

Глава 635 20 миллионов.

(прим. 1 китайский юань = 0.15 \$; 20 миллионов юаней = 3 миллиона \$).

15 миллионов!

У Е Сю случился мини сердечный приступ, когда он услышал подобную цифру, тем не менее, внешне он нисколько не изменился. Будучи человеком, не понаслышке знакомым с миром про-сцены, он знал, что означала такая цена в кругах Славы.

По сути, профессиональная сцена Славы до сих пор находилась на начальном этапе своего развития. При трансферах игроков или персонажей клубы редко использовали деньги. Они предпочитали совершать обмены.

Про-игрока на про-игрока.

Персонажа на персонажа.

Про-игрока на персонажа.

Про-игрока вместе с его персонажем на мощного персонажа.

Другими словами: было множество способов договориться. До тех пор, пока обе стороны не чувствовали своего проигрыша, они могли обмениваться как пожелают. И только в последние годы, когда можно было сказать, что клубы по-настоящему зацвели, обмен игроков и персонажей начал монетизироваться. Это произошло из-за того, что многие начали осознавать потенциал клубов на рынке, будь то инвестиции или подписание спонсорских контрактов. Все эти вещи напрямую увеличивали прибыль клубов. Именно тогда в трансферных сделках всё чаще стали превалировать реальные деньги.

На данный момент человеком, с самой высокой трансферной ценой был Сун Сян. В этом сезоне он за семь миллионов присоединился к клубу Великолепной Эры. Трансферы персонажей проходили под гораздо меньшими суммами. Божественные персонажи появились ещё в эру формирования клубов, поэтому их, как правило, не выставляли на трансфер. Было несколько прецедентов в начальную эпоху зарождения профессиональной сцены, однако те трансферы были вызваны скорее отчаянием клубов, которые продавая своих божественных персонажей, могли ещё какое-то время продержаться на плаву. На ранних этапах развития про-сцены, цены были не в пример нынешним.

В наши дни можно было с уверенностью говорить о стабилизации профессиональной сцены. Команды, обладающие персонажами божественного уровня, нельзя было обвинить в слабости. Даже вылетевшая из Альянса Великолепная Эра продолжала оставаться на плаву и довольно неплохо себя чувствовать.

Поэтому даже редкость продажи персонажей божественного уровня не могла остановить людей от обсуждения их цены.

На данный момент многие считали, что знаменитый Бог Битв Один Осенний Лист являлся первым персонажем в Славе. Не без основания поговаривали, что если предложить за него клубу меньше 10 миллионов, он даже не станет рассматривать подобное предложение.

Помимо Одного Листа ещё были персонажи носящие титулы Короля Сражений, Святого Меча и Великого Стрелка. Все они так же оценивались в сумму порядка 10 миллионов юаней.

Тем не менее, их оценочная стоимость так и оставалась простой оценочной стоимостью. В случае их реальной продажи определённо будут устроены нешуточные торги. Вряд ли кто-то удивится тому, что в итоге цена трансфера будет отличаться от текущей рыночной цены. Таким образом, любители посплетничать продолжали проводить оценки. С определённой точки зрения их оценки отображали статусы персонажей в сердцах каждого игрока.

Но 15 миллионов! Никто не сомневался в том, что если за персонажа божественного уровня будет предложена подобная сумма, то он в ту же секунду уйдёт с молотка.

Неужели очки навыков Е Сю на самом деле стоили для Самсары дороже персонажа божественного уровня?

Всю ночь в клубе велось обсуждение реальной цены предлагаемых Е Сю очков навыков. Итогом обсуждения стала цена в 15 миллионов юаней.

После озвучивания цены, наступила очередь Е Сю сделать свой ход.

Нисколько не изменившись в лице, тот прокручивал в голове названную менеджером Самсары цифру.

Будучи Богом, он мог очень грубо оценить ценность подобного предложения.

Обзаведясь дополнительными очками навыков, какие навыки персонажей команды подвергнуться улучшению? Какое преимущество они смогут получить на предстоящих соревнованиях?

Если бы в команде был ещё один персонаж божественного уровня, то к каким бы изменениям это привело?

Полученные от победы в чемпионате преимущества, а так же внимание, которое привлечёт к ней дополнительный персонаж божественного уровня, тоже нужно было учитывать! Может Е Сю и не был уверен в своей объективности финансовой оценки подобных вещей, однако в рамках оценки увеличения соревновательной силы команд он был абсолютным экспертом.

Е Сю почувствовал, что 15 миллионов были весьма хорошей ценой.

Когда менеджер собрался уже облегчённо выдохнуть, Е Сю произнёс: - 15 миллионов. Это ведь не выкупная цена, не так ли?

Расслабившись, менеджер Самсары отхлебнул немного чая, однако после слов Е Сю подкрашенная жидкость снова отправилась в кружку. Вместе с чаем в кружку чуть было не отправились несколько глотков крови.

- Это ты так пошутил? - нервно спросил менеджер.

Желая поднять цену, Е Сю мог действовать более вежливым способом! Как он мог сказать, что 15 миллионов было недостаточно для выкупной цены? Это был обычный грабёж.

- Мне кажется, что этого всё ещё немного недостаточно для полного выкупа, - неторопливо ответил Е Сю.

Менеджер Самсары осознал, что мгновением ранее утратил своё самообладание, поэтому поставив кружку на стол, он спокойно спросил: - Тогда назови свою цену?

- 30 миллионов! – произнёс Е Сю.

Если бы они не знали друг друга, менеджер Самсары уже бы начал выгонять Е Сю из их клуба.

Ночью они рассмотрели все преимущества дополнительных очков навыков. 30 миллионов были бы реальной ценой только в случае абсолютной гарантии.

В чём заключалась абсолютная гарантия?

Если бы в случае покупки метода Е Сю они бы со 100% вероятностью победили в чемпионате, тогда 30 миллионов были бы приемлемой ценой.

Однако такой гарантии не было, поэтому и 30 миллионов были нереальной ценой.

- О чём ты говоришь, Бог Е? Это несерьёзно, – произнёс менеджер Самсары. Он хотел показать Е Сю, что его блеф совершенно не удался.

Тем не менее, Е Сю продолжал играть до конца. Вздыхнув, он с сожалением произнёс: - Что? Слишком высокая цена?

- Ну конечно! – незамедлительно ответил менеджер Самсары. – Твой метод не даст нам гарантий победы в чемпионате! Может предоставленные тобой расчёты и верны, но мы всё равно должны будем рассчитывать на удачу! Что если удача полностью от нас отвернётся и мы вообще не получим ни одной книги навыков? В таком случае даже 15 тысяч будут потерей, что уж говорить о 15 миллионах!

- Откуда такая пессимистичность? Может ты шпион? – спросил Е Сю.

- Я просто привёл пример... – менеджер Самсары не знал, смеяться ему или плакать. – Ладно, я несколько преувеличил. Будем исходить из предоставленных тобой данных. Думаю, ты и сам хорошо понимаешь, насколько дополнительные очки навыков смогут усилить нашу команду. Если мы возьмём предполагаемое улучшение и преобразуем его в систему торговли персонажами, сколько оно будет стоить? Если ты не знаешь цены текущего рынка, я могу тебе его показать. К примеру...

- Ладно, ладно, можешь не показывать. Должен признать, что 30 миллионов были шуткой, – ответил Е Сю. Менеджер Самсары уже был готов вздохнуть с облегчением, когда его застала врасплох следующая реплика Е Сю: - Но ты так же должен признать, что 15 миллионов тоже были шуткой.

- Разве могут 15 миллионов быть шуткой?! – недоумённо воскликнул менеджер Самсары. – Я покажу тебе расчёты.

- Почему ты всё пытаешься высчитать? Неужели ты и правда провёл всю ночь за расчётами? – спросил Е Сю.

Менеджер Самсары был сбит с толку. Они ведь на самом деле провели всю ночь за расчётами...

- В этой индустрии мы профессионалы, согласен? Если бы нам на самом деле пришлось выяснять кто прав, а кто нет, думаешь, 15 миллионов оказались бы справедливой ценой?

- Как она может быть несправедливой? – с тревогой произнёс менеджер Самсары.

- 22 миллиона! – воскликнул Е Сю.

- Что? - недоумённо пробормотал менеджер.

- Если рассматривать суммы в 30 и 15 миллионов как шутку, тогда возьмём среднее арифметическое этих цифр - 22.5 миллиона, но так как по своей природе я весьма великодушный человек, я сброшу вам пятьсот тысяч. В итоге получается 22 миллиона! - ответил Е Сю.

- То есть ты хочешь сказать, что 22 миллиона более справедливая цена? - переспросил менеджер Самсары.

- Ты так не считаешь?

- Конечно нет!! - воскликнул менеджер Самсары.

- Почему бы нам не найти кого-то другого, кто смог бы разрешить наш спор? - предложил Е Сю.

- Кого-то другого?

- Например Тиранию, Синий Дождь или Маленькую Траву, - ответил Е Сю.

- ... - менеджер начал паниковать. Его невероятно раздражала настойчивость Е Сю. Чтобы выиграть для себя немного времени он произнёс: - Все команды находятся в различных ситуациях. Их персонажи могут уже выполнить все твои квесты и в итоге ты не получишь ни копейки!

- Не получу ни копейки? Ты шутишь? Воспрепятствовать использовать мой метод другим командам не может стоять так дёшево. Любой клуб выкупит мой метод. Выкупая его, он получит одни преимущества. К примеру, возьмём вас. Вам нужны очки навыков? Нет, вам нужно преимущество. А преимущество стоит гораздо дороже, - произнёс Е Сю.

- 22 миллиона слишком много, - покачал головой менеджер.

- Тогда какая сумма тебя устроит? - спросил Е Сю.

- 18 миллионов, - менеджер наконец-то отказался от суммы в 15 миллионов.

- 21 миллион! - произнёс Е Сю.

- Зачем ты всё это делаешь? - менеджер не знал, смеяться ему или плакать. Они должны были заключить сделку на большую сумму денег. Неужели им нужно было уподобляться блошиному рынку, каждый раз понижая или повышая немного ставку? Даже небольшие ценовые скачки составляли миллионы. Если Е Сю хотел изменить цену, ему нужно было назвать вескую причину. Без веской причины, кто в здравом уме захочет расставаться с несколькими дополнительными миллионами?

- Ну хорошо, хорошо, 20 миллионов. Я знаю, что для вас это приемлемая цена, - произнёс Е Сю.

- 20 миллионов... - мрачно повторил менеджер Самсары.

На самом деле эта сумма соответствовала их расчётам, просто никто с самого начала не хотел начинать торги с максимально возможной цены. Нужно было начинать с малого, поэтому было принято решение начать торги с 15 миллионов. Менеджер был весьма уверен в своём умении вести переговоры. Он полагал, что Е Сю будет лишь знать насколько дополнительные очки

навыков смогут усилить их команду. Что же касается дополнительных преимуществ улучшения, то даже он, менеджер клуба, не мог просто так их все взвесить, что уж говорить о бывшем про-игроке.

Менеджер полагал, что если он всё объяснит Е Сю, то тот с лёгкостью согласится на предложенную сумму в 15 миллионов. В крайнем случае, можно было добавить один или два миллиона.

Кто же мог знать, что Е Сю откажется выслушивать его объяснения и просто назовёт сумму в 15 миллионов слишком маленькой? Тот даже начал пугать менеджера 30 миллионами и другими командами. Тем не менее, менеджер не просто так занимал свою должность. Он мог с уверенностью сказать, что Е Сю и сам не знал, насколько ценным было его предложение. Вероятно, он инстинктивно смог понять, что 15 миллионов находились у подножия ценовой горы и что до вершины ещё было далеко. Е Сю не побоялся выставить себя дураком. Он смело удвоил цену выкупа и начал наблюдать за реакцией менеджера.

По щекам последнего начали «стекать слёзы». Он почувствовал, что проиграл с точки зрения сдержанности и мягкости... Почему, ну почему он с самого начала бесстыдно не предложил каких-нибудь 5 миллионов?

- 20 миллионов... что ж... пусть будет 20 миллионов... - в итоге беспомощно кивнул менеджер.

<http://tl.rulate.ru/book/173/207790>