

## Глава 87: Великая депрессия (часть шестая)

Однако Хуан Сюань вовсе не собирался сидеть и ждать в отеле, потому что у него было много дел, таких как рисование диаграмм, ограбление еще нескольких хорошо одетых людей, чтобы заплатить за проживание, хождение по рынку, чтобы найти ещё возможности для бизнеса. Самое главное было найти больше потенциальных покупателей. Однако после плавного тура в Ford Company они могли убедить крупные заводы, которым Хуан Сюань решил отправить телеграммы, что это было слишком сложно и дорого для 1930-х годов. Поскольку телеграммы были дорогими удовольствием для того времени, а содержание было простым и интригующим, компании, которые их получили, не стали их сразу выбрасывать, как газеты или письма, которые они получали обычно. Так что можно было сказать, что эффект был удовлетворительным.

В телеграмме говорилось: «Дизайн новой модели автомобиля будет продан в отеле «Элис» завтра в 9 утра. Компания уже предложила цену». Хуан Сюань был убежден, что его выступление в Rouge привлекло к себе большое внимание. Между тем, потенциальные покупатели дизайна должны понимать, что Ford тоже интересовался этим дизайном. Кажется, этот деловой ход был лучше, чем у Форда, не так ли?

Не имело значения, интересовали ли другие компании или нет, он хотел, чтобы Форд почувствовал давление. Хуан Сюань считал, что Форд не откажется от V8, который был разработан им самим.

Генри Форд был тщеславным. На самом деле он был гораздо более дальновидным, чем большинство американцев. Однако он не всегда был прав относительно управления компанией. Ему нравилось принимать решения самостоятельно, в основном инстинктивно. Иногда решения были неправильными, например, слепо расширить Rouge, сократив при этом расходы на исследования и разработки, а также покупку акции.

Форд был гением в дизайне. Он построил компанию из ничего, создал бензиновый двигатель и сконструировал автомобиль Т-типа. Он также был талантливым менеджером. Именно он создал концепцию дешевой машины, производство поточной линии и пятидневную систему. Но его тщеславие было невыносимо. Он больше доверял себе, чем своей команде. Следовательно, компания Ford всегда отставала в развитии новых технологий. Было бы справедливо сказать, что Ford был просто огромной фабрикой с супер высокой производительностью и довольно обычными технологиями.

Ford всегда ценил производительность. Он не выпускал автомобили новых моделей более 20 лет, потому что сосредоточился на том, как повысить производительность. Он не остановился, пока машины Т-типа не столкнулись с жесткой конкуренцией от Chevrolet. Затем он закрыл заводы и стал проводить много исследований и разработок, но Форд все еще не был настороже. Когда GM стал № 1 в торговле автомобилем, Форд по-прежнему уделял основное внимание производительности.

Именно такие мысли были у Генри Форда, когда он увидел дизайн, что принес его сын: «Как все идет с дизайном V8?»

«Не очень хорошо».

Автомобиль Ford V8 также назывался плоским V8. С момента выпуска он быстро набрал популярность среди начинающих американских гонщиков в Америке. В 1930-х и 1940-х годах плоский V8 полюбился модификаторам гоночных автомобилей. Автомобили Ford, которые

использовали плоские двигатели V8, выиграли ралли Монте-Карло в 1936 и 1938 годах. Из этой информации можно было бы сделать вывод, что для создания такой машины требовался огромный творческий подход, а во время процесса возникало много трудностей.

Старший Форд шелкнул на столе и спросил серьезно: «Этот дизайн будет лучше?»

«Э ... Мы не уверены», - нерешительно возразил Эдсель. «Главная проблема заключается в том, что это всего лишь дизайн, а даже модель автомобиля. Мы не можем быть уверены, что она будет соответствовать требованиям».

«Нет модели?»

«Кажется, нет. У него только дизайн и не хватает денег».

Форд нахмурился и откинулся на спинку стула.

«Он попросил 100 000?»

«Да».

«Если дизайн в порядке, то дай их ему», - немного подумав, сказал Форд.

Генри Форд знал, что для такого сложного дизайна нужна оригинальная модель автомобиля. Но у другой стороны этого не было, что означало, что источник дизайна был подозрительным. Однако для Форда, если он мог сэкономить миллионы долларов или даже меньше, это не было проблемой.

На другом конце города новый генеральный директор GM Альфред Слон также получил телеграмму Хуан Сюаня, но он не обратил на этого особого внимания. Он просто попросил одного из своих менеджеров проверить это. Только встав на место Форда, он мог представить, о чем тот думал.

В отеле «Элис» Хуан Сюань ждал в конференц-зале его номера люкс. Номер стоил 30 долларов за ночь, но отель снизил цену в несколько раз до четырех долларов из-за экономической депрессии.

Хуан Сюань решил, что пока Форд появится со 100 000 долларов, он не позволит ему уйти с ними. Если бы он пришёл без денег, ему пришлось бы проявить большую агрессию. Он принес материалы на миллионы долларов за счет энергии, которая стоила целое состояние. Если бы он не смог заработать деньги, все было бы напрасно.

Теперь была другая ситуация. Поскольку во время нескольких первых путешествий у Ролина было мало энергии, так что у него не было много защитных мер, использование насилия было бы неразумным. Но теперь он был в финансовом королевстве с перкальным сплавом на голове и базой позади него, не беспокоясь о других путешественниках.

Эдсель не знал, что Хуан Сюань решил убрать 100 000 долларов в чемодан. Он попросил Брауна взять с собой 20 вооруженных охранников, чтобы пойти с ним в гостиницу «Элис».

У двери Эдсель улыбнулся и пожал руку Хуан Сюаню.

«Как вам погода в Детройте? Очень уж холодно», - сказал он.

«Все в порядке», - Хуан Сюаня не интересовал погода. «Это мистер Эдвард, который также

интересуется моим дизайном».

«Конечно», - Эдсель не знал Эдварда, но, очевидно, Эдвард знал его. Они сердечно приветствовали друг друга и замолчали.

«Вы не против, если я взгляну на деньги?» - Хуан Сюань прервал молчание.

Лицо Эдселя стало напряжённым. Он не ожидал, что Хуан Сюань будет настолько тупым. Он кивнул и указал на Брауна, чтобы тот показал деньги Хуан Сюаню.

Хотя Ролин мог легко осмотреть чемоданы в комнате, Хуан Сюань предпочел бы сделать это сам, потому что это облегчило бы последующие переговоры.

В чемодане были размещены федеральные резервные облигации, которые были использованы в то время. Их номинал был в 100 долларов и 1000 долларов. Последний не перестал выпускаться с 1969 года. В чемодане было всего 20 штук. Остальные - все 100-долларовые облигации. Похоже, что он зарабатывал деньги в China Bank.

«Хорошо, давайте поговорим», - Хуан Сюань подтолкнул чемодан обратно Брауну и открыл дверь в спальню, в которой находились груды конструкций.

«Не торопитесь», - Хуан Сюань сел и начал пить чай.

Представитель GE выглядел недовольным, но Хуан Сюань не обращал на него внимания. GM был просто запасным вариантом. Хуан Сюань сказал, что другая компания также заинтересована. Пока Эдсель не сказал «нет», он не стал тратить время на GM. Для Хуан Сюаня, время было более ценным, чем деньги. Он не мог ждать ещё два дня.

Конструкции были нарисованы накануне. Когда Хуан Сюань спал, Ролин сделал всю работу. Представители компании Ford начали рассматривать проекты.

Хуан Сюань остался спокойным.

«Мистер Форд, у вас есть связи в Нью-Йорке?» - спросил он Эдселя, держа чашку чая.

«Да».

«Я хочу купить полиграфическую фабрику с современным оборудованием в Нью-Йорке. Можете ли вы мне помочь?» - Хуан Сюань потратил всю ночь, придумывая эту странную, но эффективную идею.

Эдсель почувствовал себя несколько странно. Он посмотрел на Хуан Сюаня и сказал: «Есть много почти обанкроченных заводов. Если вы захотите купить их, это очень легко».

«Хорошо», - Хуан Сюань улыбнулся. «Но я хочу сэкономить время. Надеюсь, вы знаете, где я могу найти такие заводы».

Все дело в капитале. Эдсель назвал Хуан Сюаню названия двух фабрик и сказал: «Как друг, я должен сказать вам, что инвестиционная среда в США стала ... ээ ... доходы становятся все меньше».

«Понял», - Хуан Сюань улыбнулся и закрыл глаза, чтобы отдохнуть.

<http://tl.rulate.ru/book/96742/193547>