

"Ты передал всю свою работу мне и даже не позвонил. Неужели ты забыл об этом?"

Когда через пять дней Юнгхо вернулся в Баку, Чен Ир, уставший ждать, прилетел в Батуми на самолете Cessna.

"Старик, как бы ты жил без самолета "Цессна"?"

"Заткнись. Человек, которого я называю своим боссом, просто безответственное человеческое существо. Ты должен оставаться на своем месте, независимо от того, есть работа или нет. Где ты был? И еще, Ильквон. Ты должен был позвонить мне, если знал, что это займет время".

Ругань Чон Ира продолжалась довольно долго. Когда Юнгхо и Ильквон молчали с улыбками на лицах, он наконец остановился.

"Чон Иль. Мы с боссом уехали, чтобы заработать денег".

"Деньги? Какие деньги?"

"Тебе не стоит беспокоиться. Думаешь, быть боссом так просто? Я хожу туда-сюда на работу, когда вы спите. Мужик, ты спишь сколько хочешь, откуда тебе знать мое сердце?"

"Юнгхо, ты заключил сделку?"

"Илквон. Не говори ему ничего. Пусть умрет от любопытства".

"Эй!"

Слушая объяснения Юнгхо о том, что произошло за последние несколько дней, Чон Иль очень разволновался.

"Блин, я беспокоился, что эти дубовые бочки сгниют в мертвых шахтах. Это здорово, что ты нашел рынок для вина. Ты бы заключил более выгодную сделку, если бы я был с тобой..."

Действительно, если бы Чен Ир был рядом, он мгновенно купил бы сердце Кемаля. Редко можно было встретить такого парня, как он, который так легко находил общий язык с людьми. У него было гораздо больше друзей, чем у Юнгхо, который поселился в Баку немного раньше него. Юнгхо не узнал и половины гостей на свадебной церемонии Чен Ира и Караяна.

"Почему дубовые бочки должны гнить? Кроме того, я еще не договорился о цене. Вы можете попробовать это сделать".

"Да? Хорошо, не беспокойся об этом. Этот брат тебе поможет".

"Раз Чон Иль Хён здесь, может, мне вернуться в Баку?"

Илквон прервал их.

"Куда тебе возвращаться, разве ты не его охранник?"

"О чем мне беспокоиться? Ты здесь, хён".

"Эй, ты и я, нам нужно закончить матч.

Почему бы нам не устроить матч спецназа Северной и Южной Кореи?"

В холле отеля стало шумно от появления Чен Ира. Зейнеп, которая подслушала его, проходя мимо, подошла поприветствовать его.

"Оппа! Ты не взял с собой Караджана, а пришел сюда один?".

Чон Иль вздрогнул от того, что Зейнеп прервала его. Если бы она нашла в нем недостатки, то была бы беда.

"Я не мог привести ее, потому что очень торопился".

"Мех, ты, должно быть, пришел один, чтобы устроить попойку с Юнхо, оппа".

Это была именно та причина, по которой он пришел один.

Юнхо, который тоже давно хотел выпить со своим дорогим другом, тоже вздрогнул от ее догадки.

"Эй, милашка, я собирался приготовить сашими с рыбой из Черного моря. Ты не против?"

"Зови!"

Чон Иль и Зейнеп любили сырое оленьё мясо, и аппетит на сырую рыбу у них был одинаковый. Когда Зейнеп присоединилась, банда заволновалась, как будто им нужно было получить ее разрешение, прежде чем пить.

Все присоединились к вечеринке с сашими и напитками.

После выпивки Юнхо, Чон Иль, Ильквон и Чульхван обсуждали цену на вино Зейнеп, которое будет распространяться в Турции.

Чон Иль и Ильквон настаивали на высокой цене за вино.

"Босс. Наше вино не хуже французского. Давайте не будем ставить низкую цену. Как насчет сорока долларов?"

"У них срок выдержки больше, чем у нас. Кроме того, есть ценность бренда. Я не хочу, чтобы высокая цена стала препятствием для потенциальных клиентов. Я считаю, что тридцать долларов - это отличная начальная цена, и мы сможем медленно поднимать цену, когда она наберет популярность".

"Ты прав. Бакинские деревенские парни просто не знают цен на Черном море".

Чо Чхольхван прервал его и резко сделал Баку сельской местностью.

Чен Ир огрызнулся в ответ.

"О чем ты говоришь? Баку - это не сельская местность. Это всемирно известный город, население которого более чем в двадцать раз превышает население Батуми."

"Вот как? Тогда почему лучшие отели мира собраны в этом маленьком городе, население которого составляет менее одной двадцатой части населения Баку?"

Утверждение Чульхвана было неоспоримым. Баку, который был лучшим городом на Каспийском

побережье, не был так знаменит, как Батуми на Черном море.

Сергей в Волгограде обиделся, услышав, что вино высшего качества "Зейнеп" собираются распространять в Турции. Он понимал, что вино трехлетней выдержки может быть популярным в России, но не пятилетней. Хотя вино вкуснее, когда оно выдержано дольше, русские люди пили много спиртного, поэтому дорогое вино не подходило им по вкусу.

Русские любили выпить, и даже был случай, когда жители целого города умерли, выпив самодельный химический спирт, чтобы сэкономить на выпивке. Трудно было ожидать от русской публики дорогого элитного вина.

Поскольку Сергей уже знал об этом ограничении, ему пришлось смириться.

Судно "Ариранг 1", загруженное вином, направляется в Стамбул из Баку.

Он только что разгрузил вино для отеля "Ариранг" в Батуми. Вино, которое перевозилось сейчас, стоило 900 000 долларов. 5 000 коробок с шестью бутылками вина были довольно большой суммой. Юнгхо смог сразу же отправить эти бутылки вина, так как он заранее разлил их по бутылкам, чтобы отправить во Франкфурт.

Поскольку это было первое распространение в Турции, он поехал с нами, чтобы своими глазами увидеть весь процесс и реакцию людей на вино.

В Германии отель "Ариранг" отлично справлялся с ролью посла вина "Зейнеп". Когда люди заказывали роскошные блюда, вместе с основным блюдом подавался стакан вина, и вино стало набирать популярность благодаря этому методу.

Из-за отеля Arirang другие известные отели также хотели попробовать подавать бесплатное вино, но они не могли позволить себе дорогие цены на вино. Только отель "Ариранг" мог попробовать такое вино, поскольку у него был собственный виноградник и винный завод.

Поэтому Чо Сангчун пригласил главных шеф-поваров из лучших отелей Франкфурта и устроил для них бесплатную дегустацию вина.

Шеф-повара дали хорошие отзывы о вине, и они стали рекомендовать Zeuner Wine гостям отеля. Юнгхо вспомнил гордый голос Чо Сангчуна, когда он сказал, что в ближайшем будущем вино "Зейнеп" будет распространяться в отелях Австрии и Швейцарии.

Несмотря на то, что в Европе это вино получило признание, он не был уверен, как турки воспримут его вино, поскольку уровень жизни в Турции сильно отличается от других европейских стран.

"Если вино понравится публике, я собираюсь выставить свое вино в отелях Стамбула. Если отели не будут его брать, я, возможно, куплю отель в Стамбуле".

"Люди ищут вино в барах, вы хотите сказать, что не собираетесь распространять его в барах?".

"Я слышал, что бармены и главные повара имеют право поставлять алкогольные бренды. Если алкогольные компании платят им за продвижение, они будут рекомендовать алкогольные

бренды этих компаний на столы гостей. Если им не платят, то любые марки алкоголя не допускаются в бары и рестораны отелей."

"Мужик, почему они ведут себя так высоко и могущественно?"

"У этих поваров и барменов высокая репутация и мастерство. Стамбул отличается от Западной Европы, и авторитет поваров и барменов здесь абсолютен. Люди здесь очень разборчивы во вкусах".

Поскольку в Турции сложилась именно такая ситуация, поставлять марку вина в бары или рестораны отелей было практически невозможно, если только не использовать физические угрозы, как это делают мафиози. Для ресторанного и барного бизнеса в Стамбуле существовала высокая входная стена, поскольку эти отрасли охранялись специалистами по качеству.

"В последнее время у меня не было никаких физических нагрузок. Может, мне самому сделать шаг?"

"Старик, я боюсь что-либо говорить при тебе. Если тебе скучно, просто окунись в морскую воду. Люди говорят, что там часто появляются акулы. Можешь пойти и прогнать их".

"Мы должны сделать филиал нашей охранной компании в Турции и взять на себя услуги по охране отелей. Поскольку сейчас часто происходят теракты, охранные компании очень востребованы".

"Где вы это слышали?"

"

Вы слишком много внимания уделяете Казахстану и не замечаете того, что происходит с нашей компанией в последнее время. У нас есть запрос на охранные услуги от отеля в Стамбуле. Похоже, что охранные компании в Турции не могут удовлетворить спрос Турции".

"Ты становишься слишком умным в эти дни".

"Я знаю, верно?"

"Так ты говоришь, что мы должны принять запрос и убедить поваров и барменов?"

"Теперь ты разогреваешься".

Охранная компания была основана только в Азербайджане и занималась охраной важных фигур или бизнесменов в Азербайджане, но она еще не выходила за пределы страны. Это был первый раз, когда компания получила иностранный запрос.

Служба безопасности "Зейнеп" имела большой опыт работы в сфере охраны гостиниц. Именно поэтому компания отвечала за безопасность четырех объектов отеля "Ариранг". Юнгхо был немного обеспокоен отправкой охранников в Турцию, поскольку там существовала опасность терроризма, но это была заманчивая возможность.

Если бы охранники постоянно носили защитную экипировку и заранее предотвращали терроризм, для компании это была бы отличная возможность заявить о себе на весь мир. Кроме того, поскольку Юнгхо мог нанять наемников Янива для работы в опасных местах, это

был бы беспроигрышный бизнес для него и Янива.

Очаровательная деловая возможность замахивалась на Юнхо.

Мустафа, которого Юнхо встретил давно, выразил радость по поводу того, что вино "Зейнеп" из Баку появилось в Стамбуле.

Сказав, что это хорошая новость для Стамбула, так как в последнее время в городе резко сократилось количество путешественников, он продолжал потягивать свой напиток.

"Брат. Ты ведь знаешь, что я забочусь об иммигрантах в Казахстане? Тамошние жительницы вручную изготавливают высококачественные ковры. Мне интересно, есть ли у сербских ковров преимущества на турецком рынке".

При слове "сербский ковер" Мустафа широко раскрыл глаза.

"Ковры сербского производства?"

"Они делают их сейчас, но я пока не знаю о количестве.

Я привезу образцы, когда приеду сюда в следующий раз, чтобы доставить вино. Я сделал несколько фотографий их рабочего процесса на свой телефон. Хотите посмотреть?"

Мустафа застонал, просканировав несколько раз грубо сделанные фотографии.

"Ли. Это самое качественное мастерство. Посмотри на этот узор. Если их сделать до конца, то они сразу же будут распроданы на рынке. Не мог бы ты предоставить их мне?"

"Кого же мне просить об одолжении, если не тебя?"

"О, милый. Пожалуйста, никогда не меняй своего решения, Ли. Это принесет больше денег, чем продажа десятков дешевых ковров. Я продам их по правильным ценам, обещаю. Я просто буду агентом между тобой и продавцами ковров".

"Разве ты не собираешься продавать их сам?"

"Я не могу вести с тобой переговоры. Ты мой друг. Я продавец ковров, но я не могу так поступать с другом. Для меня лучше просто получить агентскую комиссию".

Известно, что турецкие купцы обладали большими деловыми навыками. Особенно хорошими навыками обладали торговцы коврами. Это было связано с тем, что продаваемые ими товары можно было купить за 20% от их первой цены.

Ключом к покупке товара по дешевой цене было сделать вид, что уходишь, когда торговец называл свою цену. Тогда цена сразу же снижалась. Если эти действия повторялись несколько раз, покупатель мог купить товар по волшебной цене, но торговец при этом ничего не терял.

Навыки Мустафы не отставали от тех торговцев, поэтому он не хотел торговаться с Юнхо и обдирать его, так как очень заботился о нем.

Сербские женщины на ферме Ариранг занялись изготовлением ковров ручной работы только потому, что им нечем было заняться зимой и они хотели помочь финансам фермы Ариранг.

Они сказали, что это высококачественные ковры, и Мустафа это доказал. Поскольку он долгое время был торговцем коврами, его комплименты много значили.

"Брат, эти ковры точно высокого качества? Наверное, у ковров тоже есть классы?"

"

Ковры становятся дороже, если вытканы замысловатые узоры и если все узоры симметричны. При добавлении качественных нитей и навыков окрашивания ковры могли стать дорогими, как золото. Люди использовали бы их не для ковров, а для витрин на стене".

"Я даже не представлял, что они могут быть такими ценными".

"Независимо от того, насколько плоха экономика, рынок предметов роскоши никогда бы не пережил рецессию. Богатые люди зарабатывали больше денег во время плохих рецессий, поэтому они покупали более роскошные товары. В прошлом персидские ковры продавались за сотни тысяч долларов. Вы узнаете, почему люди так любят ковры, если пойдете на ковровый аукцион".

Юнхо не понимал, почему люди покупают старые и вонючие ковры за сотни тысяч долларов, но, похоже, некоторые люди любят коллекционировать уникальные вещи. В любом случае, это была хорошая новость, что то, что делают сербские женщины, может быть прибыльным бизнесом.

Даже в самых отдаленных районах Кавказа ковры были обязательным атрибутом каждого дома, поскольку они использовались для того, чтобы не пропускать холод с пола. Эти люди обычно сами изготавливали ковры. Изготовление собственного ковра не было особым умением, так как многие люди жили самодостаточно, и ковры были основным предметом их быта.

В течение долгого времени ковры, произведенные на автоматизированных машинах, приобретали все большую популярность, но на традиционных рынках ковры ручной работы по-прежнему считались самыми качественными.

На ковровых рынках больше ценился не идеальный продукт, произведенный с помощью современных технологий, а продукт ручной работы с некоторыми человеческими недостатками. На этих рынках люди ценили человеческий подход. Казалось, что Стамбул все еще остается гуманным местом.

<http://tl.rulate.ru/book/27517/2131811>