

Путь от Зеленого Леса до Бостона занимал около часа, в то время как Уинтроп располагался в получасе езды.

В Америке была одна проблема, которая несколько отличалась от похожей ситуации в Китае. В Китае горожане снисхождением смотрели на сельских жителей, даже если те были богаче. Это зависело от региона проживания. В Америке горожане смотрели на сельских жителей, как на чужаков, которых отвергало общество. Но это чувство было взаимным: крестьяне презирали горожан, богатство которых было основано на крови и слезах крестьян. Поэтому люди, жившие возле Уинтропа, покупали вещи там, а не ездили в Бостон. Во-первых, туда надо было ехать лишь полчаса, во-вторых, товары в Уинтропе были дешевле, чем в Бостоне.

Цзян Хай и Робинс прибыли к одному из крупнейших автодилеров в Уинтропе. Дилеры везде одинаковые. Как правило, они располагались на окраине города. Так было и в Уинтропе.

Этот салон был основан человеком по имени Фред. По словам Робинса, этот центр имел хорошую славу из-за вежливого обслуживания и справедливых цен. Если что-то требовало ремонта, то они предлагали приемлемую цену за свои услуги. Здесь продавались почти все мировые бренды. Американские, японские, британские, немецкие, итальянские... Можно сказать, здесь продавалось все, кроме суперкаров.

«Добрый день. Чем я могу вам помочь?» - как только они вошли в центр, к ним тут же обратилась молодая выглядящая женщина.

«Здравствуйте. Можете узнать, здесь ли Дюруфле? Скажите, что Робинс приехал, чтоб встретиться с ним», - ответил Робинс. Люди всегда предпочитают покупать у тех, кого они хорошо знают. Лишь бы сэкономить побольше денег.

«Хорошо, подождите минуту, пожалуйста», - сказала женщина.

Она не получит комиссионных с продажи, но все равно приняла отказ с улыбкой. Вскоре пришел Дюруфле. Он был намного толще Робинса и напоминал типичного жителя Средиземноморья.

«Что, старина, решил наконец попрощаться со своей развалюхой? Я уж думал, ты состаришься вместе с ним», - мужчина начал острить, как только увидел Робинса.

«Нет, я не расстанусь с пикапом, но сегодня я сопровождаю моего босса», - ответил Робинс и представил Цзян Хая.

«Босса? О, ты говоришь про Зеленый Лес, значит, вам действительно нужна помощь. Окей, сэр, дилер Фред Дюруфле к вашим услугам», - сказал Дюруфле.

Здесь был Робинс, поэтому он не стал предлагать им что-то другое, а сразу повел их к разделу с пикапами. Казалось, что стальные монстры выстроились в ряд, будто спрятавшись в засаде.

«Здесь у нас изобилие пикапов. Не могу сказать, что у нас самая полная коллекция пикапов во всем Америке, но могу гарантировать, что у нас есть все, что доступно в Нью-Йорке или Бостоне. Если хотите посмотреть, то у нас есть и китайские пикапы», - гордо хвастался Дюруфле.

«Хе-хе, забудьте об этом», - Цзян Хай был горд, что машины его страны продаются аж в Америке, но знал про дрянное качество китайских пикапов и быстро потерял к ним интерес. Он не хотел искушать судьбу, потому что купить нужно было лучшее.

«Что ж, жаль», - сказал Дюруфле, хотя было видно, что ему не жаль.

В Америке были популярны четыре торговых марки пикапов. Во-первых, форд серии Ф. Автомобили дешевые, американские, простые в обслуживании и крепкие. Стоили от десятков тысяч долларов до сотен тысяч - зависело от модели и дополнительных опций. Затем шел додж. Они были дешевле, чем форды, а в остальном ничем не отличались.

Были еще японские тойоты. Во-первых, они были дешевле, чем форды и доджи. Во-вторых, они могли осилить большой пробег. Бензин в Америке сам по себе был дешевым, но из-за налогов литр бензина стоил примерно доллар. Не особо отличалось от китайских цен. Но Цзян Хай не хотел поддерживать японскую промышленность.

Были еще грузовики от GMC. GMC доминировал на рынке грузовиков, но также производил и пикапы.

Подумав немного, Цзян Хай решил остановиться на форде. Теперь нужно было выбрать модель серии Ф. Из было 7 - от мала до велика: 150, 250, 350, 450, 550, 650 и 750.

Наиболее распространенным был Ф150 - Раптор. В Китае он стоил около 500 тысяч юаней. Если отнять таможенный налог, а затем перевести оставшуюся сумму в доллары, то вы получите цену в 60 тысяч долларов. А если добавить налог с продаж и страховку, то набирается 80 тысяч долларов. Так как Цзян Хай покупал их для сельскохозяйственных целей, то он получал субсидии от правительства, и с их учетом Ф150 стоил 58 тысяч долларов. Но Робинс отверг этот вариант. Как правило, мощности Ф150 было достаточно для семейных ферм. Но ферма Цзян Хая была слишком велика. Услышав слова Робинса, Цзян Хай разочаровался. Автомобиль, который он посчитал хорошим, оказался плохим.

«На самом деле у вас слишком большая ферма. Я бы не рекомендовал бы вам эту модель для того, чтоб перевозить коров», - Дюруфле согласился с Робинсом. Можно сказать, что с этого момента он стал соседом Цзян Хаю. Неизвестно, что будет делать этот молодой миллионер, поэтому предупредить его заранее.

По мнению Робинса, Ф550 можно было использовать, чтоб перевезти прицеп с тремя сотнями коров.

Таков был стандарт для большинства крупных ферм. Все фермеры на западе использовали либо Ф450 и Ф550. Однако сначала Цзян Хай не уделил им внимания. Его внимание привлек самый большой грузовик.