

свои вечера, если только они не были заняты срочными и особо важными делами, демонстрировал перед посетителями аппаратуру и давал им объяснения.

Прежде всего Эдисон открывает небольшую фабрику для производства электрических лампочек в Менло-Парке, около своей лаборатории. Этой фабрикой управляет Эптон. Хотя в самом начале лампочка обходилась Эдисону в 1,25 доллара, он подписал договор на семнадцать лет — срок действия патента — о поставке ламп по 40 центов.

Вот как об этом рассказывает сам изобретатель:

«В первом году электрические лампы стоили нам около 1 доллара 10 центов каждая. Мы продавали их по 40 центов, но их было выпущено всего 20 или 30 тысяч. В следующем году лампочка стоила нам около 70 центов, а мы продавали ее за 40 центов. В этом году было сделано много ламп, и мы потеряли денег больше, чем в первом году. В третьем году нам удалось получить машину и изменить процесс производства таким образом, что стоимость лампочки понизилась в среднем до 50 центов. Я продолжал продавать их по 40 центов и потерял еще больше денег в этом году, чем в предыдущие годы, так как продажа ламп все увеличивалась. На четвертом году я снизил себестоимость до 37 центов и в один этот год вернул все деньги, которые я раньше потерял. В конце концов я снизил себестоимость до 22 центов, а продавал их по 40 центов. Изготавливались лампы миллионами. И тогда биржа решила, что это очень выгодное дело, и купила его».

Вскоре производство электрических лампочек было перенесено из Менло-Парка в Гаррисон (штат Нью-Джерси). Здесь Эдисон на публичных торгах купил большую фабрику, где ранее производилась клеенка.

«Мы организовали фабрику в Гаррисоне, — рассказывает Эдисон, — с первоначальным капиталом в 10 тысяч долларов, разделенным на 100 акций. Один из моих сотрудников, находясь в затруднительном положении, продал две свои акции некоему Катенгу. До того времени мы не давали никаких доходов по акци-