

### Личный интерес

Я нарисовала график на своем листе. Я отметила две линии на осях X и Y, затем нарисовала две пересекающиеся кривые, изобразив простое представление спроса и предложения, а затем принялась объяснять их связь.

- Итак, этот график показывает, как связаны "предложение" и "спрос". Эта кривая линия - "кривая спроса", а эта - "кривая предложения". "Предложение" - это количество товара, а "спрос" - это количество людей, желающих его купить.

- Ахх,- ответил он.

- Если существует множество людей, которые хотят купить какой-то товар, а на рынке его недостаточно для продажи, тогда цена этого товара растет.

Как только я объяснила значение левой стороны графика, он, кажется, уже стал все понимать.

- Ах, если будет недостаток, то ты можешь требовать любую стоимость, какую только захочешь, - забормотал он.

- А если будет как можно больше товаров продаваться, тогда люди, которые хотят его приобрести, могут начать покупать его в любом количестве, а затем у тебя останется меньше потенциальных покупателей, которые еще будут хотеть приобрести товар, понимаешь? Затем цена начнет снижаться.

Пока я объясняла, я двигала пальцем по кривым, пока не дошла до точки пересечения посередине.

- Если будет больше товаров, чем людей, которые хотят его купить, то не важно, сколько бы ты выставил товара на продажу, ты не смог бы все продать, тут понял? В этом случае цена будет становится ниже и ниже, верно?

Я продолжила вести пальцем вправо, кривая спроса и предложения полностью перешла на ось Y.

- Смекнул? Просто уже из-за того, что мы можем делать бумагу, цены начнут падать. Поскольку производители пергаментов не собираются снижать цену на свой товар, и они хотят сохранить ту же прибыль, что и раньше, им пришлось высказать свои возражения по поводу выхода на рынок нового вида бумаги.

- Эй, а разве это не действительно плохо? - спросил Лютц с тревогой.

Я покачала головой, улыбаясь. - Так как мистер Бенно сказал нам, чтобы мы держали себя в тайне, он на самом деле, как бы говорит "все нормально, оставьте этих людей на меня". Все будет хорошо, не волнуйся. ... Хотя я сама не знаю точно, что происходит, так как мне не сказали об этом поподробнее.

К моменту нашей встречи, мы смогли закончить двадцать четыре листа бумаги тронбэй, но так как мы ждали, чтобы узнать, какой был план действий, мы оставили все на складе.

- Лютц, пока что надень капюшон, чтобы они не смогли распознать твое лицо или цвет твоих волос.

Тот факт, что Бенно зашел так далеко, что даже прислал нам одежду, означает, что с высокой долей вероятности мы можем попасть во что-то опасное. Пока мы нервно ждали на центральной площади, раздался четвертый звонок, и Марк вышел нам навстречу.

- Спасибо, что подождали, - сказал он. - Как и было обещано, пойдемте приобретать одежду, которая понадобится вам для учебы?

- Да, пожалуйста, пойдемте, мистер Марк.

Поскольку я не собираюсь становиться учеником, мне на самом деле не нужна была эта одежда, но, если я собираюсь приходить и уходить из магазина Бенно, тогда для меня, может быть, это хорошая идея, все же стоит приобрести одежду, которая не будет меня выделять. Я поразмышляла, а может действительно это всего лишь пустая трата денег, пока мы шли, заставив своими думами Марка ошибочно думать, что я не в отличной форме и он взял меня на руки.

- Я могу ходить самостоятельно?! - запротестовала я.

- Ах, я же слышал твои стоны, так что я просто беспокоюсь. Пожалуйста, ради же моего спокойствия, позволь мне нести тебя.

- Я просто размышляла, пока шла. С моим здоровьем все в порядке!

Его улыбка не дрогнула ни на миллиметр, Марк немного ускорил свой темп. Похоже, он не был прочь полностью проигнорировать мои аргументы.

- Тогда, пожалуйста, не стесняйся подумать в свое удовольствие у меня на руках.

- Люютц! - заныла я.

- Так будет намного быстрее, так что оставайся там, - ответил он.

С моей мольбой о помощи Лютца, произнесенный так жалостливо, я прекратила борьбу.

Грр, почему мне кажется, что я окружена своими врагами!

Мы втроем вошли в магазин одежды, а его хозяин подошел, чтобы поприветствовать нас с улыбкой. И сотрудники, и клиенты здесь все были одеты в элегантную одежду. Если бы мы с Лютцем пришли в такой магазин сами, нас бы тут же прогнали.

- О боже, никак сам мистер Марк к нам пожаловал? Добро пожаловать! Это ваши новые ученики?

- Да, все действительно так. Я бы хотел сделать заказ на два комплекта одежды, если вы не против.

В этом магазине, скорее всего, Марк покупает всю одежду для учеников, так как только после такой короткой фразы хозяин магазина улыбнулся и кивнул.

- А? - заговорила я. - Два набора... получается и для меня тоже?

Лютцу, конечно, нужен был набор, но учеником я точно не буду. Тем не менее, Марк просто кивнул, его улыбка была вежливая, впрочем, как и всегда.

- Когда вы приходите и уходите из магазина, выглядя так, как сейчас, независимо от того, что вам надо, вы сильно выделяетесь. Мне ужасно жаль, но я все равно закажу и для тебя комплект одежды. Даже если ты не будешь работать подмастерьем, ты все равно же будешь посещать наш магазин, поэтому, я думаю, что и тебе будет удобнее иметь хотя бы один комплект одежды для себя.

- ...Полагаю, вы правы.

Я не собираюсь быть учеником, но поскольку я буду разрабатывать новые товары и мне нужно будет договариваться с Бенно о моих доходах, а также о любой работе, которую он даст мне на дом, вполне вероятно, что частота, с которой я посещаю магазин, на самом деле не сильно изменится от нынешней. Хуже того, в сравнении с новенькой одеждой учеников и Лютца, мои изношенные обноски будут выглядеть еще более жалкими. Так как у меня появилось немного денег, я могу сэкономить прямо сейчас и купить этот комплект одежды, это действительно может быть наилучший вариант для меня.

Лютц пошел вглубь магазина впереди меня, разделся до нижнего белья и его измерили со всех сторон. Меня затащили в другую комнату и тоже раздели. Даже после того, как были сделаны всевозможные измерения то тут, то там, я очень быстро вымоталась.

- Аванс составит одну маленькую серебряную монету.

- Хорошо, - ответила я.

Мы заказали все, что ученикам следует иметь, сверху донизу, включая обувь, а затем воспользовавшись нашими карточками гильдии, заплатили им по одной маленькой серебряной монете. Как и сказал Бенно, итоговая сумма составит чуть меньше десяти маленьких серебряных монет. После этого, похоже, у нас вскоре будет полный комплект ученической одежды.

После того, как мы закончили делать наш заказ, Марк привел нас к магазину Бенно. Там мы увидели, как Бенно рассматривал нашу бумагу с небольшим свирепым взглядом, но когда он увидел нас двоих, его выражение смягчилось.

- Ах, так вы уже пришли? Похоже, что все стало немного хлопотным, поэтому я бдителен, даже если я могу немного переборщить. Вы двое, будьте также бдительны, как только можете. Не ослабляйте ни на минуту свою бдительность. Эти люди могут быть где угодно, и я понятия не имею, что они будут теперь делать, когда их интересы стали ущемлять.

Похоже, Бенно немного перестраховывается, но он просто говорит нам, чтобы мы были подготовлены к действиям людей, чьи интересы мы затрагиваем. Поскольку мы двое все еще некрещенные дети, добавил он, но если на нас будет одежда учеников, то он думает, что мы не должны привлекать чье-либо внимание, даже если будем просто слоняться по магазину.

- Вы написали на этой доске "корыстные интересы", так это пергаментные производители?

- Верно. Кажется, ассоциация пергаменщиков подала жалобу в гильдию торговцев.

- В гильдию торговцев?

Я склонила голову в сторону, не совсем понимая, какая может быть связь между Ассоциацией изготовителей пергамента и гильдией торговцев. Бенно дал простое объяснение того, что работа гильдии включает в себя защиту личных интересов, разрешение конфликтов,

вызванных новыми предприятиями, и посредничество в спорах.

- Похоже, что жалоба, которую они подали вчера вечером, заключалась в том, что кто-то стал изготавливать бумагу, и он, якобы, не был членом ассоциации пергаментных производителей и не платил им свои взносы. Они связались со мной, потребовали урегулировать нашу деятельность, сказали, что мы вне закона и делаем все по своему усмотрению.

- Да уж, - произнесла я, - а что потом?

Не может быть, чтобы Бенно просто тихо лег и сдался. Возможно, он попытался найти компромисс. Когда я совершенно безразлично попросила его продолжить, торжествующая, хищная улыбка растеклась по его лицу.

- Я сразу же отказался. Я сказал им, что поскольку это бумага не сделана из кожи животных, их ассоциация пергаменщиков не имеет к этому никакого отношения, и что они должны скрыться с моих глаз долой.

Вся кровь стекла с моего лица, когда я поняла, как чрезмерно воинственно был настроен Бенно. Если бы он мог найти хоть какой-нибудь компромисс, ему бы не пришлось бороться с ними из-за продаж, да?

- А? Значит, вы даже не пытались пойти на компромисс или же вести переговоры?

- Идиотка. Если я начну вести себя скромно с самого начала, они не воспримут меня всерьез, понимаешь? Реальность такова, что мы не крали ни один из их методов производства, поэтому они не смогут взимать с нас какую-либо плату. Вы же не делаете бумагу на растительной основе, используя процесс, предназначенный для изготовления пергамента из кожи животных, поэтому здесь нет реальной иерархии. Что эти ребята действительно хотят, так это иметь монополию на все, что связано с бумагами, а, если и смогут, то и украсть нашу прибыль себе.

Похоже, у меня был свой собственный метод ведения бизнеса, а у Бенно - свой, поэтому, даже если я и попытаюсь возразить, то ничего из этого не выйдет, но мне интересно, был ли какой-нибудь способ справиться с этим более мирно?

- Эмм, я думаю, что поскольку пергамент сделан из бумаги, они не смогут внезапно увеличить свое производство. Если же Гильдия была бы посредником, тогда, возможно, они могли бы ограничить используемый вид бумаги для официальных контрактов, оставив только пергамент? Если бы вы согласились на это, то они в основном сохранили бы свой существующий рынок и свой существующий продукт. Как насчет такого варианта?

- Ты такая же мягкотелая, как всегда, дитя.

Бенно насмешливо фыркнул. Интересно, подумал ли он, что гарантирование им их существующей клиентуры и прибыли, позволяя всем официальным контрактам быть написанными только на пергаменте, просто тихонечко провернулось бы? Интересно, может это просто не сработало бы.

- Я просто не люблю делать бессмысленные вещи, - сказала я. - Кроме того, я действительно хочу увеличить тираж бумаги, чтобы многие люди смогли делать с ней что-то новое. Я хочу видеть книги, блокноты, картины, бумажное искусство... я хочу, чтобы бумага стала тем, чем люди позволили бы детям играть.

- Это... гораздо более грандиозная мечта, чем я ожидал, - пробормотал он с удивлением.

- А? Вы думаете, это грандиозно? Я подумала, что, если бы мы просто наделали много бумаги, тогда мы смогли бы это осуществить. Вот почему я подумала, что если мы хотим быть решительными и продавать бумагу фолина по более низкой цене, чем пергамент, тогда, люди будут использовать ее для любых своих нужд, кроме написания контрактов, то все должно пойти по нашему плану, да? Например, посмотрите на этот отчет. Если бы это было написано на бумаге, то было бы легче его носить с собой и легче хранить. И на бумаге намного проще писать, чем на такой доске...

- Я понял, ты хочешь выделить несколько типов используемой бумаги, ха... я попробую предложить это.

На этот раз он не сказал мне, что я была какой-то мягкотелой, но вместо этого одарил меня интригующей улыбкой. Похоже, я действительно пощекотала центр "поиска прибыли" в его мозгу.

- Если мы начнем выделять несколько видов бумаги, - продолжила я, - то как насчет того, чтобы рассматривать бумагу тронбэй, как высококачественный товар? Честно говоря, я сама думаю, что это гораздо более качественный продукт, чем пергамент.

- Ты права. Я уже планировал продавать его по гораздо более высокой цене, чем пергамент.

- А? Намного выше?

Я посмотрела на него широко раскрытыми глазами, думая, не ошибся ли он в словах. Бенно, с другой стороны, прищурил глаза, переводя взгляд между мной и Лютцем, внимательно нас разглядывая.

- ...Вы двое даже и не заметили?

- А? Заметили... но что?

- Лютц, каковы особые свойства тронбэя?

Лютц аж подпрыгнул, пораженный внезапным вопросом, затем начал перечислять различные характеристики тронбэя, приходящие ему на ум.

- А? Свойства? Ну, он всасывает все питательные вещества из окружающей почвы, он растет очень быстро, его трудно сжечь...

- Ах! - воскликнула я - вот оно! ... Трудно ли будет сжечь бумагу из тронбэя?

Если подумать, то мой отец говорил, что мебель из тронбэя огнестойкая, до такой степени, что ее часто оставляют в использовании даже после большого пожара. Молодое, мягкое дерево не пригодится для изготовления такой мебели, сказал он, поэтому мы сделали из него бумагу.

- Да, все действительно так. По сравнению с обычной бумагой, ее очень трудно сжечь. Конечно же, ее не совсем невозможно сжечь, но это все еще отличная бумага для написания национальных секретов или национальных публичных записей. Что-то вроде труднодоступная бумага, которая будет продаваться по очень высокой цене.

Это, безусловно, особый вид бумаги, поэтому, конечно, она будет продаваться по высокой цене. Даже в Японии не все виды бумаги стоят одинаково. Если потребовалось много труда, чтобы сделать бумагу, а если он сделан из чего-то редкого или из чего-то особого, тогда один лист

может продаваться по удивительно высокой цене.

- Я поняла, - сказала я. - ...Тогда, по сколько лист бумаги тронбэй будет продаваться?

- Лист размером с контракт я буду продавать по пять больших серебряных монет, это за каждый лист.

- Огоооо...

Невероятно огромная цена, которую он ей назначил, одарила меня внезапной головной болью, в то время как Лютц был настолько потрясен, что он ничего не смог сказать, но Бенно просто продолжил говорить, как будто это была самая очевидная вещь в мире, ведь "это огнестойкая бумага, сделанная из труднодоступного материала, вот почему."

- Так что, - продолжил он, - пока не закончатся переговоры с Ассоциацией изготовителей пергамента, не показывайте свое лицо в магазине какое-то время. У меня есть веская причина, почему я не хочу, чтобы вас видели. В частности, если ваш метод изготовления бумаги просочится и начнет распространяться, мы начнем видеть на улицах трупы.

- Уххх.

Я стояла там, моргая, потрясенный тем, как быстро разговор стал таким мрачным. Затем Бенно начал напоминать нам о некоторых вещах контрактной магии, о которых я совершенно забыла.

- По нашим магическим контрактом, человека, который решает, кто же может изготавливать бумагу - это ты, Мэйн, а человек, который определяет, кто может продавать ее - Лютц. Если кто-то, кто ничего не знает об этом контракте, попытается сделать или продать бумагу самостоятельно, я понятия не имею, что может произойти.

- Что?! Контрактная магия так опасна?! Она даже влияет на людей, которые ничего об этом не знают?

Это совершенно непредвиденное развитие событий меня шокировало. Я даже не думала, что магический контракт, гарантирующий нам безопасную работу, будет иметь такую невероятно опасную функцию.

- Это должно гарантировать права людей, которые имеют дело с дворянством, не так ли? Даже если человек, который нарушил его, вообще не знал о договоре, все равно будет вынесено какое-то наказание. Вот почему я хочу держать ваше существование в секрете, а также объявить купеческой гильдии, что у меня есть магический контракт, в котором говорится, что мой магазин производит и продает бумагу, и таким образом держать ассоциацию пергаментщиков под контролем.

Возможно, я не должна была думать про этот магический контракт, как о гаранте нашей работы, а как об невероятно опасной вещи. Он заявил, что я имею исключительное право определять, кто способен производить бумагу на растительной основе, а Лютц имеет исключительное право продавать ее, и что, на самом деле, ставит нас в действительно опасную ситуацию, да?

- Я хотел бы сохранить в секрете, что вы двое именно те, кто контролирует, кто может производить и продавать эту бумагу. Я разрешаю оставить ключ от склада у вас, так что не приходите сюда какое-то время. Когда я закончу все переговоры, я свяжусь с тобой через Отто.

Бенно, как и всегда заслуживающий наше доверия, рассказал нам план действия, и мы с Лютцем кивнули в знак согласия.

<http://tl.rulate.ru/book/6509/346403>