

Ким Чжу Хёк, вице-президент компании H Rotem, вернувшийся из Кореи, прилетел в Баку с несколькими сотрудниками компании.

Его лицо было светлым, когда он вошел в офис Юнхо рядом с отелем "Ариранг".

"Прошло всего несколько дней с тех пор, как вы вернулись в Корею. Как вам удалось так быстро вернуться?"

"Господин Ли, благодаря вам у меня теперь так много работы. Я очень рад нашему новому предприятию. Я не хочу медлить ни секунды".

"О, я вас утомляю? Может, мне тогда обратиться в немецкую компанию G?".

Ким Джун Хёк сильно покачал головой на шутку Юнхо.

"Не надо так шутить. Это мой шанс стать президентом".

"Нынешний президент компании не будет рад это услышать".

"Хахаха. Когда я стану президентом, его повысят до вице-председателя корпорации "Н". Он даже давит на меня, чтобы я получил повышение как можно скорее".

Юнхо подумал, что в компании приятная обстановка, если культура компании так проста.

"Мы подписали контракт всего несколько дней назад. Чернила еще не высохли".

"Наша компания немного форсирует события. Мы катимся как бульдозер. Я также получил одобрение на этот проект непосредственно от председателя".

Ким Чжу Хёк приехал в качестве временного директора партнерства по железнодорожным вагонам с Азербайджаном и Казахстаном и теперь хвастался, что имеет полномочия президента над проектом.

Он продолжал говорить, что обязательно станет президентом, когда вернется в Корею, но для Юнхо это выглядело как давление.

"Я чувствую себя немного неловко, так как похоже, что ваше продвижение зависит от моего сотрудничества".

"Именно поэтому я прошу вас о поддержке. Я обязательно отплачу вам отличными подарками".

Юнхо задался вопросом, о каких подарках идет речь, но сделал вид, что ему все равно. Он откинулся на спинку стула. Затем Ким Джун Хёк наклонился к столу, чтобы подойти ближе к Юнхо. Он собирался сказать что-то секретное.

"Председатель корпорации предложил интересную сделку. Не хотите ли вы послушать о ней?"

"

Ну, я не могу сейчас никуда уйти, раз ты уже так близко ко мне".

После того, как Юнхо согласился, он подошел еще ближе к Юнхо. Его верхняя часть тела почти закрывала весь стол. Понизив голос, он заговорил.

"Разведывательная группа нашей корпорации не уступает спецслужбам любой страны. Мы можем узнать о бизнес-стратегии наших конкурентов, а если нужно, то и личную информацию людей".

Юнгхо уже знал о силе разведки компании. Ему пришлось сдерживать смех, поскольку Ким Джу Хёк вел себя так, будто делился сверхсекретной информацией. Он был абсолютно серьезен.

"Любая глобальная корпорация должна быть оснащена такой информационной сетью. Значит, вы хотите сказать, что уже знаете обо мне, не так ли?".

Его лицо стало похоже на сдувшийся воздушный шарик, когда Юнгхо упредил его. Казалось, что он спрашивает, как Юнхо узнал об этом.

"Ну же. Пожалуйста, не ходи вокруг да около и переходи к делу. Если вы зайдете в любую приличную компанию в Баку и спросите обо мне, они смогут сказать вам, сколько ложек у меня на кухне."

"Блин, я пытался держать свечку против солнца".

"Хахаха..."

"Ладно. Я перейду к делу. Насколько я знаю, ты миллиардер, которому ничего не нужно. Я говорю не о ваших наличных, а о ваших имущественных активах. Председатель сказал, что простого агентского вознаграждения недостаточно, чтобы соответствовать вашей стоимости, поэтому он предложил кое-что."

После долгого вступления он, наконец, перешел к делу.

"Вы серьезно? Ха! Он такой щедрый человек. Я полагаю, компания действительно испытывает трудности с поставками сырья."

"Я не знаю. Я все еще поражен беспрецедентным предложением".

"Юнхо. Говорят, что долго думать нехорошо. Почему бы вам не принять предложение, если вы считаете его хорошим?"

"Доктор Пак. Что вы думаете о предложении?"

Пак Ёнсун молчал.

Предложение было настолько шокирующим, что ему нужно было время, чтобы подумать.

Подумав немного, он сделал замечание, которое вылило ушат холодной воды на волнение Юнхо.

"Господин Ли. За любым привлекательным предложением всегда есть подвох. Я понимаю, что это отличная возможность для нас, но вы должны отнестись к этому с пониманием".

"..."

"Подумай об этом. Должна быть причина, по которой глобальная корпорация готова построить для вас завод по производству запчастей. Хотя компания отчаянно нуждается в сырье, но любая корпорация не будет продавать своих кур на черный день."

Чен Ир выразил несогласие Пак Ёнсуну.

"Доктор Пак. Что если они предлагают это, чтобы улучшить свои отношения с нами? Они боятся, что заплатив нам небольшую агентскую комиссию, они далеко с нами не уйдут. Построить нам завод по производству запчастей - для них пустяк, если они смогут удовлетворить свои потребности в сырье".

Юнхо обсуждал исключительное предложение корпорации "Н" с Пак Ёнсуну и Чон Илем.

Ким Чжу Хёк привез в качестве подарка три предложения.

Первое предложение было тем, о чем так мечтал Юнхо, - создание партнерского завода по производству деталей для железнодорожных вагонов. Доля Ёнхо составила бы 51 процент, а доля корпорации "Эйч" - 49 процентов, при условии, что корпорация "Эйч" будет отвечать за строительство завода.

Это уже было исключительное предложение, так как корпорация строила завод для того, чтобы Юнхо стал ее генеральным директором.

Второе предложение было условием первого: Юнхо должен был поставлять минеральные ресурсы шахты города Корёин исключительно корпорации "Эйч". Поскольку это было то, что Юнхо уже обещал Ким Джун Хёку в устной форме, проблем не возникло.

Последнее предложение заключалось в том, чтобы Юнхо стал представительным агентством корпорации "Эйч" в Казахстане и работал над получением деловых контрактов с комиссионным вознаграждением в размере трех процентов от каждого бизнес-проекта.

С первого взгляда все выглядело отлично, но Юнхо не хотел спешить и упускать важные вещи. Поэтому, прежде чем ответить Ким Джун Хёку, он обратился к Пак Ёнсуну.

"Господин Ли.

Что меня беспокоит, так это эксклюзивные поставки минералов корпорации. Мы еще не изучили месторождение досконально. Для бесперебойной работы завода запчастей эксклюзивные поставки необходимы, но если они не будут осуществляться полюбовно, завод запчастей не будет работать должным образом."

"Если вы не знаете о сумме депозита, то кто может знать?"

"Я не могу сказать все, просто взглянув на него. Нам нужно провести пробные земляные работы и геологическое исследование, прежде чем мы сможем назвать примерную сумму вклада".

Юнхо думал, что кто-то вроде Пак Ёнсуну сможет оценить объем месторождения, только взглянув на геологические особенности шахты, но это было маловероятное предсказание.

"Доктор Пак. Вы действительно думаете, что они не предоставят материалы для завода по производству деталей только потому, что мы не смогли предоставить минералы? Это повлияет на производство их автомобилей".

"Скорее всего, они внесут дополнительный пункт в контракт и заберут завод обратно, если минералы не будут предоставлены. Даже если председатель захочет сделать нам отличное предложение, практикующие специалисты и консультанты корпорации в любом случае выдвинут дополнительные условия, чтобы защитить свои активы."

Пак Ёнсун сделал паузу и отпил чай, после чего продолжил.

"Кроме того, было так много международных судебных процессов между корейскими корпорациями и их зарубежными партнерами. Поэтому я хотел бы кое-что предложить. Раз уж они сделали нам предложение, почему бы нам не заключить контракт?".

Все, что сказал Пак Ёнсун, имело смысл.

Любое эксклюзивное предложение обычно сопровождалось оговорками.

"Тогда не могли бы вы составить проект, доктор Пак?".

"Раз вы уже определились, я сразу приступлю к делу и сделаю вам приличный вариант".

Пак Ёнсун, выполнивший свою цель от обсуждения, с улыбкой покинул кабинет.

Ким Чжу Хёк был уверен, что принес исключительные деловые предложения, но поскольку Юнхо не дал ему правдоподобного ответа сразу, как он ожидал, он волновался и ерзал в ожидании.

Единственным его желанием сейчас было получить согласие Юнхо, чтобы он мог позвонить в штаб-квартиру в Сеуле, сообщить хорошие новости и выпить холодного пива.

Он часто заходил в здание, где находились офисы корпорации "Зейнеп", чтобы посмотреть, что происходит. Он не знал, чем занимается Юнхо, поэтому хотел узнать, не слышали ли о нем работники офиса.

С другой стороны, Юнхо, который уже решил, чем заняться, отдыхал.

Было трудно привлечь корпорацию Н в свою пользу, но он почти достиг цели. Скорее, корпорацию "Эйч" терзало беспокойство, и поступок Ким Джу Хёка был тому подтверждением.

"Господин Ли. Мне нужно сообщить о результатах в штаб-квартиру. Что я должен им сказать?"

"Господин Ким. Как вы знаете, я зашел так далеко благодаря удаче, но я никогда не причинял никакого вреда своим деловым партнерам."

"..."

"Я хотел бы услышать, какова ваша философия бизнеса".

"Ну... я не совсем понимаю, о чем вы говорите".

"Мне просто любопытно узнать о ваших прошлых отношениях с другими иностранными партнерами".

"Вы полагаете, что наша корпорация собирается нанести вам удар в спину?"

"Как я могу себе такое представить? Мне просто любопытно".

Ким Чжу Хёк, похоже, понял намерения Юнхо.

Когда Ким Чжу Хёк на мгновение задумался, его лицо стало жестким.

Все дело в том, что корпорация никогда не заканчивала дела с прошлыми иностранными партнерами на хороших условиях. В большинстве случаев приходилось довольствоваться судебными исками, а некоторые из них даже создавали дипломатические проблемы.

Отношения с иностранными партнерами всегда начинались в хороших условиях, но контракты создавали много проблем. Многие двусмысленные пункты в контрактах часто становились причиной судебных исков.

Контракт на добычу полезных ископаемых - это долгосрочный бизнес, который будет заключаться не одно десятилетие. С течением времени многие сотрудники компании, отвечавшие за проект, сменились, и преемникам было проще обратиться в суд с проблемными пунктами контракта, чем пытаться договориться с другой стороной.

Юнхо обратил на это внимание.

"Мистер Ким. Я ценю предложение вашей корпорации, но я не мог не думать о будущем. Поэтому мой советник составил контракт. Не хотите ли взглянуть на него?"

Когда Юнхо передал ему контракт, Ким Джу Хёк внимательно прочитал его с нервным лицом. Перечитав его дважды, он с облегчением подписал.

"Это довольно просто. Я бы хотел немного отполировать его на всякий случай. Я передам это на рассмотрение в юридический отдел штаб-квартиры".

Он был неизбежным профессиональным менеджером.

"Похоже, вы не понимаете моих слов. Я дал вам это, чтобы вы могли показать это председателю и получить его подпись. Как только за дело возьмется юридический отдел, в договоре появится еще десять страниц. Сможете ли вы справиться с этим, если мне не понравятся дополнительные условия и я откажусь работать с вами?"

"..."

"Такого контракта в наше время не существует. Я уверен, что это намного понятнее, чем контракты с закрученными и зашифрованными предложениями".

Примерное содержание контракта, который написал Пак Ёнсун.

В соответствии с максимальной добросовестностью, условия договора выполнялись до конца оговоренного срока. Сторона, которая не могла выполнить условия договора, отказывалась от любых прав на бизнес. Любые разногласия разрешались путем взаимного обсуждения двух сторон. Включая вышеуказанные пункты, контракт продолжал оставаться простым и ясным. В нем не было условий по каждому пункту или сложных оговорок.

Это был контракт, который мог быть несправедливым и одновременно выгодным для обеих сторон. Если обе стороны выполняли свои обещания и не жадничали, то контракт не создавал никаких проблем.

Цена на минералы будет соответствовать текущей рыночной цене при каждой сделке, а завод по производству деталей будет делить прибыль в соответствии с долей каждой стороны. В сложном контракте не было необходимости.

Юнхо узнал об этом только позже, но председатель корпорации "Н" усмехнулся, взглянув на контракт, присланный ему Ким Джун Хёком. Как бы то ни было, работа Юнхо наконец-то набирала обороты.

<http://tl.rulate.ru/book/27517/2132645>