

Благодаря мистеру Моргану, одному из самых богатых финансистов Соединенных Штатов Авалонии, компания Axelsen & Nielsen Air Brake Company наконец-то получила возможность продемонстрировать и продвинуть воздушный тормоз и локомотивную тягу.

На следующий день после получения звонка Поул не стал терять времени и немедленно отправился на один из паровозостроительных заводов в Огайо, чтобы оснастить один из их поездов воздушным тормозом и локомотивной тягой. С помощью 20 рабочих, которых он отобрал, они смогли закончить модернизацию поезда менее чем за три дня. Поул также научил машиниста локомотива пользоваться воздушным тормозом и выдал ему вознаграждение в 15 долларов за успешное обучение.

Покончив с этим, Поул вернулся на завод и обсудил с Джонатаном, как он собирается представить продукт потенциальным инвесторам и клиентам.

"В год происходит около сорока аварий с паровозами, и девяносто процентов из них вызваны отсутствием эффективной тормозной системы. Теперь, возможно, вам интересно, есть ли способ сократить эти девяносто процентов до нуля процентов?" спросил Поул, резко взмахнув рукой, когда он отрабатывал свою подачу перед Джонатаном.

Поул продолжил. "Да. Представляю... воздушный тормоз!" - объявил он, потянув за шнурок, который поднял занавеску, открыв подробную схему воздушного тормоза. "Итак, как это работает? Мы используем сжатый воздух. На этом рисунке мы можем показать вам простой механизм того, как сжатый воздух используется для остановки поезда. Здесь есть колесо, тормозная колодка, рычаг и поршневой шток. Мы ввели сжатый воздух в систему, надавили на шток поршня, который поворачивает рычаг, а затем прижали тормозную колодку к колесу. Дальше - простая физика - механическая энергия колеса преобразуется в тепловую из-за трения, таким образом замедляя поезд". заключил Поул, вытирая пот, выступивший на лбу, тыльной стороной руки.

"Итак, что вы думаете?" спросил Поул.

Джонатан скрестил руки и задумчиво хмыкнул. "Ну, ты прекрасно объяснил простой механизм воздушного тормоза. Да, это впечатляет, но вы собираетесь предстать перед здешним бизнесменом. Их не интересуют уроки науки, их интересует, как они собираются зарабатывать деньги", - поделился своим мнением Джонатан. "Теперь, когда я об этом думаю, наши технологии не дают им дополнительного дохода, они являются дополнительными расходами. В обществе, где нет трудового законодательства, а владельцы компаний не заботятся о своих работниках. Итак, главный вопрос заключается в том, как вы собираетесь продавать устройство, защищающее рабочего от возможной смерти, если владельцу компании наплевать на него?".

Поул замолчал при этих словах Джонатана. Он посмотрел на свои ноги, неловко шаркая ступнями. Он был прав, и он понял это только сейчас. Владельцы компаний, или, как их еще называют, бароны-разбойники, не заботятся о безопасности своих работников. Они заботятся только о том, чтобы деньги шли в их карманы. Он задумался в поисках решения, чтобы ответить Джонатану.

"Черт... ты говоришь как бизнесмен, Джонатан. Я думал, тебе не нравится технопредпринимательство".

"Мне это не нравится", - подтвердил Джонатан. "Но это не значит, что я не буду прилагать усилий для изучения концепций и уроков, которые оно может предложить", - холодно сказал

он.

"Ну, если они не заботятся о своих рабочих и ставят во главу угла прибыль. Тогда давайте посмотрим на статистику", - придумал ответ Поул и остановился на нем подробнее. "Обычно железнодорожная компания нанимает пять-шесть тормозов на паровоз, тянущий десять-пятнадцать вагонов. Каждый день они получают за свою работу примерно доллар и пятьдесят. Это десять и пятьдесят долларов в неделю, 45 долларов в месяц и 546 долларов в год. Помните, что это только за один поезд. Железнодорожная компания эксплуатирует не менее 100-200 паровозов.

"Таким образом, в общей сложности вам придется потратить 109 200 долларов на оплату труда тормозного персонала в год. Это большие деньги, которые можно использовать для исследований и разработок, финансирования новых предприятий и так далее. Мало того, работа тормозного машиниста опасна и может привести к смерти. Смерть в своей компании - это не очень хорошо. Не говоря уже о том, что речь идет только о жизни тормозов, мы пока не включаем пассажиров. А ведь именно они важны, поскольку являются основными клиентами. Кроме того, строительство паровоза - дело дорогое, его стоимость составляет не менее 270 000 долларов. Потерять один поезд из-за того, что ты не можешь вовремя затормозить, - это серьезный удар по лицу", - закончил Поул, и Джонатан кивал головой, убежденный его словами.

"Хорошо, если бы я был одним из владельцев железнодорожных компаний, я бы обязательно подумал об установке воздушных тормозов в своих поездах. А как насчет тяговой передачи локомотива? Есть ли у вас какая-нибудь маркетинговая стратегия по его продвижению?"

"Ну, комфорт важен в поезде, потому что он дает пассажирам чувство безопасности и стабильности, когда они едут в поезде. Вы должны обеспечить это в какой-то момент на линии. Кроме того, они перевозят не только пассажиров, но и грузы, которые хрупки и чувствительны к ударам."

"Хорошо, я позволю тебе самому подумать об этом. Теперь перейдем к главному. Сколько стоят воздушный тормоз и тяговая передача локомотива?" спросил Джонатан.

"Цена на воздушный тормоз составляет 50 долларов за вагон, а на тяговый механизм - 35 долларов за вагон".

"50 долларов за вагон. И обычно пассажирский паровоз имеет от 10 до 15 вагонов. Таким образом, переоборудование одного поезда воздушными тормозами и тяговой передачей обойдется компании в 850-1275 долларов. А если предположить, что железнодорожная компания эксплуатирует 100 паровозов, то это составит 85 000 долларов. Намного дешевле, чем платить пяти тормозным машинистам в год. Что еще более важно, так это то, что это всего лишь одноразовая покупка", - говорит Джонатан.

"Теперь ты понял", - усмехнулся Поул, его пульс участился от волнения. Он чувствовал, что подача будет хорошо работать на реальной демонстрации. "О, я уже упоминал, что он предотвратит нежелательные несчастные случаи? Если да, то это еще один огромный фактор, который поможет им принять решение".

"Хорошо, теперь вы знаете, как вы будете продвигать нашу продукцию. Теперь последняя задача - как вы будете удовлетворять спрос. Если им понравится, они, конечно, купят. Но мы - маленькая компания, поэтому нам нужно повышать свой уровень. Как мы собираемся привлечь инвесторов?"

"Я уверен, что с помощью цифр, которые мы обсуждали, они смогут подсчитать, сколько компания получит прибыли от этого. Я приблизительно оцениваю от пяти до пятнадцати миллионов долларов. Это только в Соединенных Штатах. Мы можем расширить свой бизнес в другой стране, в частности, в Европе. Значит, примерно от двадцати пяти до сорока миллионов долларов?".

Джонатан почувствовал головокружение, услышав оценки Поула. Неужели именно столько стоит эта индустрия воздушных тормозов?

"И как только мы получим эти деньги, мы сможем расшириться до другого предприятия. Электричество, бурение и переработка нефти, производство стали, автомобилестроение, авиация, и, черт возьми, мы даже можем открыть свою железнодорожную компанию. Представь себе, Джонатан!"

Джонатан был в оцепенении, услышав все эти цифры из уст Поула. Его глаза загорелись, а рот слегка приоткрылся. "Ладно, ты меня убедил. Господи, да ты в этом мире просто сила".

"Ты тоже, Джонатан. На самом деле, ты можешь открыть свою собственную фирму по гражданскому строительству, если захочешь", - сказал Поул.

"Нет, пока нет", - ответил Джонатан, покачав головой, когда он начал расхаживать по лаборатории и остановился, чтобы посмотреть в окно. Давайте сначала сосредоточимся на этом".

Поул подошел к нему и сел рядом. Он положил руку ему на плечо и сказал.

"Так и сделаем, брат. Этот новый мир дает нам прекрасную возможность начать все сначала, мы не упустим ее и оставим наследие перед смертью".

Джонатан захихикал, почувствовав приподнятое настроение от слов Поула. "Да. Возьми их, брат".

"Предоставь это мне".

<http://tl.rulate.ru/book/84089/2878965>