

Гора Тсуя. Сторона Павуэры. Деревня Драко.

Купец, ответственный за все финансовые дела Голена, Дайн, прибыл в резиденцию главы деревни Драко.

В тихой, ничем не украшенной гостиной в ожидании их встречи сидел староста деревни Драко - Сид Павуэра. Будучи еще маленьким ребенком, этот вундеркинд лично занялся деловыми переговорами по аренде магического инструмента создающего горячие источники.

"Спасибо, что пришли, я староста деревни Сид Павуэра."

"Сэр. Можете звать меня Дайн, я являюсь торговцем в Голене. Рад познакомиться с вами."

"Дайн-доно. Позвольте мне еще раз поблагодарить вас за ваш визит."

"О нет, пожалуйста, не беспокойтесь об этом, Сид-сама. Я всего лишь простолюдин, Сид-сама. Так что то, что именно я совершил эту поездку совершенно естественно."

Дайн плавно переключился на Павуэрский акцент, нанеся свой первый удар. Поскольку сторона, которую посещают имеет естественное преимущество, Дайн, явный аутсайдер, использовал этот маневр, чтобы заявить о своем намерении уступить как можно больше прибыли.

По всем правилам, именно Сид должен был посетить Голен и вести переговоры там. Хотя он хотел быть тем, кто визуально заявит, что он был аутсайдером в дискуссии, он получил письмо от Кемы, в котором говорилось следующее: [Мой заместитель старосты деревни попросил меня прекратить заниматься всеми делами, поэтому я собираюсь отправить к вам торговца].

В тот момент, когда ему сообщили, что к нему присылают торговца, Сиду ничего не оставалось, кроме как позволить этому случиться.

Поскольку торговцы, посещающие Сиду, аристократа, были чрезвычайно обычным событием, он не мог вот так просто отказать, если не хотел раскрыть свои намерения. С другой стороны, учитывая то, что Сид намеревался злоупотребить гостеприимством Голена, это вставляло огромную палку в его колеса.

Начальное местоположение Сиду была зафиксировано в тот момент, когда Кема отправил это письмо. Каким методом он воспользуется, чтобы заплатить побольше денег и вернуть их обратно — через какую форму оплаты он сможет погасить свой накапливающийся долг — вот что станет ключом к этим переговорам. Управляя лицевыми мышцами, которые он активно тренировал, будучи членом аристократии, Сид улыбнулся.

"Да. Но сегодня переговоры о цене. Я бы хотел, чтобы мы обговорили приемлемую цену для обеих сторон."

“Да, разумеется. Это моя работа.”

“Позвольте мне возместить вам ваши дорожные расходы.”

Сказав это, Сид достал плотный мешочек, со звенящими в нем монетами. Дайн, однако, просто улыбнулся, покачав головой после одного взгляда на мешочек, и отклонил предложение, не заглянув внутрь.

“Хахаха, Сид-сама. Начнете с такого плохого хода?”

“... Полагаю, что нет.”

Сид мысленно щелкнул языком.

Хотя он называл это дорожными расходами и внешне все было приемлемо, в мешочке было слишком много монет. Проще говоря, это была взятка.

Сид хотел использовать реакцию Дайна на взятку, чтобы оценить его моральные качества, так как они, вероятно, будут часто общаться друг с другом в будущем по вопросам, связанных с Голеном.

В первом случае, если бы он просто принял взятку, он бы перестал представлять собой проблему.

В этом случае Сид, скорее всего, сумеет каким-то образом склонить его на свою сторону благодаря своему умению вести переговоры. Это был бы самый простой случай.

Далее, шел случай, в котором он отказался бы от всех взяток из-за того, что был торговцем с сильным чувством справедливости.

В этом случае он вполне мог рассчитывать на честную сделку. Это тоже было хорошо.

Дальше шел случай, когда он бы понял намерения, стоящее за этим действием, благодаря своему мастерству и все же принял его.

Так же была вероятность, что он намеренно проигнорирует цель взятки и продолжит, как будто ничего не произошло. Однако, даже если бы это произошло, он сделал бы все возможное, чтобы поставить себя в положение аутсайдера. Это, возможно, даже могло бы стать своего рода преимуществом в переговорах.

Но далее шел последний случай — случай, в котором он получает самую неприятную реакцию из всех возможных. Случай, в котором его намерения были поняты, но все же ему отказали. Ему даже дали предупреждающий совет.

В каком-то смысле это было его заявлением о том, что он не намерен вести переговоры. Поскольку он определенно понимал, кто находится в превосходшем положении, он знал, что принятие взятки разрушит это положение и разрушит статус-кво.

Ну, даже провалив попытку дать взятку, Сид все еще мог получить из этого выгоду.

В первую очередь он смог почувствовать сильную связь между Дайном и деревенским старостой Кемой.

"Простите, я слегка вас проверял. Пожалуйста, притворитесь, что этого никогда не было."

"О, нет, не беспокойтесь об этом. Я так и подумал. Наш деревенский староста-ах, Кема-хан обучал меня подобному."

Он даже ухитрился отнестись к попытке подкупа так, словно знал, что это произойдет.

Исходя из всего этого, Сид мог сказать, что этот торговец по имени Дайн был гораздо более способным, чем он сначала предполагал.

Можно сказать, что от купца, которому доверял Кема, не следовало ожидать ничего другого. Недооценивание тех, кому доверяет Кема, приведет к тому, что сомневающийся обнаружит, что из-под его ног вырвали ковер... нет, возможно, даже переломали ему ноги.

Сид сглотнул при этой мысли.

"Этот акцент, вы Павуэрский торговец, Дайн-доно?"

"Да. Но сейчас я бы предпочел, чтобы вы видели во мне Голенского торговца."

"Ха-ха-ха, не мог бы я попросить немного снисхождения у товарища Павуэрца?"

"Разумеется. Это мой родной город, так что я сделаю вам скидку. Только держите это в секрете от деревенского старосты Кемы."

"... Хахаха."

Зная, что Дайн знает, на что он намекает, Сид не смог сдержать сухой смех.

И вот, переговоры начались.

"Во-первых, поскольку я не знаю, насколько хорошо работает этот магический инструмент, я считаю, что было бы лучше установить фиксированную цену на первые несколько месяцев, а

далее обсудить все на основании его эффективности.”

“Да, на всякий случай я спрашивал деревенского старосту Кему на эту тему, и он сказал, что температура должна быть по крайней мере достаточно горячей, чтобы принять ванну, но поскольку ее верхние и нижние значения немного расплывчаты, и я не знаю, какой она будет на самом деле, я думаю, что устанавливать фиксированную цену было бы рискованно.”

“В таком случае я хотел бы поговорить о том, какого рода доход можно ожидать от магического инструмента.”

“Здесь нет возражений. Я обдумывал и это.”

Наконец, найдя свое первое взаимное согласие, они улыбнулись друг другу. Их вступительные заявления здесь будут иметь важное значение.

“Я считаю, что мы должны учитывать плату за воду, плату за купание в бане и так далее. Ничто не должно быть упущено.”

“... Восемьдесят процентов. Это должно удовлетворить вас.”

“Хм... восемьдесят процентов продаж? Звучит неплохо.”

Сид быстро принял решение и протянул руку. Переговоры могли быстро закончиться, если бы Дайн согласился, естественно, Дайн не ответил взаимностью.

“О, нет, пожалуйста, не шутите так со мной. Мне и в голову не приходило просить такую огромную сумму. Естественно я просто хочу получить восемьдесят процентов чистой прибыли.”

(Внутренний голос: Ты оглох? Очевидно я говорил о чистой прибыли!)

“Ох, но разве это не осложнит получение прибыли для вас?”

(Внутренний голос: хух, я думаю, что это, конечно, было немного слишком... но чистая прибыль - это слишком большая уступка!)

Хотя [продажи] Сиды и [чистая прибыль] Дайны составляли восемьдесят процентов, они означали разницу как между небом и землей.

Давайте объясним это вкратце.

Возьмем, к примеру, коробочный обед, проданный за 500 иен. После продажи одной коробки обеда, [продажи] увеличатся на 500 иен. [Чистая прибыль], однако, составит 500 иен минус различные расходы, включая затраты на рабочую силу, материалы, а так же, среди прочего, и налоги.

Предполагая, что норма прибыли для коробочного обеда составляет 25% (принося прибыль в размере 125 иен за проданную единицу) и что непроданные коробки выбрасываются (принося убыток в размере 375 иен за выброшенную единицу), [чистая прибыль] от [продажи] семидесяти пяти из ста единиц составила бы 0 иен [чистой прибыли] и могла бы фактически вызвать задолженность, если бы было продано меньше.

То, о чем просил Дайн, составляло восемьдесят процентов от этой [чистой прибыли]. Это было значение, которое могло стать расходом.

Очевидно, что Сид не мог согласиться на нечто подобное. Если бы он это сделал, то накопил бы еще один долг благодарности.

"Дайн-доно, как торговец, я считаю, что вы должны стремиться к большей прибыли."

(Внутренний голос: Я ни за что не приму это предложение.)

"Я бы хотел, чтобы Драко принял поздравительный подарок. Кроме того, это просто магический инструмент, который мы хранили, и деревенский староста Кема сказал, что все в порядке."

(Внутренний голос: а теперь послушай сюда, подражатель, я всего лишь посланник. Деревенский староста Кема - это тот, кто на самом деле владеет этой штукой. Мне все равно, даже если она не принесет ни копейки. Ааа? Теперь понял?)

"Хмм. Тем не менее, вопрос стоит таким образом, что мы возможно не сможем расширяться без магического инструмента. Не лучше ли вам получить больше денег?"

(Внутренний Голос: Подожди! Если уж на то пошло, то хотя бы заведи всю прибыль!)

По всем правилам, всю прибыль, полученную от магического инструмента, должен был пожинать Кема. В конце концов, без этого магического инструмента не было бы никакой прибыли.

Дайн вздохнул.

"Это сделка ради нашей дружбы, не так ли? Лучший способ для нас оставаться в дружеских отношениях - получение совместной прибыли. Честно говоря, я бы даже согласился на шестьдесят процентов, раз уж мы друзья. Вы так же нравитесь старосте деревни, он даже

позволил мне проявить немалую свободу действий. Я могу понизить цену до этого уровня для вас.”

(Внутренний голос: Ну же, разве ты не понимаешь? Выбор - [Дружеские отношения] или [Дружеские отношения]. Это отличная сделка, ты не можешь отказаться от этого. Ах, мы даже можем договориться на шестьдесят процентов.)

“Даже если это ради дружбы, шестьдесят процентов - это слишком мало... Думая об этом, восемьдесят процентов звучит просто более правильно.”

(Внутренний Голос: Хорошо! Я согласен! Восемьдесят процентов - это нормально.)

“Спасибо. Значит мы остановимся на восьмидесяти процентах чистой прибыли. Фух, здорово, что мы так быстро все решили.”

(Внутренний голос: Ах, и что ты будешь делать с этими восьмьюдесятью процентами, если попадешь в минус?)

“Охх, это ничего. Да, я сын лорда Павуэры, так что вы, должно быть, готовы были оказать мне особое отношение. Но я бы не хотел обременять других, и я не настолько бесстыден, чтобы когда-либо навязывать свои неудачи Кеме-доно. Я бы предпочел, чтобы контракт принял это во внимание, если это возможно.”

(Внутренний голос: Пожалуйста, пожалуйста, согласись хотя бы на восемьдесят процентов от излишка! К-кроме того, я сын повелителя Павуэры, я определенно не уйду в минус! Ты ведь можешь согласиться хотя бы на это, не так ли? Пожалуйста, выслушай мою просьбу! Я умоляю!)

Дайн кивнул в ответ на отчаянные мольбы Сида, как будто он мог читать его мысли.

“В таком случае вы согласны, чтобы контракт был заключен на восемьдесят процентов прибыли?”

(Внутренний голос: Хм, Ну хорошо. Я не против.)

“ ... И не потребуется ли какой-нибудь залог за магический инструмент?”

(Внутренний голос: Ммм, могу я хотя бы дать тебе денег? Как насчет этого?)

“Это не нужно. Староста деревни Кема очень любит вас, Сид-сама.”

(Внутренний голос: Просто сдайся.)

И таким образом переговоры о стоимости арендной платы за магический инструмент были завершены.

Сид и Дайн крепко пожали друг другу руки.

<http://tl.rulate.ru/book/21/676683>