

Глава 41: Острова Шпицбергена (часть пятая)

Первый опыт в бизнесе Хуан Сюань на Шпицбергене прошел хорошо. Он продал 20 000 фунтов пшеницы за 60 000 фунтов китового мяса. Другими словами, 10 тонн пшеницы на 30 тонн китового мяса. Если проигнорировать потребление энергии и риск, то такая сделка была невероятно выгодной.

Позже все больше и больше капитанов узнали об этой новости. Около полуночи стэнд Хуан Сюань был окружен множеством людей. Даже китовые отходы, выброшенные в море, были одняты, но из-за неудобного сухопутного сообщения в Грин-Бей сделка шла крайне медленно.

Хуан Сюань сделал 3000 флоринов наличными, продавая специи, которые могли бы купить 600 Манхэттенских островов в Америке. Многим капитанам нравились такие маленькие, легкие и дорогие вещи. Они предпочли бы взять лодку специй в Европу, чем торговую кукурузу для зерна.

Многие из них считали, что цена на жир значительно возрастет в этом году. Однако только Хуан Сюань знал достоверную информацию. Он по-прежнему скупал другие части кита. Торговцы были счастливы продать их Хуан Сюань. Они не будут перевозить их в Европу и использовать их ещё 50 лет, пока в Нидерландах будет больше парусников.

Стоит сказать, что все киты стали сокровищем в учебниках 400 лет спустя. Его внутренности были богаты витаминами и стали намного дороже, чем жир в новом веке. Плавники и кости были отличными материалами для различных ремесел. Поэтому все получили то, что хотели, и бизнес шел гладко. Хуан Сюань потратил 100 флоринов на аренду нескольких складов, ведущих к порту. Каждый раз, когда сделка была закрыта, Ролин помещал соответствующее количество товара на один из складов, а затем Хуан Сюань брал клиента туда, чтобы проверить его. После этого все, что нужно было сделать, это оплатить.

Это был безопасный и эффективный метод. Хуан Сюаню просто нужно было хранить его в тайне в течение трех дней. Однако всё происходило слишком медленно ...

Деревянная дверь открывалась и закрывалась, её скрип расстраивал Джона. Это был третий раз, когда он приехал на Свальбард. Раньше он занимался пушками в Гамбурге и шерстью в Лондоне. Он был знаком с коммерцией Европы и гордился своим ясным суждением, но был близок к иронии из-за нехватки капитала.

Джон надеялся скупить все товары Хуан Сюаня, особенно тростниковый сахар. Все невежи вокруг него покупали пшеницу и специи, потому что они были качественными и дешевыми, но Джон знал, что действительно ценным был тростниковый сахар. Технология Европы была недостаточно продвинута, чтобы сделать тростниковый сахар таким же сладким. Сахар коричневого цвета уже был достаточно хорош для них. Джон считал, что аристократам понравится этот сахар, который был белее, мельче и слаще.

После того, как Хуан Сюань заключил сделку с французом, Джон схватил его за руку и сказал: «Мистер Филип, я сообщил флоту. Они придут через три дня. Мы сможем платить наличными. Мне нужно всего три дня. Я готов купить все ваши товары по цене 12 флоринов за каждые 1000 фунтов».

Хуан Сюань покачал головой и сказал: «Мистер Джон, я не могу ждать три дня».

Он говорил правду, но Джон подумал, что он оправдывается. «Моряки - самыми терпеливые. Они могут ждать годами, а вы не можете пождать три дня? Три дня не хватит даже чтобы

собрать припасы и воду для флота.

Португалец оттолкнул Джона. Глядя на Хуан Сюаня, суетившегося в толпе, он топнул ногами и ушел.

Уол тихо сидел в кресле, скрестив руки, как аристократ. Несколько подчиненных стояли рядом с ним, глядя на стол, на котором лежала горстка тростникового сахара.

Хуан Сюань позволил людям взять некоторые товары со стенда как образец, который могли бы оценить только хорошо одетые капитаны или бизнесмены.

Мужчина с большим носом взял несколько крупиц сахара и положил их себе в рот. Он тщательно смаковал вкус, а затем положил ещё.

Именно после завоевания Американского континента сахар получил распространение в Европе. До этого сахар был таким же дорогим, как и золото. Европейцы даже использовали его как лекарство. После 17-го века сахар стал доступен для богатых гражданских лиц, но он был не таким сладким, как современный.

Для ребенка, родившегося в 1990-х годах, возможно, этот сахар бы совсем не был сладким, в отличие от конфет, но для тех европейцев, которые даже считали, что есть коричневый сахар - роскошь, тростниковый сахар представлял собой продвинутые технологии.

«Это действительно сахар», - сказал мужчина с большим носом, наслаждаясь им. «Намного лучше того, что мы производим».

«Это новый отечественный продукт?» - сказал другой мужчина, после того, как также попробовал его. «Возможно, это мы сделали слишком много. В противном случае, как мы могли продать его Шпицбергену?»

«Может быть, не слишком много», - высокий голландец присоединился к дискуссии.

Уол все еще сидел, слушая догадки своих подчиненных. Губернатор Ост-Индской компании было высокой должностью, но не во всех уголках мира, например, Свальбарде.

В истории было несколько организаций, названных Ост-Индской Компанией, самой известной из которых была Британская Ост-Индская компания. В 17 веке голландская Ост-Индская компания сражалась с испанцами и португальцами над господством в Шпицбергене.

В настоящее время Нидерланды имели преимущество. В течение десятков лет голландцы полностью монополизировали торговлю китобойным промыслом Северного полюса. Прямо сейчас, Уол не мог отступить. Купить зерно этого парня с острова Ява, стоило бы тысячи золотых монет или даже больше. «Без денег, как компания сможет купить жир, который является стратегическим материалом? Будет война?»

Размышляя об этом, Уол внезапно сел и быстро проговорил: «Приходил ли какой-нибудь корабль из дома или Европы за последнее время?»

«Психея прибыла в прошлом месяце. Что случилось?» - удивился мужчина с большим носом.

«Какая ситуация дома? А в Европе?»

«Все в порядке», - выдохнул мужчина с большим носом. «Кроме британцев. Если бы ни они, всё

в мир было бы спокойно».

«Британцы ...» - пробормотал Уол, продолжая изображать из себя аристократа. Однако все, кто знал его, знали, что он не аристократ. Возможно, он мог получить один из титулов, когда Шпицберген станет частью Нидерландов.

«Мистер Губернатор?»

Уол перестал думать об этом. Он отдернул локти, встал, прислонившись к столу, и сказал: «Клэй, мы будем собирать жир по прошлогодней себестоимости».

«А что с этим?» - мужчина с большим носом указал на тростниковый сахар и зерно на столе.

Уол смёл их рукой со стола с отвращением и сказал: «Мы должны в первую очередь гарантировать внутреннее снабжение жиром. Пусть испанцы покупают это».

<http://tl.rulate.ru/book/96742/144814>