

* * *

- Умм, - вернувшись домой, я сел за компьютер и просмотрел финансовые отчёты SKD Entertainment. Рыночный капитал составлял сто двадцать миллионов долларов, при этом доля крупного акционера немного ниже - около двадцати процентов. В простых расчётах это было двадцать четыре миллиона долларов, но, поскольку он хотел продать свою часть, то, вероятно, должен был сделать эту сумму несколько меньше.

"Ходит много слухов, и новый бизнес идёт не очень хорошо. Думаю, мне дадут скидку в пять или десять процентов".

Если бы мне предоставили скидку в десять процентов, я бы купила прямо сейчас.

"Это не напрасное ожидание. Обычно цены корректируются, когда на фондовом рынке ведётся крупномасштабная торговля. Когда покупатель спешит, он должен купить все акции с премией, а когда продавец спешит, он должен передать права управления и продать акции по дисконтной ставке. Я куплю это как можно дешевле. Это не пара центов, это сделка на миллионы долларов".

Пока я раздумывал об этом, Чи Хун позвонил мне.

- Да, Чи Хун?

- Брат. Я связался с Чан Сан Чин. Он хочет встретиться с тобой в эти выходные, у тебя найдётся свободное время?

- Да, меня это устраивает. Тогда... Нет, я позвоню ему лично. Ты можешь дать мне его номер телефона?

- Да, брат.

* * *

Руководитель группы Чан Сан Чин был элитным брокером с великолепным резюме. Ему было сорок два года, он окончил экономический факультет Сеульского национального университета. После окончания он присоединился к Kiwi Securities и работал аналитиком, а затем стал консультантом по инвестициям в крупной ИТ-компании. Недавний бум в ИТ-секторе привёл его к буму стартапов. Примерно в то же время он встретил Чи Хуна. Он был ветераном с доказанными способностями, о чём свидетельствовали его академическое образование и карьера.

* * *

Воскресный вечер. Я встретил его в роскошном корейском ресторане, расположенном в Каннам-гу. Руководитель группы Чан Сан Чин был порядочным и вежливым человеком, как и рекомендовал Чи Хун.

- Господин Хан Сан Хун. Рад встрече.

- Рад Вас видеть.

Он был довольно высоким, около ста восьмидесяти пяти сантиметров. Его лицо было немного худым, но тело всё ещё выглядело сильным. Обычно говорил гладко, но когда его спрашивали или заинтересовывали, его глаза светились каким-то внутренним светом. Он спросил меня о днях, которые я провел в компании, пока мы ужинали.

- Насколько я знаю, господин Хан Сан Хун проработал в отрасли около года. Как обстояли дела? А как насчёт этих дней?

- Это было неплохо, когда я впервые пришёл в компанию. Но по мере того, как наши конкуренты развивались и выходили на рынок мобильных телефонов, наша компания всё больше и больше теряла своё место. Так что в последнее время всё было очень и очень плохо.

- О, вот что это было.

Может, он хотел узнать, кто я такой и не мошенник ли я. Он спросил меня:

- Как Вы думаете, каков будет размер инвестиционной компании?

- Для начала это будет тридцать миллионов долларов.

- Тридцать миллионов долларов для начала?

- Да, сейчас будет вложено тридцать миллионов долларов.

Когда вышла конкретная сумма, его глаза изменились. Это не было неожиданностью. Это было недоверие. Было очевидно, что он не может мне доверять. Это было нормально.

"Если бы он не сомневался в этот момент здесь и сейчас, то его следовало бы считать дураком. Он прав, сомневаясь, и я прав, что развеиваю его сомнения".

Я вынул подготовленный материал и передал ему. Данные были сделаны для меня Ким Хе Сук. Подробностей у меня не было, но этот документ косвенно подтверждал мои финансы.

"Если он посмотрит на это, то сразу во всём разберется". Такими были её слова. Господин Чан перевернул несколько страниц документов, и взгляд в его глазах снова изменился.

- О, это здорово. Вы удивительный человек.

От недоверия к зависти... Даже этот господин не смог скрыть признака зависти. Это тоже было вполне ожидаемо. Любой, кто проработал в инвестиционном бизнесе более десяти лет, мечтал о большом успехе.

Данные изменили настроение. Я задал ему вопрос:

- Кстати, а почему Вы хотите покинуть свою нынешнюю инвестиционную компанию?

Это было единственное, что меня интересовало. Этот вопрос я хотел бы задать, если бы я был интервьюером. Тем не менее, хотя он умел на все круто ответить, тут Чан Сан Чин немного помедлил со своими словами.

- Э...

Я посмотрел на него. Если я не получу здесь правильный ответ, я не смогу с ним работать.

Но вскоре он наконец решил раскрыть то, что было у него внутри:

- Я не попал на правильную линию.

- Линия?

- Да. Речь идёт о ситуации в нашей компании, поэтому я боюсь, что объяснения будут долгими, но... Позже я понял, что мои достижения стали чужими, а чужие ошибки стали моими. Так что, если бы у меня был хороший шанс, я бы хотел сменить место работы.

Он говорил с особой осторожностью. Мне это скорее понравилось. Я бы предпочёл возненавидеть его, если бы он винил компанию, в которой работал. Он мог бы поступить так же, когда пришёл в нашу компанию.

"Ну... может быть, этот его осторожный характер сыграет мне на руку".

Он посмотрел мне в глаза и сказал:

- Я хочу работать в компании, где я, много работая, добиваюсь результатов и получаю за это должное вознаграждение. Но мне не нравится компания, которую контролируют политические

уловки или что-то в этом роде.

Я засмеялся над этим замечанием. Я думал, что смогу работать с ним вот так. Я сказал ему прямо:

- Тогда, руководитель группы Чан, доверьтесь мне и примите участие в запуске нашей компании. Ваша должность - вице-президент. Используйте свой жизненный опыт и будьте моими руками и ногами в ведении бизнеса. Я заплачу Вам, сколько Вы захотите.

- Если это честная награда, какова она будет?

Как и ожидалось, он был профессионалом. В профессиональном мире это число было больше, чем слово. Я вынул ручку, записал число на салфетке на столе и протянул ему. Его глаза снова изменились, когда Чан Сан Чин увидел это. На этот раз взгляд определённо был радостным. Он встал и пожал мне руку.

- Тогда я попрошу Вас сделать мне одолжение, босс.

<http://tl.rulate.ru/book/23740/1972178>