Глава 42: Посредник

Ошеломленный Ганс вывел Вэса из приватной комнаты. «Извини, я думал, он проявит больше уважения».

«До этого я столкнулся с большим количеством отказов. Меня не беспокоит получение еще одного». Хотя Вэс так сказал, он вздохнул от разочарования. «Я попаду в чрезвычайно трудное положение, если не смогу найти клиента для моего меха».

Они оба на мгновение замолчали, пока Ганс не выдал другую идею. «Почему бы не заручиться услугами посредника?»

«Я уже думал об этом» - ответил он. «Но мне нужна большая сумма денег в течение двух недель. Если брокер возьмет свою долю, я не уверен, что смогу оплатить счета, которые появятся в ближайшее время».

«Да расслабься. Я знаю женщину, способную заключить сделку с тобой. Все можно обсудить. Тебе действительно стоит рассмотреть этот вариант, поскольку брокеры лучше знают своих клиентов».

Ганс был прав. Многие малоизвестные проектировщики часто полагались на специализированных посредников и дилеров для управления продажами и поддержкой клиентов. Эти хитрые продавцы тратили много усилий на создание сети клиентов и других контактов. Они доводили навыки ведения переговоров и торгов до ужасающего уровня.

Если быть честным, несмотря на существенную долю, получаемую ими с каждой успешной продажи, они являлись неотъемлемой частью меховой индустрии. Вот почему Вэс позволил Гансу провести его к центру, где большая толпа хорошо одетых мужчин обменивалась мнениями о своих любимых пилотах сегодняшнего события.

«Марселла Боллинджер! Сюда!»

«О, привет, Ганс» - пухлая, темноволосая женщина поприветствовала пилота-испытателя. «Как работа?»

«Да как обычно. Я здесь не для разговоров о моей работе. Встретил сегодня интересного человека и хочу тебя с ним познакомить».

Женщина приподняла бровь и оценивающе взглянула на Вэса. «Вы проектировщик Ларкинсон, не так ли? Ну и ну, вы теперь достаточно взрослый молодой человек. Нравится известность?»

«Не особо, поскольку это не очень полезно в моей нынешней ситуации». Вэс покачал головой. Он увидел женщину, более охотно идущую навстречу, чем ожидал. «Ганс сказал мне, вы меховый брокер. Так случилось, что у меня есть новый вариант боевой машины, и я хотел бы его продать».

«А, значит в этот раз по работе, эх?» - улыбка Марселлы стала немного хищной. «С учетом просьбы Ганса, я вас выслушаю. Давайте сначала найдем местечко потише».

Они вошли в пустую приватную комнату, Марселла села на диван и похлопала по нему возле себя. «Присаживайтесь, молодой человек. Не волнуйтесь, я не кусаюсь».

Сидеть так близко к Марселле причиняло Вэсу неудобства. Коренастое телосложение

женщины под ее примитивным и официальным деловым костюмом намекало на военное или наемническое прошлое. Несмотря на неспособность обнаружить убийственную энергетику, скрытую за любезной улыбкой, он был уверен, что эта женщина прошла через многое. Обладая обширными знаниями и опытом в механике, он заметил присутствие протеза в правой руке.

«Давайте начнем с самого начала. Частью какого бизнеса вы являетесь и зачем нуждаетесь в моих услугах?»

Вэс рассказал ей ту же историю, что и полковнику Аресу. Поскольку он не мог долго скрывать что-либо от брокера, то также упомянул о своей ситуации с выплатой долга и процентов. Выдавая такую конфиденциальную информацию, он давал ей гораздо больше возможностей для переговоров на счет любого достигнутого соглашения, но это предотвратило бы возникновение недоразумений в самом начале. Вэс был готов отказаться от нескольких процентов прибыли, если это означало создание прочных отношений, основанных на доверии. Он надеялся, что любой брокер, рекомендованный Гансом, не должен быть слишком сомнительным.

«Хорошо, я понимаю». Марселла постучала пальцем по подбородку. «Я возьму на себя структуру расходов. Мех с бронированным покрытием ФВП не должен стоять непомерных денег».

«Если я хочу построить Марка Антония с нуля, мне нужно использовать ресурсов на 18 миллионов кредитов. Стоимость сырья для ФВП составляет около 11 миллионов, но я уже получил больше ресурсов, чем достаточно для бронирования одного экземпляра. Я могу раздобыть остальное примерно на 7 миллионов с открытого рынка».

«Звучит не так уж плохо, но вы упустили свои налоги, расходы на лицензирование, амортизацию машин и так далее. Реальная стоимость должна быть как минимум на пятьдесят процентов выше».

Вэс кивнул, показывая свое согласие с ее замечанием. «В ближайшее время эти расходы не имеют ко мне отношения. Я не имею никаких дополнительных расходов за свои лицензии на производство, а о налогах и других вещах можно позаботиться в конце года. Прямо сейчас я отчаянно желаю быстрого притока денежных средств, чтобы получить возможность выплатить предстоящие проценты по моему огромному долгу».

«Это уже дело. Как минимум, девяносто процентов всех начинающих свой бизнес проектировщиков, до этого не доходят. Лицензии на производство смехотворно дороги, если нет никакой поддержки. Вы получили две из них в виде благотворительности, это впечатляет. Такой расклад ставит вас в ту же самую отправную точку, что и проектировщиков с полностью оригинальным проектом на руках. Это само по себе делает мои инвестиции в вас целесообразными».

Вэс с надеждой посмотрел на положительное замечание. «Значит, вы готовы работать со мной?»

«Да. Но не очень то раздувайтесь. Я отвечаю только за продажи. Поскольку, я продаю десятки мехов каждый месяц, то у меня нет времени, чтобы держать вас за руки».

«Именно это мне действительно нужно. Не волнуйтесь, я могу позаботиться о себе».

«Сначала давайте поговорим о бухгалтерском учете. Вам нужно разобраться с ним, как только появится время. Я видела, вы получили привилегированный статус. Воспользуйтесь им сегодня

и как можно скорее обратитесь в налоговую инспекцию своей планеты с целью получить предпочтительные тарифы, применяемые к вашему бизнесу. Большинство налоговых органов немного поколеблются и установят пару кордонов, если вы не являетесь фактическим ветераном. Лучше всего сначала покончить с этим, прежде чем получить гораздо больший, чем ожидалось, налог в конце года».

Вэс понимающе кивнул. «Облачный Занавес находится в глуши, поэтому их налоги уже благоприятны для бизнеса. Если я подам заявку на льготные тарифы, моя налоговая нагрузка, вероятно, не сильно улучшится по сравнению с ведением бизнеса здесь, в Бентхайме».

«Для стартапа, наподобие вашего, каждый кредит на счету. Вы не хотите ссориться с планетарным правительством на ранней стадии своей карьеры. Если они захотят, то могут превратить вашу жизнь в ад».

Пока Вэс скептически относился к тому, что такое произойдет в Облачном Занавесе, тем не менее, он серьезно отнесся к этому совету.

«Во-вторых, пока говорить об этом слишком рано, но вам действительно нужно найти лучшего поставщика согласно вашим потребностям в сырье. Внутренний рынок АТМ - всего лишь доска объявлений для поставщиков ресурсов, дающая им возможность свалить избыток, а проектировщикам – дополнить пробелы в своих регулярных поставках материалов. Свободный доступ к большинству ресурсов на рынке возможен только за счет их переплаты на целых 20%».

«Стартаперу нелегко заставить поставщиков серьезно к нему относиться».

«Вот почему я сказала, о необходимости рассмотреть это позже. Сейчас должен сойти и открытый рынок, но имейте в виду, что вы неоправданно выбрасываете около двух миллионов кредитов за каждого произведенного Марка Антония. Эта долговая проблема может остаться в прошлом, если разберетесь с расточительными закупками».

Марселла двинулась дальше, поскольку в тот момент не имелось возможности решить такую сложную проблему. «По поводу потенциала продаж вашего меха, у меня уже есть несколько клиентов. Предупреждаю, без послужного списка ваш новый вариант не сможет требовать значительной части надбавки. Тем не менее, я могу пошаманить немного. Очень кстати, что вы спроектировали своего меха в таком стиле. Он выглядит почти столь же впечатляюще, как настоящий Цезарь Август».

«Какую цену вы собираетесь установить?»

На вопрос Марселла ухмыльнулась. «Не слишком вежливо сильно совать нос в секреты брокера. Достаточно сказать, что вы заработаеете свои налоги даже после вычета моей комиссии».

«Мне не понравится то, что я собираюсь услышать, не так ли?»

Она потыкала пальцами по своему коммуникатору и вызвала стандартный контракт с подробными деловыми отношениями между брокером и независимым производителем мехов. «Хотя вы мне нравитесь, и вас поддерживает Ганс, для меня это не является поводом творить благотворительность. Вы же знаете, я управляю бизнесом. У меня дома есть маленькие спиногрызы, которых мне нужно одеть и накормить».

Вэс перевел взгляд на коммуникатор и согласился на передачу. Он открыл документ и

прочитал подробности. Его глаза практически выскочили из орбит, когда он наткнулся на комиссию по продажам, требуемую Марселлой.

«Двадцать процентов от валовой прибыли! Это...»

«Это итак щедрая сумма, если учитывать, сколько работы я должна сделать для продажи нишевого меха последнего поколения с ограниченным применением».

«Можете дать мне передохнуть? Это слегка перебор».

«Хотя я открыта для переговоров, я не пойду на уступки в вопросах оплаты. Также я принимаю во внимание ваш объем продаж. Меленькая мастерская мехов, вроде вашей, не сможет производить много моделей в год. Масштабы вашего бизнеса действительно минимальны по сравнению с моими самыми большими клиентами. У предприятия одного человека есть свои границы, следовательно, я имею полное право требовать значительную часть вашего пирога».

Огромная сумма денег, взимаемая Марселлой, потенциально затмевала его задолженность.

Если бы Марселла продала его вариант по минимальной цене в 24 миллиона кредитов, то он бы заработал 7 миллионов кредитов в валовой прибыли, то есть разницу между ценой продажи и стоимостью материалов для изготовления меха. Двадцать процентов из 7 миллионов равнозначно 1,4 миллиона кредитов. Продай Марселла еще три модели, она заработала бы больше, чем банк.

Тихо стоявший у стены Ганс, высказал свое мнение. «Двадцать процентов – это жестко, но ты можешь ожидать справедливого отношения со стороны Марселлы. В отличие от других брокеров, представляющих свыше сотни разных производителей мехов, она обязательно приступит к твоим продуктам с настоящими усилиями».

Кивнув, Марселла объяснила свою позицию. «Вы смотрите на затраты, не обращая внимания на преимущества. Разумеется, никто не запрещает обратиться к публичному брокеру, который будет предлагать десять или даже пять процентов от валовой прибыли, но какой стимул они получат для увеличения объема продаж? Если подпишете контракт со мной на двадцать процентов, то можете быть абсолютно уверенны, что я буду рвать задницу и продам столько ваших мехов, сколько смогу. Прямо сейчас вам нужно иметь видимое присутствие на рынке и повышать репутацию своего бизнеса больше, чем максимизировать прибыль».

Вэсу пришлось признать, Марселла говорила разумные вещи. Конечно, возможно, Ганс и Марселла объединились вместе против него, воспользовавшись его отчаянием.

«Кроме того, получаемая мной комиссия, ничто по сравнению с тем, что вы получите взамен. Возможно, я не самая величайшая фигура в городе, но у меня много друзей на высоких должностях. Вы будете платить мне за мою обширную сеть, в поднятие которой я вложила много миллионов. Многие другие брокеры могут продавать сотню мехов в месяц, но девяносто девять процентов этих машин являются дном бочки. Вы можете забыть о получении больших денег, если доверите бизнес бюджетным посредникам».

«В контракте также говорится, что вы будете моим эксклюзивным брокером в течение десяти лет. Не помню такого в стандартных пунктах».

«Наши деловые отношения - улица с двусторонним движением» - обратила внимание Марселла, показав рукой на Вэса, а затем на себя. «Если вы готовы инвестировать в меня, я сделаю то же самое для вас. Контракт действителен в течение десяти лет, поскольку я не хочу

выполнять тяжелую работу, помогая вам создавать имя на рынке, только для того, чтобы вы кинули меня через пару лет и занялись своим бизнес в другом месте. Как я уже говорила, в этом нет ничего плохого. Десятилетнее эксклюзивное условие означает совпадение ваших интересов с моими. Подумайте, насколько знаменитым может стать ваше имя через десять лет, и подумать, кто может сделать это возможным».

Другими словами, помощь Марселлы приравнивалась помощи ему в будущем. Вэс понял разумное объяснение, даже если оно оставило плохое послевкусие. Что, если в один день Марселла забьет на его продукты? У него имелось очень мало средств, поэтому он не мог заставить ее работать на максимуме, если она сосредоточится на более блестящем продукте конкурента.

Глаза Марселлы прижмурились, заметив его нерешительное выражение. «Я подслащу пилюлю. Если вы подпишете контракт этой ночью, я гарантирую найти клиента не позднее, чем через двадцать четыре стандартных часа с этого момента. Я даже дам вам аванс в размере 7 миллионов кредитов, дабы вы могли покупать и возвращать сырье, необходимое для начала производства своего меха».

«А если вы не сможете найти клиента в течение этого времени?»

«Тогда это займет два дня». Марселла беспечно пожала плечами. «Послушай женщину, знающую свое дело».

«Что, если потребуется больше времени? Даже если я изготовлю Марка Антония и позволю АТМ сертифицировать его в течение двух недель, без покупателя на мой продукт у меня будут большие проблемы с банком. Вы сможете мне помочь, если они постучат в мою дверь?

«Извините Вэс, но я уже говорила вам, вы сами должны заботиться о своих проблемах. Я отвечаю только за продажи. Авансовый платеж - всего лишь одноразовый бонус. И, честно говоря, я не против видеть ваши старания. Как еще мне быть уверенной в готовности вашего меха к продаже в течение двух недель?

Вэс подозревал Марселлу в привязанности к использованию денежных стимулов для установления своих деловых отношений.

«Это лишь начало нашего партнерства. Если вы не доверяете моему умению выполнять свои обещания и свою работу, тогда лучше, если вы пойдете в другое место».

«Вы правы» - покорно вздохнув, согласился Вэс.

Они потратили час, вырабатывая основной контракт. Вэс даже использовал некоторые из своих призовых денег для найма юриста в очень срочном порядке, желая убедиться в отсутствии обмана. Несомненно, спереди Марселла уже его подставила. Он только хотел убедиться, не замыслила ли она ничего втайне.

После соглашения Вэса, Марселлы и их законных представителей, они подписали контракт и отправили на нотариальное заверение. Марселла получила полный проект Марка Антония, а также подробные спецификации или, по крайней мере, результаты симулятора. Она даже потребовала права управлять его счетом проектировщика в Железном Духе.

«Зачем вам требуется что-то подобное?»

«Пригодится, если некоторые клиенты смогут протестировать вашего меха в игре. Не поймите

неправильно, они не глупы или зависимы от игры. Хотя это не точное представление, если они почувствуют себя хорошо, пилотируя виртуального меха, на 90% похожего на реальную вещь, то не будут волноваться о неспособности Железного Духа сымитировать остальные 10%».

«Полагаю, вы также можете создать хороший рекламный материал для моего меха».

«Наглядный пример очень эффективен в создании первоначального интереса к вашему продукту. Мы, люди, в первую очередь все-таки воспринимаем мир визуально. Наблюдение за разумной точностью в действии намного более интуитивно, чем совершение выводов о производительности вашего меха по сухим спецификациям».

Обменявшись еще несколькими словами, они, наконец, разошлись по домам. Марселла Боллингер покинула центр для демонстрации с новой денежной коровой за ее поясом, в то время как Вэс все еще чувствовал себя неопределенно по поводу подписанного им контракта. Он практически не получал никаких дополнительных выгод от бульдозера в действии. В течение всей беседы его довольно сильно давили. Он даже чувствовал, что это не так уж плохо, если этим пользоваться. Вэс решил, раз уж Марселла хочет доить его по полной, ей придется приложить немало усилий к своей работе.

«Почему я представляю себя дойной коровой?»

http://tl.rulate.ru/book/15608/423653