

Для того, чтобы вынудить меня выбрать, женщина стала рекламировать свои "товары".

«Лазурный рыцарь-дракон Николай, только сейчас, я сделаю его почасовую оплату 12000G!»

«Э-это немного дороговато.»

Мой холодный пот тек не переставая.

«Тогда опытный рыцарь-ветеран Реус. Обычно его почасовая зарплата составляет 20000G, но на этот раз мы предлагаем ежедневную плату в пятьдесят тысяч золота. Если он работает круглосуточно, это скидка примерно 2000 в час».

«Подождите. Этому человеку шестьдесят семь, верно? Он вообще может драться?»

«Дорогой Покупатель. Дело не только в молодости, а в опыте. Иногда важно учиться у мудрых, верно?»

Чтобы не прикасаться к дисплею, я держал палец немного в стороне, когда на что-то указывал.

«Нет, я уверен, что у него есть чему поучиться, но здесь написано, что он склонен к деменции. Я ничего не смогу выучить, если он забыл это.»

«Это его единственный недостаток».

«Это единственно-важный существенный недостаток!»

Прочистив горло и глубоко вздохнув, сотрудник корпорации поправила пальцем экран, быстро представив следующего человека.

«Вы неожиданно упрямы. Но это не поможет. Я представлю вам специалиста, которого мы держим в запасе. Недолговечный мастер фехтовальщик, Густав. Столкнувшись с его искусным владением мечом, любой монстр будет разделен пополам, и как только он вытащит свой меч из ножен, все в этой области будет измельчено в клочья».

«Хм, это удивительно. Но он дорогой, верно?»

«Фуфуфуфу, вы можете так подумать. Но это не так. По правде говоря, он - фехтовальщик, который может похвастаться интересной историей с нашей фирмой ... чтобы ускорить процесс, он проблемный ребенок».

«Тогда я могу нанять его дешевле, чем других?»

«Какая замечательная у вас интуиция, дорогой клиент.»

Она явно притворно удивилась, с неискренней улыбкой на лице. «Так сколько он стоит?»

В тот момент, когда я сказал это, профиль Густава исчез с дисплея.

«Ах, мои извинения, дорогой сэр. В этот самый момент недолговечный фехтовальщик Густав кончился».

«О, так вот что вы имели в виду под недолгим».

«У него всегда была склонность к самоистязанию».

Рыдая, она потерла платком уголки глаз. Конечно, судя по ее необыкновенно сухим глазам, у нее не было ни капли сочувствия.

«Что важнее, разве у вас нет никого получше? Так сказать, спокойно даже в лесу, где живут монстры, с низкой почасовой оплатой?»

Гм, женщина задумалась. «Если я могу быть грубой, сэр.»

«Работа наемного солдата - это работа с постоянным риском потерять жизнь. Причиной их высокой почасовой заработной платы отнюдь не является наше стремление к более высокой прибыли. Пожалуйста, подумайте об этом как о стоимости их жизни».

«... Я хорошо это знаю. То есть это страховые расходы, верно?»

«... Боже, вы на удивление догадливы, дорогой сэр♥». Если вы это знали, вам следовало сказать это раньше!»

После улыбки через силу, она коснулась сенсорной панели и провела пальцем, чтобы сменить изображение.

«Когда мы говорим о бизнесе, наемники и страховка идут рука об руку. Для нас вы определенно являетесь клиентом, но, будучи клиентом, вы также являетесь подрядчиком. Если наемник получил серьезную рану на работе или, в худшем случае, он скончался, вам придется заплатить компенсацию, даже превышающую контрактную плату. Если вы позволите мне спросить прямо, можете ли вы подготовить более ста миллионов наличными?»

... Эрк, она наносит удар по больному месту.

Наемный бизнес был распространен во всем мире. Потому что этот бизнес был более

прибыльным, чем любая другая отрасль в мире.

В мире было много вещей, которые могли навредить людям. Особенно из-за того, что называется магией, где бы они ни находились, люди не могли спокойно спать по ночам.

Тот, кто воспользовался этим менталитетом, занимался отправкой наемников.

Их экспедиционная компания была посредником наемников, разбросанных по всему миру. Выступать посредником между теми, кто имел власть, и теми, кто хотел власти, было их работой.

Регистрируясь в компании, наемники могли найти работу, и, отправляя запросы в фирму, клиенты могли находить наемников, ищущих работу.

Компания брала регистрационный сбор с наемников, а агентское вознаграждение - с клиента. Это был чрезвычайно простой бизнес.

В прошлом эта бизнес-модель была основной. Но в наши дни, когда на рынке появилось больше конкурентов, они делали не так много, как раньше.

Если бы в мире была только одна такая фирма, то наемники в мире могли бы использовать только эту. Но при наличии нескольких из них не было необходимости пользоваться услугами какой-либо одной компании. Наемникам оставалось только отдать себя тому, кто уверенно занимался поисками работы для них.

Но тогда фирмы не смогли бы содержать себя. Чтобы собрать как можно больше клиентов, они должны были постоянно выступать посредниками для талантливых наемников и призывать нанять их.

Нет никакого способа, которым клиент заплатил бы вступительный взнос для фирмы по отправке на удачу.

То, что сделало его появление на сцене, было долгосрочной системой найма.

Заслуга этой системы заключалась в том, что если наемник регистрируется и остается верным одной компании, пока поступают запросы, компания будет гарантировать расходы на проживание.

Для наемников, которые никогда не знали, когда они будут получать работу, заслуга стабильного источника дохода была большой. Вдобавок ко всему, с точки зрения фирмы, у них могли постоянно находиться большое количество наемников, так что это было плюсом для обеих сторон.

С появлением этой системы наемники стали крупным процветающим бизнесом. Но в то время как не было бы никаких особых проблем, если бы это закончилось там, проблема состояла в том, что это продолжалось.

Сначала наемники были благодарны, что их расходы на проживание покрывались, но их просьбы постепенно начали расти. Дайте мне более высокий доход, оплатите мое лечение и реализуйте программу социального обеспечения.

Конечно, для прибыльных фирм это не было проблемой, но не все так хорошо. Среди фирм были малые предприятия, чье управленческое мастерство было не в состоянии удовлетворить требования.

Конечно, в конце концов, требования были просто требованиями. Компания может отказать им. Но если они откажутся от требований, наемники просто уйдут и будут искать лучшую работу.

Без каких-либо наемников фирмы не смогут добиться успеха. Так что они разработали страхование жизни.

Травма была обычным делом для работы наемника. В худшем случае возможна даже смерть. Но чем выше был уровень смертности, тем выше страховые выплаты.

Если наемники сталкивались с серьезными травмами или смертью на работе, компании, занимающиеся отправкой, размещали страховку на этих наемников, чтобы они могли принять большую страховую выплату.

Выплата была выплачена страховыми компаниями, так что на первый взгляд это выглядело логично. Но эти страховые компании не будут молчать и выплачивать эти высокие суммы.

Работа страховых компаний стала тщательно расследоваться, где лежит вина на работе. И в случае, если в рабочее время наемника вина упала на работодателя, возмещать убытки должен был клиент, нанявший наемника, то есть такой человек, как я.

Я думал, что это действительно хорошо сложенная вещь. Ибо, если вы положите на нее теорию экономики, человеческая жизнь станет еще одним шансом для бизнеса.

Пока я витал в мыслях женщина выдала предложение.

«У меня есть общее представление о вашем ценовом диапазоне. К сожалению, с вашим бюджетом мы не сможем вам помочь. Итак, вот мое предложение, если оно вас устраивает, почему бы не нанять наемника-фрилансера?»

<http://tl.rulate.ru/book/20874/465793>