

Глава 19: Копировать и вставить

После расставания с Лукасом и Шарлоттой, которые сказали, что хотят пойти в кое-какой тематический парк с танцующими черными крысами и гигантскими утками, а затем осмотреть достопримечательности. Мы же с Итикавой решили приступить к нашим дальнейшим планам действий.

Напомню, я приехал в Соединенные Штаты не только для того, чтобы поесть карри. У меня там были настоящие, важные дела. Это были не совсем те действия, которые мы могли бы записать в наших отчетах о командировке...

Первое, что нам нужно было сделать, это получить крупную сумму с помощью лотерейных билетов, чтобы увеличить капитал.

Грустно говорить, но лотерея по-прежнему остается моим основным источником дохода.

Лотерея США отличается от японской лотереи, поэтому я не был уверен, что смогу выиграть, но моя сила работала без каких-либо проблем. Похоже, что возможность выбирать победителя по своему желанию глубоко укоренилась в концепции лотереи. Повсюду темные дела..

Благодаря использованию Regedit мы выиграли 450 миллионов долларов. В США на крупные выигрыши в лотерею взимается налог в размере 39,6%, поэтому наша чистая прибыль составила 288 миллионов долларов.

Похоже, последний победитель до меня положил конец долгому периоду поражений, так что новость о моей победе на этот раз была не такой уж интересной. Тем не менее, средства массовой информации не удержались от попыток привлечь внимание к счастливому туристу, сорвавшему джекпот.

"Я не хочу наживать себе врагов в СМИ, но я не могу позволить себе постоянно иметь с ними дело".

Получив наш чек и сертификат о выигрыше, мы сумели отделаться от прессы и спрятались в отеле.

"Когда за тобой вот так гоняются, на самом деле это не весело."

"Вау, это было что-то. Когда Шарлотта и Лукас услышат об этом, они попросят прибавки к жалованью."

Итикава тоже выглядела ошеломленной.

“Я уже отправила им сообщение об этом. Когда выигрываешь столько денег, это нормально - попасть в новости. Я также добился, чтобы средства массовой информации перестали фотографировать и раскрывать мою личность, поскольку это подвергло бы меня риску похищения и тому подобному, как только я вернусь в Лагос ”.

Прямо сейчас в Лагосе счастливым не было пощады. Зная это, я нанял адвоката по имени Олаф в качестве своего агента и попросил его вежливо объяснить мои обстоятельства в отношении Нигерии людям, желающим осветить мою историю. Конечно, это вежливое объяснение сопровождалось затяжными угрозами применения юридических мер. В конце концов, моя жизнь зависела от этого.

Нанять адвоката, имеющего опыт работы со средствами массовой информации, в спешке было немного дороговато, но не настолько, чтобы рисковать своей жизнью. Как оказалось, это того стоило.

“Итак, что мы будем делать с деньгами?”

“Дай-ка подумать... Если мы переведем деньги за границу, значительная их часть будет изъята в виде налогов и комиссий... Я не очень хорошо информирован по этому вопросу, но я бы сказал, что лучше оставить американские деньги в Америке, тебе не кажется? К тому же это не самая безопасная идея - каждый раз идти в банк, чтобы перевести деньги из долларов в найры. Давай просто сделаем себе кредитные карточки здесь”.

Иностранцу нелегко открыть банковский счет в США. Поэтому я попросил Тайлера, делового партнера юридической фирмы Олафа, как-то позаботиться об этом. История, которой мы придерживались, заключалась в том, что Kageyama Bussan решили открыть офис в США, и мы с Итикавой были выбраны для работы там. Это позволило нам открыть счет в банке MUFG.

“Фух, конечно, есть много способов решить проблему...”

“Похоже, правду говорят. Вы можете делать в этой стране все, что захотите, пока у вас достаточно денег.”

Мы преодолели все препятствия благодаря деньгам, но наше оставшееся время в Лос-Анджелесе свелось к тому, что мы ходили туда-сюда между нашим полулюксом в отеле Marriott и приемной в офисе Тайлера и Олафа с дверью из красного дерева и черным кожаным диваном.

“Кстати говоря, после этого вам обоим следует отправиться в Силиконовую долину”.

Тайлер вставил свои пять копеек, попивая свежесваренный кофе в углу приемной.

Он настаивает, что лучше иметь фактический офис в США, даже если это просто формальность, потому что причина открытия счета не должна быть ложной.

Когда корпорация хочет открыть офис в Америке, лучшие варианты - это либо Силиконовая долина, либо Нью-Йорк.

Тайлер придерживался мнения, что "Вы могли бы с таким же успехом поехать в Силиконовую долину, так как это близко к Лос-Анджелесу." В этом есть смысл.

“Какое место вы бы хотели? У вас есть какие-нибудь предпочтения?”

Тайлер тщательно подготовил список объектов недвижимости, в которые мы могли бы переехать прямо сейчас. Список был дополнен фотографиями, информацией о районах и даже картами безопасности. Я, вероятно, не смог бы получить такого рода услугу в Японии.

Эта юридическая фирма уже сделала для меня все, начиная от общения со СМИ, заканчивая открытием банковского счета и даже составлением списка мест, где я потенциально мог бы открыть офис. Я не мог не отдать должное VIP-обслуживанию, которое мне оказывали.

Итикава и я решили выбрать место с большим количеством японцев, где жителям нравились люди японского происхождения.

Однако, поскольку мы ничего не знали о местной демографии и общих чувствах горожан, у нас не было выбора, кроме как предоставить это Тайлеру.

Итак, в конце концов, следуя совету Тайлера, мы решили открыть офис Kageyama Bussan в Фостер-Сити, Калифорния.

Фостер-сити находился в 50 минутах езды на машине от южной части Сан-Франциско.

Место было безопасным, и там жили другие японцы.

В Сан-Матео, соседнем городе, был даже супермаркет в японском стиле.

Это недалеко как от Силиконовой долины, так и от аэропорта, и в целом кажется хорошим местом для жизни, за исключением того, что сторона, обращенная к морю, становится немного грязной во время дождя.

Как только мы сделали свой выбор, мы быстро перешли к следующему шагу. Итикава и я решили поехать в Фостер-сити, чтобы лично арендовать офис.

В начале июля на западном побережье погода немного непредсказуема. Временами здесь бывает облачно, но последние 20 дней небо было ясным все время.

Услышав, что в районе залива солнечно, мы с Итикавой решили, что там будет весело покататься, поэтому взяли напрокат машину в Лос-Анджелесе и поехали на север, по очереди садясь за руль.

“У-у-у! Это как в кино!”

“Кагеяма, не могли бы Вы, пожалуйста, смотреть вперед, когда ведете машину?”

Двигаясь на север по шоссе 101, как раз в тот момент, когда моя задница начала болеть от езды на арендованной машине, мы добрались до Сан-Бенито. В этом сельском уголке действительно было на что посмотреть. Из него открывался вид на Сан-Хосе, город прямо на юге Силиконовой долины.

За холмами виднелись зеленые пастбища и крупный рогатый скот. В отличие от шумной Силиконовой долины, это был лучший выбор для дорожной поездки.

Я решил, что это будет то место, где я попробую то, что давно хотел сделать. Использовать собственную функцию копирования и вставки Regedit.

Самое большее, что я до сих пор делал с Regedit, - это превращал камни и гравий в золото.

Все, что от меня требовалось, - это переписать все отображаемые материалы, такие как диоксид кремния, как золото.

Но если я хочу превратить камень в драгоценности или лекарства, объекты с определенными кристаллическими структурами и молекулярными связями, тогда мне нужно знать соответствующие кристаллические структуры и молекулярные связи.

Конечно, я ничего подобного не знаю, поэтому я решил, что было бы намного быстрее просто скопировать и вставить информацию из уже существующих объектов.

Здесь, в Сан-Бенито, можно найти редкий минерал, известный как бенитоит. Говорят, он более редкий, чем алмаз. Я купил немного заранее, прежде чем приехать сюда, чтобы скопировать его кристаллическую структуру и строение на камень, найденный в этом районе.

Я сел на пассажирское сиденье, чтобы делать это в дороге.

“Слушайте, Вы не могли бы что-нибудь сделать с этим лицом?”

Итикава назвала выражение лица, которое у меня появляется, когда я использую Regedit, лицом извращенца, и выглядела откровенно возмущенной этим. Я попросил ее сфотографировать меня на смартфон, чтобы показать мне, как это выглядит, и, конечно же, эта фотография могла бы послужить основанием для судебного иска о сексуальных домогательствах. Seriously, я видел там лицо извращенца. Это плохо.

Если она увидит, как я корчу такое лицо, Шарлотта обязательно донесет на меня копам... С другой стороны, я не знаю, настолько ли продвинуто законодательство ее страны.

“Я должен быть осторожен...”

Я чувствовал себя немного подавленным, но все равно продолжал работать с Regedit.

Через несколько минут после того, как я начал модифицировать камень, после того, как мы проехали около 3 км, копирование и вставка завершились успешно. Это было совершенно новым испытанием для меня, у меня вспотела спина, но, увидев преображенный камень, я испытал удивительное чувство выполненного долга.

Все верно. То, что когда-то было камнем размером с кулак, превратилось в блестящий и твердый кристалл бенитоита.

Я не копировал форму, поэтому он выглядит грубым и неровным, но это нормально.

Хотя он был настолько чистым, что можно было подумать, что он создан человеком, конечный продукт, форма и все остальное выглядели как натуральный минерал.

“О, я сделал это... Я сотворил бенитоит.”

“Вау... ты действительно это сделал. С этого момента я больше никогда не буду тратить деньги на украшения... Потому что это напомнит мне о твоём лице”.

“Ха. Ха. Какие ужасные вещи ты говоришь. Итикава, я чувствую, что ты была немного груба со мной с тех пор, как мы приехали сюда, по какой-то причине.”

“Учитывая всю ту работу, которую Вы заставляете меня делать, это не должно быть сюрпризом. Я, конечно, получила за это более чем достаточно денег, но это не главное”.

Я чувствую, что вождение Итикавы прямо сейчас становится немного диким. Страшно.

В любом случае, пора подумать о том, как превратить необработанный бенитоит в доллары.

“Итикава, давай найдем ювелирный магазин где-нибудь в Сан-Хосе. Я хочу знать, сколько это стоит. Оттуда я сяду за руль.”

“Хорошо, но они не дадут Вам денег, если Вы просто принесете им необработанный драгоценный камень, я полагаю. Качество и размер драгоценного камня важны, но огранка и гравировка также имеют значение”.

“Ты права...”

Я думал, что смогу продать что угодно, пока у меня есть объект на руках, но, думаю, это не так просто. Был ли тот магазин, который купил кружку в Окачимачи, исключением?

В конце концов мы привезли драгоценный камень в большой торговый центр в Сан-Хосе под названием Valley Fair. Поскольку там было несколько ювелирных магазинов национальных американских сетей, я решил, что даже если они не купят камень, я, по крайней мере, получу от них какую-нибудь полезную информацию.

Но увы. Ответ, который мы получали, был везде одинаковым. Нас отводили в заднюю комнату, и после того, как нас просили кратко объяснить, как мы получили драгоценный камень, мы получали один и тот же общий ответ.

“Извините, но в нашем магазине продаются товары, созданные руками наших дизайнеров.

У нас нет ни одного профессионала, который специализировался бы на покупке необработанных драгоценных камней, поэтому, боюсь, мы не сможем купить это”.

“О, правда? Это очень плохо”, - говорил я, прежде чем забрать камень обратно, готовый уйти,

но затем менеджер магазина таинственным образом останавливал нас на полпути. Это случалось каждый раз.

“Ах, хм, извините меня... не могли бы Вы оставить минерал на наше попечение?”

“Почему? Разве Вы не говорили, что не можете его купить?”

“Наш магазин действительно не может купить его в данный момент, но я хотел бы получить подтверждение от нашего головного офиса”.

“Сколько времени это займет?”

“Давайте посмотрим... Я бы сказал, около двух часов. Могу я его сфотографировать? Настоящий бенитоит слегка меняет цвет в зависимости от направления падающего на него света. Я бы хотел показать фотографии покупателю из головного офиса, чтобы он мог взглянуть”.

Двух часов вполне достаточно для хорошего обеда в хорошем ресторане. Поскольку мы все равно проголодались, мы оставили драгоценный камень в третьем магазине, который посетили, и попросили менеджера выдать нам квитанцию перед уходом.



Мы с Итикавой решили пообедать в довольно дорогом стейк-хаусе в торговом центре.

Несмотря на то, что была середина дня, внутри стейк-хауса было не так много света.

Окна также не пропускали солнечный свет напрямую внутрь. Единственным реальным источником света внутри было неяркое освещение, которое придавало всему заведению приятную атмосферу, как будто мы вместе ужинали вечером.

“Ты же понимаешь, что они собираются сказать тебе, что драгоценный камень поддельный и тебе лучше избавиться от него в их магазине, верно?”

Итикава разговаривала со мной так, будто я вел себя, как маленький.

“Почему? Думаю, я проделал хорошую работу, воспроизведя огонь и плеохроизм настоящего камня.”

Огонь драгоценного камня — это алмазоподобные цветные искорки, которые он проявляет на свету. Что касается плеохроизма, то это изменения цветов, которые вы можете видеть на драгоценном камне в зависимости от угла обзора. Специфика этих двух характеристик — вот, что отличает бенитоит от других минералов. И я почти уверен, что они были безусловно воспроизведены в камне...

“Они найдут причину. Что-то вроде "цвета слишком неравномерны" или "внутри минерала слишком много включений". Я предполагаю, что менеджер предложит купить его по очень низкой цене.

Я о том, что даже когда они крупнее, вес бенитоитов не превышает 2 карат, что составляет около 0,4 грамма.

Но драгоценный камень, который Вы привезли, вероятно, весит около 500 граммов. Это 2500 карат, Вы знаете? Даже если его хорошо огранить и уменьшить до 300 г, он все равно будет весить 1500 карат. Совсем другие масштабы.”

“Они сделали бы это только потому, что он слишком большой? Хм...”

Два часа спустя слова Итикавы были подтверждены ответом ювелира.

“Главный офис связался со мной и... Как мне это сказать... Кажется, этот драгоценный камень слишком велик, чтобы быть бенитоитом.

Характеристики, безусловно, соответствуют бенитоиту, но покупатель посчитал, что это хорошо сделанная имитация. Он сказал, что это, должно быть, александрит необычно темно-синего цвета или какой-то искусственный бенитоит. Извините...”

“Действительно ли существует такая вещь, как искусственный бенитоит или своеобразный александрит, который выглядит так?”

Я изобразил интерес, чтобы посмотреть, что он скажет.

“Нет, вот почему бенитоит является официальной государственной жемчужиной Калифорнии... Но, ну...”

“Короче говоря, Вы знаете, что этот драгоценный камень - настоящий, но Вы также должны

учитывать мнение покупателя в головном офисе. Вы застряли между молотом и наковальней, уважаемый менеджер, не так ли?”

“Ха-ха... Учитывая обстоятельства, наш магазин готов купить его по цене александрита, поэтому я считаю, что для Вас было бы хорошей идеей избавиться от него здесь ...”

“Не нужно беспокоиться. Я просто выброшу эту противную штуку в реку Монтерей. Может быть, выдры подберут его.”

“П-пожалуйста, подождите!”

“Зачем? Вы говорили, что камень искусственный, поддельный и все такое, и я принял это к сведению. Он ничего не стоит, верно? Если Вы попытаетесь продать его кому-то другому, от этого пострадает имидж вашего магазина”.

“Сэр, пожалуйста! Мне просто нужно еще раз связаться с главным офисом! Всего один звонок, сэр!”

Мы поспешно вышли из магазина. Давайте подумаем об этом как о хорошем образовательном опыте; продавать драгоценные камни непросто. С такими мыслями в глубине души мы вернулись на дорогу и снова поехали на север по шоссе 101.

“Я же говорила Вам”.

Итикава была горда, как павлин. Все произошло именно так, как она и говорила. Я признаю это, я проиграл. Я полностью проиграл.

“Так и есть. Все было именно так, как ты сказала, я потратил почти три часа впустую. Мне он больше не нужен, ты можешь его взять”.

Я передал бенитоит Итикаве, которая сидела на пассажирском сиденье.

“Я думаю, Вы должны оставить его себе. Кто знает, может быть, какие-нибудь богатые люди из Кремниевой долины услышат слухи об этом и попытаются купить его у Вас тайно”.

У Итикавы было озорное выражение лица, когда она говорила это, как будто она делала еще одно предсказание. И, возможно, она была права. Но мир ювелирных изделий не оставил у меня хорошего впечатления. Если возможно, я бы предпочел, чтобы все было просто, как в том магазине в Окачимачи.

В любом случае, я больше не хочу заниматься ювелирными изделиями в Америке. Это кажется таким же опасным, как иметь дело с золотом в Нигерии. С другой стороны, может быть, везде одно и то же. Может быть, просто трудно заработать на драгоценных предметах больше определенной суммы.

“Нет, все в порядке. Просто возьми его, мне он не нужен. Ты сказала, что знаешь кого-то, кто работает с керамикой, верно? Разве он не может обрабатывать металлы и минералы тоже? Просто отдай камень ему, и пусть он вырежет его в форме цветка или чего-то еще для тебя”.

“Ну не знаю, боюсь, я по ошибке скажу ему, чтобы он вырезала его в форме того глупого лица, которое ты корчишь. Я имею в виду, блин, Кагеяма, Вы сейчас говорите как старик. Вы выглядите молодо, поэтому Вам следует говорить как молодому человеку.”

“Ну и ну, мне читает лекцию 20-летняя девушка. Такие замечания, по твоему мнению, делают молодые девушки?”.

Как, интересно, следует говорить молодому человеку?

<http://tl.rulate.ru/book/36585/2383179>