

Юнгхо, который последние пятнадцать дней жил на ферме Зейнеп в Баку, направлялся в Батуми в Грузии вместе с Ким Иль Квоном на самолете Cessna.

"Без Чен Ира это кажется странным".

"Вы правы. Когда Чон Иль Хён рядом, здесь не так спокойно".

"Вы только и делаете, что ругаетесь друг на друга, и теперь скучаете по нему?"

В деловой поездке всегда было весело, когда рядом был болтливый и шумный Чон Иль, но теперь трое друзей были разбросаны по своим делам. Чен Ир уехал в Нью-Йорк, чтобы получить разведывательные данные, а Инсу был во Владивостоке, чтобы построить новые складские помещения в складском комплексе. В данный момент он был чрезвычайно занят, поскольку складская компания заключила контракт с корпорацией Н на хранение товаров, которые будут поставляться в Казахстан и Россию.

Складской бизнес не собирался одним махом сколотить большое состояние, но это был надежный бизнес, который приносил постоянную прибыль. Юнгхо считал, что это очаровательный бизнес, как только система будет налажена. Поскольку количество импортируемых товаров в России и странах Центральной Азии росло, заключение контракта с такой крупной корпорацией, как Н Corporation, гарантировало высокую прибыль. Складской бизнес был золотым гусем.

Поскольку бизнес во Владивостоке был успешным, у Сергея появилась мотивация открыть частный складской бизнес в портовом городе на Черном море. Он также планировал открыть гостиничный бизнес. Он был бы потенциальным конкурентом корпорации "Зейнеп".

Сейчас у них нет точек пересечения, но если Янив уйдет, им придется выживать самостоятельно.

"Как продвигается покупка земли?"

"Владельцы ферм вокруг продолжают приходить, чтобы продать нам свою землю, и теперь трудно им отказать. Сама ферма Чарльза - это более 30 акров. С учетом земли, которая будет добавлена, это будет около 50 акров".

Поскольку владельцы мелких ферм вокруг фермы Чарльза стали сотрудниками фермы Чарльза, они начали продавать свои земли.

Это было связано с тем, что деньги, которые они зарабатывали в качестве наемных работников, были лучше, чем те, которые они получали, управляя собственными фермами. Поскольку опытные владельцы ферм были отличными работниками, не было причин отказывать им.

"Не покупайте их так дешево. Я боюсь, что люди скажут, что мы убили все мелкие фермы вокруг нас".

"Мне кажется, что они слишком дороги по сравнению с землей, полученной от правительства Казахстана".

"Почва должна быть богатой. Они стоят этих денег".

Заброшенная почва и удобренная почва имели огромную разницу в количестве урожая, который они производили. Люди думали, что на ферме Чарльза будет больше урожая, чем на

ферме Зейнеп, когда будут посажены новые виноградные лозы. Поскольку семьи мелких фермеров заботились о своей драгоценной земле на протяжении многих поколений, качество их продукции было на высоте. Поэтому Юнгхо хотел отдать должное их усилиям, заплатив высокую цену за их поместья.

"Любой житель Баку знает, насколько успешна ферма Зейнеп. Мы даже занимаемся благотворительностью для нуждающихся людей. Мы определенно должны хорошо заплатить им за их заветные земли".

"Я понимаю, но есть и люди со злым умыслом. Даже владельцы крупных ферм просят купить их землю. Они боятся, что если мы расширим наш фермерский бизнес на внутренний рынок, они выйдут из бизнеса".

Когда ферма Чарльза вышла из бизнеса, монополизировав внутренний рынок, средние и крупные фермы заняли внутренний рынок и получили от этого выгоду. Поскольку все вино, производимое фермой Зейнеп, экспортировалось в Россию и Европу, с ними не было точек соприкосновения. Они выдвигали необоснованные требования.

"Просто игнорируйте их. Деловые люди Баку жадные".

"Они пытаются напугать нас заранее на случай, если мы решим распространять наше вино в Баку".

"Они выходили из бизнеса в первую очередь из-за предыдущего владельца хозяйства Чарльза. Теперь они зарабатывают деньги из-за нас. Я не знаю, в чем их проблема".

Хотя мелкие фермеры все еще испытывали трудности, средние и крупные фермеры жили гораздо лучше, но все еще были жадными. Именно поэтому Юнгхо не хотел вести дела на внутреннем рынке Баку.

"Может, на этот раз мы их проучим?"

Иль Квон хотел отпугнуть их.

"Как мы можем остановить их жадность?"

"Мы можем начать распространять наше вино в Баку. Они бы так расстроились".

"О, давайте не будем. Это наш бизнес пострадает, если мы столкнемся с проблемой. Мы живем здесь сейчас, но тот факт, что мы все еще были здесь иностранцами, никогда не изменится. Вино "Зейнеп" никогда не будет продаваться в Азербайджане".

"Должна ли я объявить об этом виноградникам, которые делают вино?"

"Да, мы должны сделать все, чтобы успокоить их".

"Мне кажется, что это такая потеря, что из-за них мы должны отказаться от внутреннего рынка".

"Ну, я скорее рад. У нас даже нет достаточного количества вина для наших зарубежных потребностей".

Так как виноградная ферма была основным бизнесом корпорации "Зейнеп", Юнгхо пришлось

принять твердое решение. Хотя ему пришлось это сделать, он не мог не испытывать раздражения по отношению к владельцам местных виноградников.

Юнхо приезжал в Батуми не для того, чтобы встретиться с друзьями или осмотреть гостиницу, поскольку он всегда мог поговорить с друзьями по видеосвязи и получить отчеты об отеле по электронной почте. Он хотел купить в городе судостроительную верфь.

Были верфи, которые строили суда весом в десятки тысяч тонн, но та, которую хотел купить Юнхо, была верфью, которая специализировалась только на производстве яхт.

Батуми был известной туристической достопримечательностью на Черном море, а также самым богатым городом Грузии благодаря судостроению, легкой и химической промышленности.

"Босс. Когда я осматривал это место месяц назад, они строили две яхты, но сегодня нет ни одной. Не думаю, что эта хорошо продается".

Ким Иль Квон несколько раз приезжал в Батуми, чтобы посетить верфи на рынке.

Поскольку он убедил Юнхо, что производство яхт - перспективный бизнес в будущем, Юнхо неохотно согласился пойти с ним.

"Знаете, в прибрежных странах Черного моря найдется лишь небольшое количество богатых людей, готовых купить яхту".

"Ты видел яхты, пришвартованные вон в том порту? Все говорят, что они принадлежат иностранцам из прибрежных стран Черного моря".

"Они все подержанные".

Юнхо разглядел несколько новых, но у большинства из них краска облупилась с корпуса.

"Неважно, подержанные они или новые. Главное, чтобы был спрос. Я рекомендовал этот бизнес, потому что думал, что технологии производства яхт могут стать хорошим дополнением для автономного государства Ариранг и корпорации Зейнеп".

Технология производства высокопроизводительных яхт была монополизирована несколькими передовыми странами, но среди прибрежных стран Черного моря была компания-производитель яхт, которая выделялась. Поскольку между различными этническими группами часто возникали споры, люди не могли свободно передвигаться по суше. Поскольку они чаще пользовались морскими путями, естественно, развивался морской бизнес.

Компания специализировалась на производстве небольших судов для различных целей, поэтому ее сильной стороной было то, что их суда можно было приспособить к любым условиям. Корпус их судов был сделан из стеклопластика или стекловолокна вместо стали, поэтому они были легкими и могли быть выполнены в различных формах.

"У них выдающиеся технические навыки, но сейчас они испытывают финансовые трудности из-за депрессии в бизнесе. Если бы мы могли перевезти эти предприятия и нанять их технических специалистов, это было бы как небольшой скрытый чемпион в нашем автономном государстве".

Это был результат глобального экономического спада и неумения хорошо читать рынок. Руководство компании настаивало только на яхтах.

"Они бы отлично подошли и для линкоров, верно?"

"Ну, у них есть скорость, легкость и прочность.

О чем еще мы можем просить?"

Технология производства высокопроизводительных яхт может быть применена где угодно. Недавней тенденцией строительства судов стало вакуумное формование, в которое были включены стекловолокна. Это позволило сделать корпус судна на 50 процентов тверже, чем при первоначальном методе производства, модели "хлеб и масло". Кроме того, корпус был на 30 процентов легче, имел более высокую огнестойкость и лучшую изоляцию.

Каким бы прочным ни был линкор, его можно было уничтожить одной ракетой. Если он все равно будет уничтожен ракетой, то экономически выгоднее производить больше кораблей с меньшими инвестициями и меньшим временем производства. Юнгхо решил сначала изучить, как строительство верфи может помочь другим отраслям промышленности и экономики государства, прежде чем принимать решение.

"Выяснить основные технологии производства яхт".

"Босс. Ты наконец-то принял решение?"

"Мы должны максимально использовать геологическое преимущество нашего штата - наличие реки рядом с ним. Думаю, эти технологии можно применить и для производства дронов."

Причина, по которой такие мегакорпорации, как Sony и GM, были загнаны в угол, заключалась в том, что они довольствовались своим нынешним успехом, а также в совокупной причине отношения к самосохранению и недопонимания между руководством и подчиненными.

Батумский судостроительный завод "Арарат" не был такой огромной компанией, как вышеупомянутые, но это была выдающаяся компания, которая могла похвастаться более чем столетней историей. Это была способная компания, но недавняя команда менеджеров не смогла хорошо поддерживать финансы и в итоге отказалась от компании.

Условием компании для покупателя было принятие на себя всех технических специалистов верфи, что было последним отношением владельца к сотрудникам компании, которые долгое время тяжело работали на него.

Как и большинство других стран Кавказа, Грузия не была достаточно богата, чтобы поддержать финансы компании или предоставить налоговые льготы.

Она не могла помочь бизнесу, который когда-то был ведущей компанией в Батуми. При экономической мощи в 6 000 долларов США на душу населения управление страной было под угрозой, разработка мер по поддержке корпораций была маловероятной. В результате даже компании "голубых фишек" часто разорялись ни с того ни с сего.

В конце концов, Грузия не была страной с богатыми подземными ресурсами, как Азербайджан, не говоря уже о том, что прошло всего около двадцати лет с тех пор, как она стала

независимой страной. Она еще не могла остановить падение собственной корпорации с ее нынешней экономической мощью.

"Это всего лишь пять миллионов долларов?"

Сооружения верфи легко обошлись бы более чем в десять миллионов долларов. Мало того, накопленные технологии кораблестроения выходили за рамки обычных стандартов.

"Условие владельца о принятии техников компании означало, что мы должны оплатить их просроченные платежи. Мы можем передать участок компании кредиторам компании и забрать сотрудников и оборудование."

"Сколько там сотрудников?"

"Их около 150, и большинство из них - работники-ветераны, которые работают здесь уже более двадцати лет. Я особенно рад отделу материального производства и отделу проектирования".

Хотя Ким Иль Квон получил образование в закрытой и ограниченной системе Северной Кореи, он более пяти лет работал за границей в качестве агента. Поскольку раньше он был элитным агентом, Юнхо доверил ему эту работу, и, похоже, он подобрал ключ в этом бизнесе.

"Узнай, готовы ли они переехать в Казахстан. Я не хочу захватывать верфь без техников".

Юнхо был заинтересован скорее в захвате техников, чем в самом бизнесе. Если бы они хотели получить просроченные платежи и занять более надежное положение, им пришлось бы покинуть Батуми. Он хотел узнать, готовы ли они совершить прыжок веры, для которого нужно покинуть родной город. Кроме того, с их присоединением население автономного государства увеличится.

Принять 150 технических специалистов означало принять 800 человек, включая членов их семей. Это увеличило бы население автономного государства примерно на 15 процентов. Это были не бездомные иммигранты, а специализированные техники-судостроители.

Жители автономного государства чувствовали необходимость увеличения численности населения. Даже если бы они хотели увеличить количество заводов или расширить посевы пшеницы, без большего количества людей все это было бы просто мечтой. Поскольку многие беспокоились о будущем автономного государства, они были рады любым новым иммигрантам.

Если новые иммигранты будут нести ответственность как граждане автономного государства, то не будет причин для неприязни к ним. Поэтому сербские иммигранты хорошо уживались с корейцами на ферме. Юнхо подумал, что это создаст хороший прецедент, если техники в Батуми решат переехать в автономное государство Ариранг.

"Иль Квон. Ты можешь связаться с комиссаром Ким Чуном и попросить его прислать нам весь вид автономного государства?"

"Мне сказать ему, чтобы он прислал и вид на пристань?"

"Конечно. Скажите ему, чтобы он не забыл сделать снимки школы, больницы и спортзала. Мы не должны слышать ничего о том, что автономное государство хуже Батуми".

Единственным способом убедить техников на данный момент было выплатить им

просроченные платежи и предложить новую должность. Вряд ли кто-то согласится переехать в незнакомое место, о котором он никогда не слышал. Юнхо должен был хотя бы дать им понять, что это отличное место для жизни.

"Босс. Я возьму на себя ответственность и постараюсь сделать все возможное, чтобы перевести всех 150 работников в автономный штат".

"Скажите им, что даже если один человек не захочет, мы откажемся от покупки верфи".

Поскольку создание техники было долгосрочным вложением, Юнхо не хотел упустить ни одного техника.

"Скажи им, что мы возьмем даже их дальних родственников и друзей!"

<http://tl.rulate.ru/book/27517/2135042>