В особняке Янива в Волгограде сейчас было оживленно как никогда.

Это было связано с тем, что мафиозная организация проводила рекламную аттестацию для всех мафий. После этого они должны были получить малый и большой бизнес в рамках организации. Некоторые мафиози, знавшие Юнго, пытались произвести на него впечатление своей улыбкой, думая, что его добрые слова в адрес Сергея или Янива дадут им повышение.

"Брат, кажется, я пришел не вовремя".

"Ты тоже хочешь присоединиться к нашей оценочной команде?"

"Ну, я всегда выбираю сильных людей. Тебе этого будет достаточно?"

"Это тоже стандарт нашего Босса. Нам не нужно оценивать много вещей. Хахаха..."

Вскоре Юнхо проводили в комнату Янива. Он приветствовал Юнхо с широкой улыбкой.

"Что привело тебя сюда, Ли? Я думал, ты завален работой".

"Как бы я ни был занят, я должен навестить тебя. Зейнеп тоже передает тебе привет".

"Фух, этот хитрый ребенок теперь пытается произвести на меня впечатление. Может, мне подарить ей один из моих бизнесов в России?".

"О, она будет слишком занята, чтобы управлять бизнесом. Она учится".

Зейнеп не просила его передать привет Яниву от ее имени, но Юнхо лишь хотел поднять ему настроение, так как он очень любил Зейнеп.

"Итак, Ли. Ты, должно быть, в восторге от своего бизнеса в Сибири, ведь ты много путешествовал туда, когда твой бизнес еще даже не начался".

"Господин Янив, автономное государство тоже огромное, хотя это и не Сибирь. Меня больше интересует маршрут по Северному морю. Я думаю, что в Северном море очень много перспектив".

"Вы же не пытаетесь развлекаться в одиночку?".

"Нет, что я могу делать в России без вас, господин Янив?"

"Конечно, я вам нужен. Что это вообще такое?"

"Я решил сделать ледокол. Я собираюсь использовать береговые линии, чтобы подойти к Сибири".

"Понятно. Это значит, что вы будете путешествовать над Россией".

"Северный маршрут отныне будет золотым. Это будет более эффективно, чем использование Суэцкого или Панамского канала. Поскольку это сэкономит время и транспортные расходы, любой заинтересуется северным маршрутом.

Единственная проблема в том, что есть не так много ледоколов, которые могли бы пройти по этому маршруту."

"У российского правительства тоже много ледоколов, включая несколько ледоколов с атомным двигателем".

"Они должны быть для военных или лабораторных целей".

"Если я попрошу Путина открыть для меня морской путь, он мобилизует один из ледоколов. Я не вижу необходимости иметь свой собственный ледокол".

"Когда вы просите об услуге, вы должны быть готовы отплатить за нее. Если у вас есть свой собственный, вам не придется думать о таком интересе. Не говоря уже о том, что ты заработаешь много денег, направляя торговые корабли разных народов".

"Итак, вы хотите сказать, что для меня будет масса работы, если только я буду владеть ледоколом".

"Именно так".

"Сергей, а ты что думаешь?"

"Босс. Разве хоть один бизнес-план, который он принес, когда-нибудь разочаровывал нас? Я очень рад этому".

"Это точно. Он ни разу меня не разочаровал".

"Североморский маршрут - это наш двор. Я немного расстроен, что наш друг берет этот маршрут раньше нас".

"Хорошо. Мы не можем позволить этому чуваку опередить нас. Очень хорошо. Почему бы нам не перейти в другую комнату и не поговорить об этом за выпивкой?"

Предложение выпить было способом Янива показать свою заинтересованность. Казалось, что Юнхо успешно удалось заманить его.

***

Юнгхо посетил Волгоград перед отъездом в Данию.

Как он объяснил Сергею свою ситуацию ранее, тот сказал, чтобы Юнго заехал к нему по пути в Данию. Это было связано с тем, что Сергей был заинтригован новой бизнес-идеей сейчас, когда мафиозная организация избавляется от малого бизнеса.

Юнго сказал ему, что Янив будет заинтересован, поскольку судоходный бизнес - это очень солидный бизнес. Как он и думал, Янив был очень рад услышать новое деловое предложение.

Янив наполнил рюмки водкой и попросил Юнго произнести тост.

"За наш новый бизнес!"

"Господин Янив, вы уже решились на это?".

"Ну, у вас получается. Я тоже могу это сделать".

"Строительство нового ледокола обойдется вам более чем в 70 миллионов долларов".

"

Если я попрошу, я могу сделать его гораздо дешевле в России".

'Боже, он собирается запросить корабль не с той верфи'.

Хотя российская технология могла делать ледоколы, если бы он заплатил меньше, то получил бы корабль, который заслуживал. Юнхо пришел сюда только для того, чтобы заставить его заказать корабль с датской верфи".

"Вы знаете, что Корея известна своими технологиями судостроения".

"Да, конечно. Должна быть причина, по которой судоходные компании со всего мира съезжаются туда, чтобы заказать суда, но российские технологии не намного отстают".

"Я тоже заказал ледокол".

"Так я слышал, что вы заказали его в Дании".

"Это потому, что датская верфь делает лучший ледокол в мире".

"Я понимаю, о чем ты, но если я закажу его в Дании, Путин придет в ярость".

Юнхо подумал, что будет хорошо, если Янив закажет ледокол из Дании, поскольку он был близок к Путину, но, похоже, ему было неприятно перечить воле Путина.

Юнхо мог потерять его, если не будет действовать быстро.

Он быстро придумал другой способ.

"Вы бы по-прежнему чувствовали себя некомфортно, если бы купили подержанный датский ледокол?".

"Ты сказал, что заказал новый. Я тоже должен купить новый, поскольку это новый бизнес".

"Если вы купили его у меня, то это будет подержанный".

"..."

"Если бы вы заключили контракт с датской верфью напрямую, президент Путин скоро узнал бы об этом. Но, если вы купите его у меня, даже если он будет новым, ему будет все равно. Или вы можете сделать меня своим агентом.

"Все это звучит замечательно, но какова истинная причина, по которой вы тащите меня в датскую судостроительную компанию?"

Старый босс мафии был весьма сообразителен.

Юнхо на мгновение задумался, не стоит ли ему придумать другое оправдание, но, похоже, будет лучше, если он все расскажет начистоту. Он открыл ему все, так как Янив однажды узнает об отношениях Юнгхо и датской верфи.

"Фух, похоже, я попался. Вы знаете, что я собираюсь породниться с датской королевской семьей.

Я купил акции верфи, чтобы произвести впечатление на королевскую семью. Поскольку верфь обладает оригинальной технологией, инвестиционная стоимость довольно высока."

"Я вижу, что происходит. Ты собираешься купить верфь в будущем, иначе ты не будешь так продвигать компанию".

"Я не могу сказать, что не заинтересован в этом. Я только честен, поскольку не хочу лгать вам, господин Янив. Будущее этой компании будет светлым, и я не хочу его упустить. "

"Мне кажется, что я получу от вас по ушам за то, что заказал корабль на российской верфи".

"Нет, сэр. Возможно, это было слишком большой просьбой. Вы можете продолжать и заказывать свои корабли в России, но не могли бы вы заказать хотя бы один корабль из Дании, чтобы сравнить их характеристики? Я устрою вам сделку по той же цене, что и русские корабли".

"Вы говорите так, будто это уже ваша компания".

"Я могу ее создать. Как вам это понравится?"

"Меня на самом деле не волнует российская верфь. Я только беспокоюсь, что Путину может не понравиться мое решение. Знаете что, я приму ваше предложение. Путин не скажет, когда я буду покупать у вас подержанные корабли".

"Отличное решение! Я поговорю с Сергеем о деталях, но сначала вы должны внести депозит, прежде чем я смогу приступить к выполнению заказов на строительство кораблей. Дела на верфи сейчас идут не очень хорошо".

"Хахаха. Хорошо. Я буду считать тебя ответственным, если не заработаю денег на этих ледоколах".

"Я куплю все твои ледоколы, если ты не заработаешь достаточно денег".

"Стоит попробовать, раз ты так уверен в этом."

***

Здание датской судостроительной компании было старинным, поскольку это была старая компания с долгой историей. Казалось, что она управлялась очень хорошо.

Юнгхо посетил туалет для рабочих и приятно кивнул. Он слышал, что статус компании можно определить, взглянув на одну из ее уборных. Сечени, который пришел вместе с Юнхо, с любопытством посмотрел на него.

Сотрудник компании, проводивший для них экскурсию по предприятию, нервничал, так как Юнхо придирчиво осматривал здание компании. Но вскоре он вздохнул с облегчением, увидев улыбку Юнхо.

"Работники выглядят хорошо".

"Это потому, что мы недавно получили несколько заказов на строительство ледоколов и автомобильных паромов".

"Я думаю, компания не уволила работников, хотя и не получала много заказов".

"Да. Мы продержались за счет наших сбережений прошлых десятилетий".

"Я рад слышать, что отношения между трудом и руководством прекрасные".

"Только так мы и выживаем. Мы держимся вместе в трудные времена. Трудно найти таких замечательных техников".

Большинство сотрудников компании работали на долгосрочной основе, обычно более десяти лет. Даже во время спада компания и технический персонал вместе терпели его, ожидая, когда снова наступит время подъема. Похоже, в компании хорошо знали, что время бума будет таким же долгим, как и время спада.

В конференц-зале Юнхо заметил, что члены руководства компании были рады его видеть. Они уже догадались, что семья эрцгерцога, который собирался породниться с датской королевской семьей, была богатой. Не говоря уже о том, что он был крупным акционером, заказавшим ледокол стоимостью 70 миллионов долларов.

"Нашей компании понадобится около семи миллионов долларов на строительство жилья для рабочих и около 20 миллионов долларов на замену нашего старого дока и крана "Голиаф"".

"Хорошо. Если я вложу деньги в вашу компанию, что я получу взамен?"

"Мы предоставим вам право присутствовать на заседании совета директоров в качестве члена и возврат дохода от инвестиций в конце каждого года, когда мы будем рассчитываться".

"Насколько я знаю, вы не получаете прибыль уже много лет. Мне понадобится целая вечность, чтобы получить инвестиционный доход. Я лучше возьму вместо этого долю вашей компании".

"

Это должно быть обсуждено на заседании совета директоров, но я уверен, что мы сможем предоставить вам долю, равную сумме ваших инвестиций, при одном условии, что вы останетесь дружелюбны к нашей компании."

"Не беспокойтесь об этом. Я собираюсь стать будущим родственником королевской семьи. Как я могу вести себя враждебно по отношению к вам?".

"Именно поэтому члены нашего совета директоров рады видеть вас в нашей команде".

"Я хотел бы услышать, какие привилегии я получу, если привлеку клиентов, которые закажут корабли".

"Вы говорите об обычных судах?"

"Нет, у меня есть человек, который закажет около трех ледоколов".

Группа руководителей была взволнована, услышав замечание Юнхо.

Ледокол отличался от обычных судов. Помимо сильного и мощного двигателя и корпуса, он был оснащен функцией разбивания льда, когда он проходил через повторяющееся движение над льдом и опускал на него свой корпус.

"Мы дадим вам комиссионные в размере трех процентов от общей стоимости заказанного судна".

"Я не возьму такую сумму денег. Я основной акционер и инвестор компании. Я не хочу, чтобы меня обвинили в том, что я взял такую комиссию. Я возьму ее в виде акций".

"Что ж, мы будем благодарны, если вы захотите взять акции вместо денег, даже если они сейчас не так ценны".

"Хорошо. Я сделаю инвестиции. Пожалуйста, сделайте шедевральные сосуды для моего клиента".

Люди удовлетворенно зааплодировали.

Они были рады получить такие крупные заказы на долгое время, так как это спасет их и компанию. Однако у Юнхо была другая идея. Как только его доля в компании достигнет 15 процентов, он уволит некоторых членов группы управления, поскольку именно они довели компанию до такого состояния.

Когда Юнхо уходил, все они по очереди пожали ему руку. Он также ответил им улыбкой.

http://tl.rulate.ru/book/27517/2178818