Юнгхо предлагали комиссионные американские и немецкие компании за его посредничество в казахстанской электроэнергетике. Они хотели, чтобы Юнхо стал их агентом и в будущем, поскольку Юнхо был близок к президенту Казахстана.

Они думали, что у Юнгхо есть особая связь с президентом. Это было неправдой, но Юнхо не возражал против этого.

"Босс. Я думаю, что с комиссией агентства вы заработаете достаточно для всего автономного государства, но корейские компании ведут себя довольно тихо, когда они больше всех получают вашу помощь."

"Я не ожидал, что получу от них что-то. Давайте просто будем благодарны, что они сделали инвестиции в Казахстан".

"О чем вы говорите? Вы использовали свои собственные деньги, чтобы это произошло. Они должны быть благодарны тебе".

Ким Чун хотел сразу же получить вознаграждение от компаний, но Юнхо терпеливо ждал, пока ему не сообщат корейские компании. Этим компаниям понадобится помощь Юнхо на этом пути, поэтому у него будет много возможностей связаться с ними. Не стоит проявлять нетерпение в проекте, который будет длиться годами.

На данный момент автономный штат Ариранг уже получил выгоду, так как число сотрудников обеих компаний росло, и в конечном итоге они будут тратить больше денег в штате, так как проживают там.

Более того, Юнгхо больше ничего не мог просить, пока компании помогают промышленному росту Казахстана. Рост Казахстана - это рост автономного государства.

"Немецкая компания, которая собирается построить электростанцию в Западном Казахстане, скоро свяжется с нами, чтобы разместить свою резиденцию в автономном государстве".

"Подождите, а почему эта немецкая компания захочет остаться здесь, а не в городе Орал?".

"Две корейские компании проживают в автономном штате, и немецкая компания хотела бы быть рядом с ними, так как все они нуждаются в поддержке и информационной сети друг друга."

Поскольку правительство впервые поставило частную компанию во главе государственной промышленности, оно должно было наложить на нее множество ограничений и вмешательств. У этих компаний будет много проблем до тех пор, пока не будет подписан и завершен официальный контракт. До тех пор частным компаниям лучше работать вместе и придерживаться схожих бизнес-стратегий.

"Нам следует поторопиться и закончить строительство офисного здания для иностранных корпораций. Если мы успеем закончить внешнюю отделку здания до наступления холодов, то сможем работать внутри зимой".

Ким Чун внезапно оживился.

Он не знал, сколько людей переедет в автономное государство, но поскольку некоторые предпочтут остановиться в отеле, а некоторые - жить в доме, ему нужно было организовать все

так, чтобы удовлетворить потребности каждого.

"Босс. Этим работникам понадобятся машины, чтобы добираться до строительных площадок электростанции. Мы должны купить еще несколько легкобронированных машин, потому что у нас осталось всего несколько лишних. Некоторые из них ремонтируются, и база казахской армии у российской границы взяла пять из них для испытаний, но мы так и не получили от них ответа".

"Ну, давайте не будем их торопить. Они защищают нашу границу".

"Я был бы готов дать им эти машины, если бы они официально попросили их, но их командиры могли взять машины для собственного использования. Я имею в виду, где бы они взяли такие прочные машины?".

Для Юнхо это не имело значения, так как эти машины уже много раз использовались автономным государством за последние несколько лет. Не имело значения, что он не сможет вернуть их обратно. Он считал, что лучше произвести впечатление на армию, потому что в будущем Сельские силы будут проводить совместные тренировки с армией.

Юнгхо был человеком, который всегда заставлял другую сторону платить за то, что они получили от него. Сейчас он просто молчал.

***

"Эй! Работники проекта электростанции! Пожалуйста, поднимитесь!"

Последователи Юнгхо немедленно поднялись в его кабинет, когда он позвал их сверху.

"Господин генеральный директор. Перестаньте заставлять нас краснеть. Вы дразните нас каждый раз, когда видите".

"О чем вы говорите? Вас нужно похвалить, ведь именно благодаря вам я получил помощь от корпорации S".

"Вы знаете, что мы ничего не делали с проектом электростанции. Мы только сидели в офисе".

Они должны были получить какие-то льготы, так как были членами филиала корпорации "C" в Казахстане, но, похоже, они не получили никаких привилегий за этот проект. Юнхо все же хотел им помочь.

"Я проверял цены на пшеницу в этом году, и у меня возник вопрос. Вы можете помочь мне с этим?"

"Конечно, нам сказали сделать для вас все, что угодно, если вы попросите, господин генеральный директор".

"Хорошо. Вы можете посмотреть на эти данные и сказать мне, что это значит? Я просто не могу понять, что это значит".

Посмотрев на данные некоторое время, они начали объяснять детали. Не то чтобы Юнхо не понимал данных, но он хотел проверить, способны ли они к базовому бизнес-анализу. Хотя он ничего не изучал о бизнесе, он мог читать такие данные благодаря своему многолетнему опыту в бизнесе.

"Очень хорошо. Это имеет смысл. Значит, казахстанская пшеница не будет конкурентоспособной, несмотря на ее дешевую цену, из-за транспортных расходов".

"Это если вы транспортируете пшеницу в Северо-Восточную Азию. Если вы продаете пшеницу в страны, расположенные вблизи Каспийского и Черного морей, у вас будет конкурентоспособность. Я не уверен, где вы можете хранить пшеницу там, но стоимость хранения там довольно дешевая".

"Мы храним ее на открытом складе на нашем причале, и это нам практически ничего не стоит. Это место, где не бывает дождей".

Выслушав его, последователи были поражены природной средой, которая казалась идеальным условием для хранения пшеницы. Они и не подозревали, что сухой климат был довольно стрессовым для Юнхо.

"Хммм, это значит, что прибыли не будет, если я захочу продать пшеницу в Корею".

Их обоих заинтриговало замечание Юнхо.

"Если вы не сможете поставлять пшеницу в цельнозерновом виде, вы не сможете конкурировать с американской пшеницей".

Высокая эффективность цельнозерновой пшеницы была хорошо известна людям, но невозможно было доставить ее в далекие места, не распыляя на нее консерванты.

"Хорошо, будет здорово, если мы сможем найти способ транспортировки цельной пшеницы в Корею. Почему бы вам двоим не поработать над этим?".

"Один из способов - это вакуумная упаковка цельной пшеницы. В наши дни люди действительно заботятся о безопасности продуктов питания".

"Вакуумная упаковка органической цельной пшеницы? Какой у нее срок хранения?"

"Я слышал, что она может храниться около десяти дней в герметичной упаковке, но в вакуумной упаковке она может храниться гораздо дольше".

Выращивание пшеницы было ограничено из-за дефицита воды в штате. Жаль, что он мог продавать ее только в соответствии с международными ценами на зерно. Если бы он мог продавать свою пшеницу как цельное зерно, ее стоимость была бы намного выше. Поскольку в вакуумную упаковку можно было упаковать лишь небольшое количество муки, это было бы удобно для потенциальных покупателей.

"Допустим, мы купили здесь мукомольный завод и вакуумную упаковку. Если ты сможешь назвать мне чистую прибыль от производства и продажи всей мельницы, я научу тебя летать. Как вам такой вариант?"

Доверяя их молодости и сообразительности, Юнхо подумал, что они смогут точно подсчитать чистую прибыль, учитывая все количество дел.

"Ты даешь нам домашнее задание?"

"Домашнее задание? Это говорит обо мне как об учителе".

"Вы для нас как учитель, господин генеральный директор".

Действительно, они всегда обращали внимание и внимательно слушали, когда Юнхо говорил, как будто они были его учениками.

"Хорошо, как скажете. Если вы вместе выполните это домашнее задание, я не только научу вас летать, но и возьму вас на охоту на волков зимой".

Принцесса Изабелла должна была приехать в штат зимой для охоты на волков. Его последователи точно упадут в обморок, если встретят датскую принцессу.

"Вы тоже охотитесь на волков?"

"Продукция Wolfskin является важным торговым товаром нашего автономного государства. Будет весело."

***

"Мистер Ли. Я чуть не принял вас не за того".

Ким Чжу Хёк из корпорации "Эйч", который недавно стал президентом "Эйч Ротем", пришел обсудить проект электростанции.

"Господин Ким, я человек преданный. Как я могу не сопровождать вас в таком большом проекте? Я хочу, чтобы обе корейские компании были успешны в Казахстане".

"Я думал, что вы покончили с нами, когда узнал, что вы помогаете корпорации S".

"На самом деле, я понятия не имел, что у корпорации "С" есть опыт в строительстве электростанций. Я позвонил вам, ничего не ожидая, но это было отличное решение".

"Если бы вы этого не сделали, я бы сразу же приехал за вами из Сеула, господин Ли".

Теперь эти двое были достаточно близки, чтобы шутить друг с другом.

"В любом случае, председатель очень ценит вас. Он хотел наградить вас за это. Если вам что-то понадобится, пожалуйста, скажите нам".

"Фух, вы знаете, я не ожидал, что получу от вас что-то".

Казалось, что корпорация "Эйч" хочет инвестировать в Юнхо ради своего будущего, но Юнхо не хотел, чтобы по нему было видно, что он жаждет.

"Я сделал это для развития Казахстана, а не для вашей компании. Я уже получил за это комплименты от президента. Этого достаточно".

Большинство других деловых партнеров корпорации Н принимали подарки, когда компания предлагала, но отказ Юнхо произвел на Ким Джу Хёка сильное впечатление.

"Господин Ли. Вы действительно отличаетесь от других. Я понимаю вашу позицию, но что бы вы ни говорили, я хочу сделать все, чтобы помочь автономному государству".

"О, я же сказал, что все в порядке".

Юнхо играл в перетягивание каната с Ким Джу Хёком.

В этот момент Юнхо отступил назад, так как хотел дать Ким Джу Хёку пространство для маневра. Если бы он отказался слишком сильно, это было бы расценено как грубость.

"Господин Ким, вы слышали объявление о том, что правительство Казахстана собирается работать над строительством автомобильных и железных дорог в Афганистане?"

"Я тоже хотел спросить вас об этом.

Казалось, что соединить Кыргызстан и Таджикистан из Алматы будет самым коротким и дешевым маршрутом".

Он уже проверил различные маршруты после того, как услышал заявление правительства.

"Президент готов отдать некоторые участки маршрута частному консорциуму вашей компании. Сейчас это еще на стадии планирования, но если вы хотите взяться за эту работу, вы, возможно, захотите сделать подарок Казахстану, чтобы заслужить его благосклонность."

Ким Чжу Хёк широко раскрыл глаза из-за предложения Юнхо.

"Что мы должны сделать, чтобы получить эту работу?".

"Я подумал о том, чтобы мы сделали небольшую символическую икону в Астане, столице Казахстана?"

"Какую?"

"Это может быть парк, библиотека или, может быть, корейско-казахстанский центр технологического сотрудничества".

Старый президент хотел сделать Астану центром образования и культуры, но с нынешней экономической ситуацией в Казахстане он не смог сосредоточиться на своем плане.

Ким Чжу Хёк похлопал мнению Юнхо. Это было то, что корпорация "Эйч" могла легко сделать, и объект стал бы значительным символом достижений корпорации "Эйч" в Казахстане.

"Господин Ли. Вы знаете, вот почему вы мне так нравитесь. Ваша идея просто блестящая. Корпорация Н произведет большое впечатление в казахстанском обществе, если мы сможем построить этот центр технологического сотрудничества. Я свяжусь с каждой компанией в консорциуме и спрошу, сколько они могут внести в это дело. Это будет здорово!"

Ким Чжу Хёк был счастлив, что у него есть шанс произвести впечатление на председателя.

Вскоре он объявил прессе Казахстана, что частный консорциум корпорации "Эйч" будет строить библиотеку и центр технологического сотрудничества в качестве партнерских предприятий Кореи и Казахстана. Это произошло несмотря на то, что его компания еще ничего не обсуждала с правительством.

Эта новость заставила Юнхо улыбнуться.

Суть статьи заключалась в следующем: Он выразил признательность народу Казахстана за заботу о корейцах в обществе и подчеркнул, что корейская корпорация делает шаг вперед,

чтобы обеспечить непрерывный культурный и технологический обмен с этой страной. Размеры библиотеки и центра технологического сотрудничества будут не очень большими, но они окажут огромное влияние на казахстанское общество.

Центр технологического сотрудничества будет своего рода учебным заведением, а корпорация Н будет передавать передовые технологии казахстанскому народу. Кроме того, в библиотеке будет храниться литература и глобальные научные работы, которые трудно найти в стране, для бесплатного посещения.

Пресса не переставала восхвалять корпорацию "Эйч", и общество "Корёин" оказалось в центре этого внимания. Казахстанцы гордились тем, что они помогали кореинцам.

Поскольку общественное мнение было благосклонно, с Юнхо связались из президентского дворца.

Президент хотел, чтобы он посещал Астану при любой возможности. Поскольку это была прекрасная возможность спасти свое лицо, он собрался и отправился в город.

http://tl.rulate.ru/book/27517/2175917