

Глава 252: Спор

Проекции в конференц-зале реалистично отображали его деда и пятерых других членов совета. Все они сидели за столом, а лица их выражали надежду и нетерпение.

После того, как формальности сошли на нет, этот оптимизм быстро исчез - Вэс не одобрил их предложения.

Слово взял финансовый эксперт. «Выход на рынок Бентхайма - это грандиозная и рисковая затея, обвалившая многие амбициозные компании. Нам нужно будет создать чрезвычайный резерв. Прямо сейчас ваши различные активы скованны непостижимым образом. И есть способы использовать эту ситуацию для накопления немалых средств».

Человек продемонстрировал шикарную презентацию, в которой говорилось об эмиссии акций и накоплении долгов. Звучало всё замечательно, но быстрые выплаты Вэса не интересовали.

«Я не против выпустить ограниченное количество акций, но от усложнения структуры собственности до такой степени восторга точно не испытываю» - Вэс покачал головой «Давайте не будем гнать телегу впереди лошади. Сейчас у КЖМ недостаточно денег. Позвольте мне завершить проект и выяснить, сколько нам нужно потратить на маркетинг, прежде чем решать вопрос о необходимости собирать больше средств».

Финансовый эксперт, вероятно, имел связи с теми же банками и инвестиционными компаниями, которые хотели бы принять в этом участие. Член правления увеличил бы его эффективный контроль над КЖМ, захвати его дружки большую часть её акций и долгов.

Как думал сам Вэс, люди положили глаз на эксклюзивные лицензии, полученные им в Обществе Клиффорд. Если он хотел сохранить своё превосходство, то должен был оставить их себе и только себе.

«Наша компания работает намного ниже своих потенциальных возможностей» - далее молвила женщина. Она оказалась экспертом по продуктам. «Многие лицензии времязависимы, и кто знает сколько времени у вас уйдёт на завершение следующего проекта. Лучше найти больше проектировщиков и расширить каталог проектов».

«Я не хочу разбавлять свою торговую марку проектами, которые не соответствуют моим принципам проектирования. Для меня важно качество, а не количество, потому я и очень требователен к типу мехов на продажу».

«В таком случае создайте другую марку. Нетрудно провести грань между вашими собственными продуктами и другими. Вы продолжите стремиться к совершенству, а остальные наши проектировщики будут способствовать массовому проникновению на рынок».

«Я не готов нанимать других. Я основал КЖМ, чтобы предоставить платформу для проектирования и продажи собственных продуктов. И не хочу предоставлять убежище для группы неудачников, не способных добиться этого самостоятельно».

Любой проектировщик, привлеченный компанией извне, мог использовать её как трамплин для своей карьеры. Они будут пользоваться лицензиями и производственными мощностями, столь неустанно собранными Вэсом, и добившись коммерческого успеха, сойдут с поезда.

Другая вероятность заключалась в том, что эти внешние проектировщики могли диктовать курс компании. Если бы они спроектировали кучу проектов, и те в совокупности заработали

больше, ценность его собственных продуктов уменьшилась бы.

«И что же вам нужно, чтобы вы взяли больше проектировщиков?»

«Им придется очень долго работать под моим руководством. Прямо сейчас единственным возможным кандидатом является Карлос Шоу».

«Поняла» - ответила женщина, глядя на свой терминал. «Согласно записям, он - способный, но неопытный и почти непримечательный производитель. На улицах Бентхайма можно найти много компетентных проектировщиков, и работать они будут лучше, чем ваш бывший одноклассник».

«Только вот я не доверяю случайным попрошайкам с улиц, даже если они могут спроектировать хит продаж. Раз они действительно настолько хороши, им следовало бы основать свою собственную компанию или найти какого-то спонсора. Продвижение других проектировщиков не является целью КЖМ».

После этого эксперт в области меховой индустрии начал расхваливать свои связи с Бентхаймом. «Возможно КЖМ и укоренилась на Облачном Занавесе, но ограничения сельскохозяйственной планеты серьезно затрудняют её рост. Любому меховому бизнесу необходимо присутствовать на Бентхайме. Я могу связать вас с некоторыми региональными силами, они поспособствуют основанию второго комплекса».

Сей второй комплекс, скорее всего, стал бы основной базой производства для КЖМ, эффективно предоставляя контроль над основным источником дохода друзьям эксперта в области боевых машин.

«Второй завод в данный момент не рассматривается. Наши производственные мощности уже способны обеспечить достаточный спрос. Поскольку я занимаюсь продажей премиальных мехов, то не вижу непосредственной необходимости расширить их в ближайшем будущем».

Вэс избежал ещё несколько ловушек, выдаваемых за полезные советы. Как только члены совета директоров поняли, что он не пойдет на их уловки, заседание конференции сменилось неловким молчанием.

Тишину нарушил его дедушка Бенджамин, заговорив о кое-чём, что впервые за всю встречу прозвучало действительно конструктивно.

«В настоящее время между тобой и меховым брокером Марселлой Боллинджер подписан контракт. Я его прочитал, и хотя он позволяет тебе и твоей компании переложить все продажи и сервис на неё, затребованная ею оплата несвойственно высока».

Другие члены совета кивнули в знак согласия. «Стандартная ставка должна составлять десять процентов от валовой прибыли. В вашем же контракте указано двадцать».

Все члены совета смотрели на Вэса так, будто им воспользовались. Так и было, но он крайне нуждался в помощи.

«Контракт действителен только десять лет. После окончания текущего срока мы в любой момент сможем его пересмотреть».

«Можно поступить лучше» - добавил его дед, удивляя Вэса. «Давай рассматривать первоначальный контракт не как эксплуатационные отношения, а как начало более серьёзного

сотрудничества. Даже создав собственный маркетинговый потенциал с нуля, мы никогда не превзойдем брокерскую деятельность Боллинджер в плане понимания рынка и поиска лучших клиентов».

Несколько членов совета не согласились. «Я знаю минимум пять великих маркетологов, которых можно убедить возглавить отдел маркетинга в Бентхайме».

Бенджамин покачал головой. «Оно того не стоит. Посмотрите, сколько денег другие производители мехов тратят на маркетинг. На него может улететь до миллиарда кредитов в день. И он только для массового рынка. Премиум сегменты в большей степени полагаются на личные связи для совершения продаж, а это то, в чём Боллинджер очень искусна. Найдём ли мы кого-то столь же грозного на рынке Бентхайма?»

Кто-то с таким количеством связей либо вступал в более крупные организации, либо занимался собственным бизнесом. Даже средний производитель боевых машин не привлекал их внимание.

«К чему вы клоните, дедушка?»

«За нарушение контракта предусмотрен штраф, но его можно пересмотреть, если обе стороны захотят внести коррективы. Думаю, будет разумно предъявить требование о снижении её доли в обмен на более длительное партнерство. С момента заключения этого договора ты значительно вырос. Твои будущие перспективы слишком стоящие, чтобы рисковать оказаться брошенной по истечению короткого десятилетнего контракта».

Его слова звучали убедительно, и часть членов совета выразили одобрение по поводу этого предложения. Но вот остальные полагали, что КЖМ должна подождать девять оставшихся лет, после чего начать собственную организацию сбыта.

«Марселла очень помогала на протяжении всей моей карьеры, и мне очень не хочется портить эти отношения» - решил Вэс, послушав аргументы обеих сторон. «Даже если контракт с ней закончится, я уже сейчас склоняюсь к тому, чтобы продлить его на более справедливых условиях. Думаю, попытаться можно».

Он не сильно рисковал, делая такое предложение. Главное - добиваться успехов в разработке первой оригинальной модели, и в руках у Марселлы будет золотая жила. Следовательно, согласится она или нет, зависело от её оценки будущих результатов Вэса.

Вскоре дискуссия перешла к общей стратегии. «Вы неоднократно давали понять, что нацеливаетесь на премиум-сегмент. Однако количество богатых клиентов на рынке ограничено. По-моему, было бы разумно проанализировать, поможет ли компании, если она предложит более дешевый выбор моделей. Не сейчас, а в среднесрочной перспективе».

«Цель Корпорации Живых Мехов - вдохнуть жизнь в боевые машины. Без минимального уровня качества я этого добиться не могу. И меня не интересует гонка уступок. Для удешевления мехов мне придётся начать снижать качество, а это делать я ой как ненавижу».

КЖМ имела возможность создать другую торговую марку для решения этой проблемы, но её Вэс уже исключил. Однако один из директоров предложил другой подход.

«Я не говорю, что компания должна нести ответственность за производство этих дешевых проектов. Для человека вашего возраста ваши способности впечатляющие. Уверен, вам не составит труда придумать некоторые менее дорогие варианты основных проектов. А затем,

после их разработки, можно предоставить лицензии на их использование другим производителям, которые будут выполнять остальную часть работы за нас».

«Предлагаете задействовать аутсорсинг?»

В меховой индустрии аутсорсинг подразумевал, что Вэс предоставит свои проекты для лицензирования с очень специфическим набором условий. Компаниям, купившим его лицензии, пришлось бы соблюдать ряд крайне строгих ограничений, а также было бы запрещено каким-либо образом изменять проекты. В свою очередь Вэс отказывался от огромного лицензионного сбора, хотя и брал большую долю дохода на единицу продукции.

Производители мехов, владеющие оборудованием для изготовления, не всегда имели деньги на оплату стандартной лицензии. Для них производство боевых машин от имени другой компании считалось способом сводить концы с концами.

И даже так Вэс не хотел удешевлять свои работы, проектируя жестко урезанные варианты. Но он был не против предлагать специально разработанные проекты. Таким образом, результаты его труда пронзили бы рынок и позволили репутации распространиться за пределы узкого круга состоятельных клиентов.

Даже если производство обладателей лицензий окажется неудачным, КЖМ может прекратить действие лицензии и найти другого производителя для выполнения этой работы. Единственная проблема заключалась в том, что его собственная компания получит куда меньше прибыли, чем если бы она делала всё своими силами.

С другой стороны, Вэс уже поставил крест на самостоятельном изготовлении любых дешевых моделей.

«Идея не безнадёжна, нужно только, чтобы лицензиями заинтересовались нужные производители» - ответил он, тщательно всё обдумав. «В настоящее время мы предлагаем только Марка Антония Mark'a II - устаревший проект предыдущего поколения, не подходящий для дальнейших экономичных модификаций. Давайте подождем, пока я разработаю новый, и затем рассмотрим этот вопрос всерьёз».

Вэс начал понимать популярность совета. Даже не имея фактических полномочий принимать решения, они были заинтересованы в успехе компании. Различные эксперты предоставили свои знания по самым разным вопросам, с которыми сталкивалась компания.

И всё же, Вэс не воображал, что они работают на благо компании. В глубине души у них таились только свои интересы.

В целом же их знания и способность мыслить на более высоком уровне делали их полезными в спорах. По сравнению с должностными лицами компании, у директоров не хватало глубины познаний, но они восполняли её тем, что смотрели на вещи шире.

«Если позволите предложить» - снова заговорил эксперт в меховой индустрии. «Ваш поиск долгосрочного поставщика не возымеет успеха. Даже с относительно успешным проектом КЖМ так и продолжат считать пустым местом. Да и в противном случае поставщик вряд ли предложит выгодные условия».

«Слова главного по рискам звучали куда оптимистичнее, когда он информировал меня о продолжающемся поиске поставщика».

«Вероятно, он намеревается построить отношения с проблемным или отчаявшимся поставщиком. Получать материалы от такого - не очень хорошая идея».

Эксперт привел кучу причин, почему всё может пойти наперекосяк. Возможно, поставщик почти исчерпал свои запасы. Возможно, он занимался нелегальными трудовыми отношениями. Он даже мог служить связующим для пиратов и распоряжаться их нечестной добычей.

«Учитывая предстоящую войну, нам действительно лучше не полагаться только на один источник для поставок самых важных для нас экзотических материалов».

«И почему же?»

«Потому что во время войны экзотика становится стратегическим товаром. Весианцы попытаются захватить или уничтожить добычу полезных ископаемых в Республике. К тому же они будут охотиться на колонны, доставляющие эти материалы в голодные отрасли промышленности».

Это уже вызывало беспокойство. «Я не понимаю, почему полагаться на открытый рынок лучше».

«Потому что, независимо от того, как будет развиваться война, открытый рынок всегда продолжит работать. Не забывайте, Бентхайм - портовая система, и он обслуживает региональный стык торговли. Часть этого трафика уменьшится, но не настолько, чтобы рынки полностью лишились ресурсов. Вы останетесь независимы от прихотей Весианцев, если сможете принять более высокие затраты».

Несогласие выразил кто-то ещё. «Пока КЖМ настаивает на игнорировании условия об эксклюзивности, она может свободно торговать с любой другой стороной. Я не вижу необходимости приостанавливать поиск поставщика».

«Нельзя угнаться за двумя зайцами! Вы не найдете поставщика, который бы позволил КЖМ сохранить право обращаться к его конкурентам для ведения бизнеса. А для достижения компромисса КЖМ не производит достаточно мехов. Они скорее откажутся от партнерства, чем будут приняты за дураков».

Проблема поставщиков всякий раз вызывала у Вэса головную боль, а директора лишь её усугубляли. Он ударил кулаком по столу. «Хватит! Так мы ни к чему не придём. Теперь позвольте сказать мне, что я планирую разрешить отделу по связям продолжить поиск поставщика и попытаться договориться о взаимовыгодном контракте. Мы можем снова созвать совет и обсудить его целесообразность».

Обсуждение не привело ни к чему существенному, но оно всё же заставило Вэса задуматься о том, что делать его компании после начала войны. Он решил поднять сей вопрос на совете.

«Насколько вы все знаете, Светлая Республика и Королевство Весия, вероятно, будут втянуты в серьезный конфликт. Скорее всего, меня, как и некоторых моих сотрудников, призовут в Войска Мехов. Как мы можем подготовить КЖМ, чтобы она продолжила функционировать в военное время?»

Директора выдвинули ряд полезных предложений. Первым начал дедушка. «Во-первых, Республика оказывает значительную помощь производителям мехов, затронутым их военной политикой. Если твоя администрация работает надлежащим образом, то они уже должны подготовить необходимые документы».

«После встречи проверю».

«А ещё уточните у банка» - сказал финансовый эксперт. «Иногда они обязаны заморозить или даже простить часть долга в случае войны. Кроме того, если компании остро не хватает денег, она вправе требовать компенсацию от правительства, хотя от неё могут запросить что-то в ответ».

По правде говоря, несостоятельным производителям боевых машин правительство оказывало лишь ограниченную поддержку. Оно было радо позволить слабым закрыться, предлагая большинству производителям-среднячкам только жалкие гроши.

«Единственный способ получить лучшее отношение - участвовать в войне» - добавил его дед. «У Войск Мехов много потребностей. Наилучший вариант для КЖМ послужить нашим боевым силам - снабжать их высококачественными запасными деталями, которые трудно изготовить на военных базах снабжения».

Вокруг этого предложения они и сформировали предварительный план. Его дед даже предложил пустить в ход свои связи и заложить основу для такого сотрудничества.

В конце многочасовой встречи Вэс покинул зал заседаний со сдержанно-довольным выражением лица. Войдя в гостиную, он погладил Лаки по голове.

«Хорошая работа, дружок. Директора не полные ублюдки».

Кот лениво мяукнул в ответ, перевернулся и продолжил дремать.

<http://tl.rulate.ru/book/15608/674350>