

## Глава 91: Великая депрессия (часть десятая)

Богатство Арманда Хаммера, председателя Occidental Petroleum Co., уступало только Рокфеллеру. В 1931 году он еще не вошел в нефтяной бизнес и был всего лишь западным капиталистом с менее чем десятью миллионами долларов.

Однако в Китае и России он был широко известен как «Красный капиталист 1». Он был первым западным предпринимателем, который работал с Советским Союзом после Октябрьской революции, а Ленин называл его «тов. Молот». Он также был первым западным предпринимателем, посетившим Китай на частном самолете, за что Дэн Сяопин назвал его «Храбрым». Но главной причиной, по которой он интересовал Хуан Сюаня, был дух предпринимательства г-на Хаммера.

Многие китайцы думали, что после восточно-европейской встряски и распада Советского Союза, Россия стала лидировать в мире по импорту и экспорту товаров. Однако их мысли были ошибочны, поскольку наибольшая выгода у Советского Союза была в тот год, когда они сформировались. И первым, кто это понял, был Хаммер.

В начале августа 1921 года Хаммер присоединился к делегации, направлявшейся в Уральскую область для проведения инспекции. Ситуация, которую он увидел во время его прибытия, поразила его. С одной стороны, регион был наделен природными ресурсами, такими как платина, бриллианты и мех. С другой стороны, был сильный голод, люди умирали от голода повсюду, а основные потребности были в крайне дефиците. Итак, Хаммер спросил лидера советской делегации: «Почему вы не экспортируете эти вещи в обмен на еду?»

«Невозможно, Европа снова сняла с нас свои санкции. Экспорт товаров и импорт продовольствия займет слишком много времени. Кроме того, потребуется не менее миллиона бушелей зерна, чтобы избавить Урал от голода».

В том году у Америки был хороший урожай, и цена на зерно упала до одного доллара за бушель. Поэтому Хаммер предложил: «У меня есть один миллион долларов капитала, я могу быстро обменять один миллион бушелей пшеницы на эти вещи. После того, как пшеница будет отправлена в Санкт-Петербург, мех и другие товары на миллион долларов могут быть отправлены в Америку», - идея Хаммера быстро отправилась в Москву, и Ленин лично телеграфировал, чтобы одобрить сделку, и пригласил Хаммера приехать в Москву. В офисе Ленин поприветствовал Хаммера и любезно заговорил с ним по-английски. Когда Ленин представлял Советское правительство, чтобы выразить свою благодарность, великий товарищ Ленин был так взволнован, что заплакал. После этого Ленин поощрял инвестиции Хаммера на постройку заводов. Он также позволил Хаммеру построить асбестовые шахты в Сибири, что сделало бы его первым иностранцем, имеющим права на добычу в Советском Союзе. Это стало началом торговли между Америкой и Советским Союзом. Хаммер сформировал американскую объединенную компанию, объединив более чем 30 компаний, и, казалось, стал единственным агентом для советской торговли в Америке.

Конечно, Слоан знал о Хаммере, в 1931 году Хаммер был широко известен в Нью-Йорке. Это было связано с тем, что Хаммер организовал в Нью-Йорке аукцион советского искусства, и почти все магнаты были приглашены. Он нахмурился и спросил: «Мистер Хуан, вам тоже интересно инвестировать в искусство?» Хуан Сюань уже привык говорить с этим иностранцем, что его фамилия Хуан, а не Сюань.

«Немного», - Хуан Сюань улыбнулся и откинулся на диван: «В настоящее время кажется, что искусство имеет больше возможностей, чем промышленные инвестиции».

Слоан рассмеялся и кивнул головой. «Да, пойдемте завтра. Я уверен, что мистер Хаммер будет более чем готов встретиться с щедрым инвестором».

«Хорошо», - Хуан Сюань махнул рукой и повернулся к Стиву. «Вам интересно посмотреть на другой дизайн?»

«Конечно», - Стив не мог дожидаться. Хуан Сюань улыбнулся и встал. Ганс разделил проекты на две стопки, у оставшихся были конструкции для Ford V8. По сравнению с Citroen TA, V8 можно было считать посредственным проектом. Хотя V8 был разработан позже, он был намного дешевле, чем TA. Это было связано с тем, что V8 был похож на другие автомобили Ford и ориентирован скорее на эффективность производства, чем на новые технологии. Однако всё равно это был продвинутый автомобиль, и, неважно, что он обошёлся в 300 000 долларов США, Форд был доволен этим.

Хуан Сюань не собирался помогать Ford или GM развивать свой бизнес. Хотя у него оставалось всего 6 дней, он все еще хотел получить как можно больше гарантий, поэтому уделял пристальное внимание ему нужно было уделять пристальное внимание людям и близким к ним событиям.

На этот раз осмотр был намного быстрее.

В этот раз техники уделяли больше внимания завершённости проекта, а не его подлинности. Через три часа GM закончил работу сначала, затем Форд.

Три группы радостно встали и пожали друг другу руки. «Идёмте в банк?» - сказал Слоан.

Хуан Сюань сказал Гансу позаботиться о дизайне, а затем вышел из комнаты.

Они прибыли в Chase Bank, который часто назывался семейным банком Рокфеллера, потому что он принадлежал Рокфеллеру или, по крайней мере, контролировал этот банк. Это был самый большой и лучший «оптовый» банк. Он предоставлял кредиты крупным компаниям и банкам по всей Америке. Будучи лучшим банком из банков, он предлагал средства для международной торговли. Хуан Сюань не интересовался розничным или международным бизнесом, и именно по этой причине Хуан Сюань выбрал этот банк.

В вестибюле все трое привлекли много внимания. Джозеф, менеджер, быстро подошел к ним и отвел их в комнату VIP.

«Джозеф, пожалуйста, откройте счет для г-на Хуана, - сказала Слоан.

Видя, что сам президент GM лично представляет этого молодого человека, Джозеф сдержал своё высокомерие, которое у большинства европейцев. Он взял удостоверение личности Хуан Сюаня и быстро покончил с формальностями. Когда он вернулся, вместе с ним пришёл Джон Рокфеллер-Младший.

Молодой Рокфеллер был очень красив, со сверкающими глазами. Его подбородок был не таким жирным, каким он стал через 50 лет. Он выглядел здоровым, амбициозным и энергичным. Обменявшись с Молодым Рокфеллером рукопожатиями, энтузиазм Рокфеллера напомнил Хуан Сюаню о современной эпохе, когда американцы относились к китайцам с гораздо большей искренностью.

Рокфеллер перекинулся парой слов с каждым из них, но ни одна из двух компаний не сказала ему, почему они решили заплатить этому азиату сумму в 100 000 долларов США.

Конечно, Рокфеллер не стал бы прямо задавать этот вопрос, он дал Хуан Сюань свою визитную карточку и ушел, предоставив остальную часть вопросов Джозефу. Это была обычная визитная карточка, в отличие от современной эпохи, когда люди, считавшие себя знаменитыми, использовали драгоценные материалы для печати своего имени. Карточка в руке Хуан Сюаня была обычной карточкой с простым именем, используя обычные материалы. Ни карта, ни содержимое, казалось, не соответствовали статусу Рокфеллера.

«Г-н Хуан Сюань, я надеюсь, что в будущем мы тоже сможем сотрудничать», - сказал Слоан. Стив в присутствии Слоана казался более сдержанным.

«Конечно, будем», - Хуан Сюань улыбнулся, как кот, наевшийся сметаны, и взял визитную карточку из рук Джозефа.

<http://tl.rulate.ru/book/96742/236139>