иногда делал лекарства для жителей деревни, благодаря чему накопил большой опыт. Некоторое время назад я приехал в столицу и пообщался с коллегами, после чего решил прийти в Имперскую мастерскую, чтобы найти работу. Я надеюсь, что у меня будет стабильная работа и я смогу сосредоточиться на исследованиях... — ответил Чжоу Цзин.

Честно говоря, если бы он ответил, что проработал фармацевтом всего месяц, ему бы точно

отказали. Поэтому ему все же пришлось немного приукрасить свой «стаж».

— Хм... — маленький старик покачал головой и сказал: — Ваш опыт относительно обычный. Этого недостаточно, чтобы присоединиться к мастерской. Мы принимаем только элиту.

Чжоу Цзин не был удивлён. Он спросил:

— Можете ли вы позволить мне сделать бутылку зелья, чтобы я мог показать свои навыки?

— В этом нет необходимости, — Маленький старик снова покачал головой. — Если ваш уровень высок, мы узнаем. Поскольку вы не так давно в столице, вам следует сначала ознакомиться с этим местом.

С этими словами маленький старик развернулся и вернулся в мастерскую. Он не хотел больше тратить своё время на Чжоу Цзина.

На самом деле он пришёл разобраться с Чжоу Цзином, потому что хотел прогнать его. Он даже не удосужился назвать Чжоу Цзину своё имя.

Каждый год многие иностранные мастера приходили, чтобы подать заявку на вступление в мастерскую Империи. Это было обычным явлением.

Было слишком много мастеров, которые хотели присоединиться к мастерской несмотря ни на что. Каждый год появлялось большое количество кандидатов, поэтому мастерская в основном отказывала незнакомым мастерам, которые самолично заявлялись к ним. Они очень редко принимали таких чужаков... если только они не были известны в отрасли.

Самым большим источником новичков в мастерской были ученики, которых воспитывали внутри самой мастерской, и подмастерья, которых приводили члены различных мастерских. Это происходило потому, что Империя хорошо знала характер и способности членов различных цехов, поэтому чувствовала себя более непринуждённо, используя их.

Обычный способ вступления в мастерскую для постороннего человека заключался в том, чтобы найти члена мастерской и перейти под его руководство. В этом случае он оказывался в выгодном положении и становился членом Имперской мастерской. Иностранцы, естественно, находились в невыгодном положении, но это было вполне естественно.

В глазах маленького старика Билл был просто ещё одним молодым человеком, который пришёл попытаться счастья. Он ничем не отличался от других. Убедившись, что основа у того была средняя, он решил отказать ему. Не было необходимости проверять его реальные навыки.

Увидев это, охранник подошёл, чтобы прогнать его. Он не был груб и даже дал совет:

— Что ж, мастерская не будет так просто набирать случайных людей. Не бродите здесь больше и уходите.

Чжоу Цзин не был удивлён. То, что он не смог присоединиться к мастерской, было одним из ожидаемых результатов.

Несмотря на то, что уровень цивилизации был довольно примитивным, Имперская мастерская в некотором смысле была сродни Национальной Академии Наук. Туда нельзя было войти как к маме на работу. В конце концов, если человек хотел изучать фармакологию, он мог получить лишь поверхностные знания, в отличие от охотников на монстров, у которых был высокий барьер входа.

Он достал из кармана несколько серебряных монет и спокойно сунул их в руки охранникам. Он приветливо сказал:

— Братя, я хочу спросить, как я могу присоединиться к мастерской?

Глаза стражников загорелись.

«А этот молодой человек не глуп».

Охранники молча положили серебряные монеты и начали болтать.

Они охраняли дверь Имперской мастерской круглый год, поэтому, естественно, многое знали.

— Я вижу много таких, как вы, каждый год. Вы, ребята, чувствуете, что у вас есть какие-то навыки, поэтому хотите присоединиться к мастерской. Но это не так просто.

— Не считая внутренних учеников, в этом году в мастерскую было принято 13 человек. Кажется, что много, верно? Но тех, кому отказали, намного больше, не менее 200.

— Мастерская набирает только элиту внешнего мира, но кто считается элитой? Конечно, это известность в какой-либо области. А как эта известность появилась? Думаешь, эти 13 человек полагались на свои собственные навыки, чтобы сделать себе имя? Хе-хе, все дело в том, как часто люди внутри говорят о новостях из внешнего мира. Чем больше людей в мастерской слышат об этом, тем больше известность этих людей.

Охранники радостно делились всей известной информацией. Если мысленно представить их в таком состоянии с сигаретой в руках, их легко можно было бы спутать с охранниками в основном мире, праздно болтающими во время работы.

Чжоу Цзин погрузился в раздумья.

Чтобы стать членом мастерской, посторонним нужна была известность, а для обычных людей самым реальным способом было познакомиться с некоторыми членами мастерской, установить с ними хорошие отношения, влиться в их круг общения и льстить друг другу. Тогда, благодаря сарафанному радио, о нем узнает больше членов мастерской.

Если его собственный квалификационный уровень не будет слишком низким, он сможет получить внутреннюю рекомендацию, когда придёт время.

«Социальная культура — это действительно человеческая природа. Где есть отношения, там будет и социальный круг. Невозможно положить этому конец».

Чжоу Цзин поджал губы.

Возможно, найдутся члены мастерской, которые превратят такую внутреннюю рекомендацию в способ для заработка.

Хотя он не испытывал недостатка в деньгах и обладал квалификацией Красноречия, ему не нравился этот метод. Это было хлопотно, и ему пришлось бы выслушивать других и льстить им.

Если у него есть время принимать и отправлять людей обратно, он мог бы изучить больше навыков и техник. По крайней мере, если бы он вкладывал деньги, то был бы выход.

«Лучше получить реальные доказательства».

Чжоу Цзин погладил подбородок.

Если бы он смог сделать себе имя в области фармакологии в столице, мастерская даже проявила бы инициативу и пригласила его присоединиться. Таким образом, он не только сможет увеличить своё ежедневное пособие, но и будет высоко цениться.

Попрощавшись с охранниками и вернувшись в свой дом, Чжоу Цзин начал обдумывать план.

— Если я хочу сделать себе имя, то, во-первых, я должен стать новатором в какой-либо технологии или навыке, а во-вторых, я должен добиться признания большего числа людей. Другими словами, мне нужен рынок... У меня есть талант Аптекаря, благодаря которому процент успеха и качество моих зелий выше. У меня также есть Функция анализа предметов. Возможно, я смогу улучшить уже существующие формулы?

Глаза Чжоу Цзина забежали по сторонам, он достал блокнот и записал дюжину известных ему формул.

— Другим фармацевтам приходится постоянно ошибаться и терпеть неудачи. Более того, в

конце концов, они не всегда добиваются успеха. Однако моя функция анализа позволяет мне улавливать мельчайшие изменения в материале при его обработке. Я также могу напрямую получить природу трав и непосредственно обнаружить части, которые конфликтуют или сливаются друг с другом...

В то время как другим приходилось экспериментировать и анализировать при приготовлении зелий, он просто использовал вспомогательную функцию, мгновенно узнавая, что и сколько нужно положить. Он мог корректировать результаты в любое время...

Чем больше он знал о травах, тем подробнее были подсказки. Таким образом, он мог получить гораздо больше их комбинаций.

— Эта вспомогательная функция действительно удивительна.

Чжоу Цзин был в восторге. Если бы он полагался только на квалификацию Фармакологии, ему пришлось бы повысить ещё несколько уровней, прежде чем он смог бы попытаться улучшить формулу.

В следующие несколько дней Чжоу Цзин отправился на рынок, чтобы купить большое количество трав, чтобы дома в уединении изучать новую формулу.

Он сосредоточился на трех формулах, среди которых были зелье исцеления, энергии и зелье охотника, уменьшающее боль.

Чтобы быстро завоевать славу, ему нужно было открыть свой рынок. Два универсальных зелья, которые он выбрал, были теми продуктами, в которых больше всего нуждались обычные люди.

Королевская столица была очень большой, и всегда найдутся больные. Никто не отказывался от целебных зелий, и ради своего здоровья они, естественно, должны были покупать высококачественные товары.

Что касается энергетического зелья, то, выпив бутылочку, человек наполняется дополнительной энергией. Многие из потребителей принадлежали к богатому классу и любили употреблять его, чтобы растянуть любовные утехы.

Что касается зелья охотника, то оно должно привлечь внимание охотников. Хотя рынок охотников был невелик, он был более «авторитетным». В конце концов, он был тесно связан с мастерской, поэтому его слава легче распространялась в мастерской.

«Если Джейсон принесёт на базу созданное мной высококачественное зелье охотника, то я смогу привлечь внимание всех Имперских охотников», — усмехнулся про себя Чжоу Цзин.

Поэкспериментировав несколько дней, Чжоу Цзин наконец изменил формулу трех зелий. Он добавил несколько каталитических ингредиентов, тем самым увеличив эффективность зелий более чем на 30%.

Оптимизация формулы не только улучшила качество, но и придала трём зельям новые эффекты благодаря добавлению других трав.

Целебное зелье теперь также укрепляло иммунную систему, энергетическое зелье уменьшало побочные эффекты и повышало чувствительность пользователя, а болеутоляющее зелье увеличивало регенеративную способность тела пользователя.

Однако для достижения лучшего эффекта требовалось больше трав. В результате стоимость увеличивалась. Это было неизбежно.

Но от этого он ничуть не проиграл.

Всё дело в том, что успех изготовления зелья был очень важен. Даже аптекарь, который был на несколько уровней выше его, не мог гарантировать 100% успеха.

Но в его случае он мог контролировать количество ингредиентов и добиваться идеального эффекта, получая сильное зелье, которое было лучше обычных зелий. Однако обычные аптекари не могли приготовить сильное зелье даже после десяти попыток... Хотя у них тоже были измерительные инструменты, существовали индивидуальные различия в возрасте, качестве, питании, окружающей среде и так далее для одного и того же вида трав. Было трудно тщательно оценивать каждый ингредиент. Даже если бы они могли контролировать количество добавляемых каждый раз трав, все равно были бы тонкие различия.

Однако, благодаря Функции анализа предметов, Чжоу Цзин идеально вычислял оптимальное соотношение ингредиентов для каждой формулы. Он почти не допускал ошибок, а также мог напрямую узнать индивидуальные особенности каждой травы и рассчитать наиболее подходящую дозу.

Успех приготовления зелья не только приближался к 100%, но и гарантировал, что вероятность получения сильного зелья составит более 50%.

Хотя стоимость формулы увеличилась, потерь и неудач почти не было. Наоборот, можно было получить большую прибыль.

Потратив неделю в Мире Монстров, Билл повторял свою работу и подготовил большой запас зелий. Наконец, Чжоу Цзин вышел на улицу, чтобы осмотреть место и подготовиться к аренде магазина.

Жители столицы редко покупали зелья, которые продавались частным образом. Только

приобретая их в магазине, они могли быть спокойны.

Усовершенствование формулы, изготовление запаса зелий и аренда магазина — все это требовало вложений. 300 серебряных монет, которые он тогда занял, уже были потрачены, и поэтому Чжоу Цзин попросил у Джейсона ещё 400 серебряных монет.

Джейсон, который был охотником, редко нуждался в деньгах. Он мог использовать их, чтобы поддерживать третьего Апостола Билла в его предпринимательстве.

Поскольку у него было достаточно средств, ему не нужно было искать ветхое и отдалённое место. Вместо этого он арендовал по высокой цене магазин на оживлённой улице в Печном районе.

Наняв двух грузчиков для подготовки магазина, Чжоу Цзин расставил зелья на полках.

Он сдержал своё желание поднять ценник и установил стандартную цену на зелья.

Хотя высокая цена могла привлечь внимание, жители этого мира обладали простой интуицией. Их потребности были очень твёрдыми, и они потребляли только то, что могли себе позволить, поэтому лишним маркетингом здесь было никого не привлечь.

Он изучил рынок и обнаружил, что основной стиль игры в зельевой промышленности — это хорошее качество и низкие цены. Не было рынка для хороших и дорогих вещей.

Только охотники были щедры и покупали хорошее и дорогое.

Однако, чтобы прославиться и не стать нарушителем правил индустрии, Чжоу Цзин решил вести себя как обычно.

Наведя порядок в магазине, Чжоу Цзин хлопнул в ладоши и посмотрел на аптечный порядок. Он удовлетворённо кивнул и немного обрадовался.

— Теперь я могу начать бизнес... Надеюсь, у меня будут хорошие продажи.

На оживлённой улице Печного района тихо открылась новая лавка зелий, на деревянной вывеске которой было написано «Аптека Билла».

Поскольку место было очень удачным, многие жители близлежащих домов заметили его в первый же день открытия. Они с любопытством заходили в лавку и понимали, что в ней

продаётся всего три вида зелий, причём доля сильных зелий была очень велика.

Хотя поток покупателей был немаленьким, все заходили только для того, чтобы осмотреться. Никто пока не покупал зелий.

Жители столицы, естественно, не имели доверия к недавно открывшейся аптеке. Они ждали, что будет дальше. Это было обычным делом для аптек, не имевших хорошей репутации, — не иметь продаж.

Владелец магазина был довольно приветливым молодым человеком. Он говорил с посетителями довольно тепло и вежливо, поэтому жители столицы охотно с ним общались.

Однако молодость означала неопытность. Кроме того, это был иностранец, а не знакомое лицо на фармакологической сцене, поэтому никто не решался покупать у него. Все они ждали первого кандидата.

Такая ситуация, когда все только смотрели, но не покупали, продолжалась несколько дней.

До пятого дня, когда наступил переломный момент.

Охотник с мощной аурой стал первым покупателем, купившим бутылку сильного зелья для снятия боли.

На следующий день жители окрестностей с удивлением увидели десятки охотников, пришедших в Печной район. С возбуждёнными выражениями лица они направлялись прямо в Аптеку Билла.

<http://tl.rulate.ru/book/64309/2400961>