

По мере того, как они разговаривали, состояние Николая, казалось, улучшалось. То, что он смог открыть свои сокровенные мысли, принесло ему облегчение.

Позже их проводили в столовую.

В комнате уже сидели Ким Иль Квон, Чхве Сан Хо и другие охранники и ждали их. Когда Юнхо вошел, все выглядели облегченными. Через два часа после того, как его провели в кабинет, они очень волновались за него.

"Андрей, почему бы тебе не принести водки для наших гостей? Нет, думаю, вино сегодня будет лучше. У нас осталось вино "Зейнеп"?"

"У вас здесь есть вино нашего хозяйства?"

"Мафия заставила меня купить несколько ящиков этого вина, но мне очень понравился его вкус. Я получаю от него огромное удовольствие".

"Они сказали, что не могут продать его, потому что у них нет ничего в запасе, но я думаю, что они все еще не избавились от этой привычки".

"Хахаха... Я просто пошутил. Ты знаешь парня по имени Сергеенко? Он принес его в подарок".

"Ты знаешь Сергеенко?"

"Если ты не знаешь босса местной мафии, то ты не русский бизнесмен. Этот эвенк вырвался вперед".

Поскольку Сергеенко был боссом местной мафии в Красноярском крае, Николай тоже должен был его хорошо знать, но, похоже, у него была особая связь, чтобы знать, что он эвенк.

"Меня познакомил с ним господин Янив, но я думаю, что у него хорошие отношения с здешними бизнесменами".

"Он делал много плохих вещей, когда был молодым. Я его часто ругал. Теперь я знаю, что я неплохо справлялся с неприятной работой, когда он отлынивал от нее".

Они ели и разговаривали, а на улице уже совсем стемнело. Было слишком поздно, чтобы плыть на лодке, поэтому группа Юнхо решила остаться в особняке на ночь. Поскольку в любом случае предстояло еще обсудить дела, было хорошо, что теперь у Юнхо было больше времени.

Проблемы Николая были не в другом месте. Ему мешали московские влиятельные люди. Постоянное требование денег заглушало даже его желание заниматься бизнесом.

Он решил попросить у Юнго, думая, что с такими темпами не сможет управлять своим богатством.

После долгой трапезы Николай позвал Юнго к себе в кабинет.

"Мои силы восстановились, когда ты пообещал мне, что будешь заниматься перевозками".

"Это не сложная услуга. Вы официально первый клиент с тех пор, как я открыл североморский маршрут".

"Я сожалею, что не обратился к морскому маршруту раньше".

"Председатель, почему бы вам не приобрести ледокол сейчас? Наличие ледоколов дало мне возможность участвовать в развитии Сибири".

"Я никогда не думал о ледоколе".

Что просил Николай, так это вывезти его золотые слитки за пределы России.

Когда мы уже забеспокоились, что ему никак не удастся вывезти тяжелые золотые слитки за пределы страны, он заметил два больших судна, идущих по Енисею. Так ему пришла в голову мысль связаться с Юнхо.

Красноярский край знаменит тем, что с 1600-х годов здесь добывали соль, на которой в основном использовался принудительный труд политических заключенных.

Другими словами, город строили заключенные и чиновники, которые летом собирали сапфир, а с осени до весны заготавливали лес. Николай рассказал, что еще со времен своего отца он собирал золото на золотом прииске и поставлял его советскому правительству. Занимаясь этим, он смог накопить богатство благодаря золоту, которое он выкачивал.

Должно быть, он выгреб довольно большое количество золота, поскольку ему удалось купить три или четыре государственные корпорации и стать олигархом.

"Господин Ли, я прошу помощи только для того, чтобы не потерять остатки своего богатства. Пожалуйста, отвезите их в безопасное место".

"Переправить их несложно. Если вы можете воспользоваться золотом, я бы посоветовал вам воспользоваться этим. У вас есть намерение продать их?".

"Как вы можете их продать? Через короткое время пойдет слух. Если вы сможете успешно выполнить работу, я дам вам немного своего".

"У меня есть надежные друзья в Европе. Они могли бы выкупить их тайно.

Я могу открыть тебе секретный банковский счет".

"Правда?"

"Да. Но я не уверен, что рыночная цена будет отражена в секретной сделке".

Юнхо подумал об Эрикссоне. Он, вероятно, смог бы найти покупателя на золотые слитки.

"Это не имеет значения. Пожалуйста, помогите мне".

"Я тоже немного жаден, поэтому лучше поблагодарить тебя за доверие".

"Я знаю, что в государстве Ариранг собрались потомки Сербского королевства и народа Корёин. И, господин Ли, вы - принц-консорт сербской эрцгерцогини".

"О, вы говорите так, будто я не должен быть жадным, а оставаться джентльменом и дворянином до конца своих дней".

"Хахаха..."

"...Господин председатель, я хотел бы задать вам прямой вопрос. Сколько вы ожидаете за золотой слиток?".

"Ну, я никогда не рассчитывал его цену".

"Я знаю, что розничная цена сейчас составляет около 50 000 долларов за килограмм. Проблема в том, что это не обычная сделка, поэтому трудно полностью отразить рыночную цену. Есть много рисков. Поэтому я хотел бы внести предложение".

"Пожалуйста, скажите мне".

"Если мы разрешим вносить наличные на секретный счет сразу после поставки товара, то можно будет получить сумму, которая удовлетворит и вас, и меня. Как вам такой вариант?"

"Могу ли я получить до 40 000 долларов? Одного этого мне вполне достаточно. "

Он попросил 40 000 долларов на руки, что было довольно большой суммой. Конечно, она могла бы составить 60 000 долларов или 70 000 долларов, если бы золотые слитки были выставлены на тайный аукцион, но это была долгая попытка и рискованная. Юнгхо не был уверен, что Эрикссон захочет купить золотые слитки, которые еще не были выставлены на аукцион, но попробовать стоило.

"Хорошо. Я поговорю с покупателем и завтра утром первым делом сообщу вам."

"Эрикссон, у меня очень интересная сделка".

"Ли, услышав ваш голос, вы сгоняете жар. Ваше предложение всегда приветствуется!"

"Я хотел бы узнать, могу ли я утилизировать золотые слитки. Возможно ли это?"

"Я уверен, что сумма достаточно велика, чтобы вы об этом спрашивали".

"Я пока не знаю точную сумму, но она будет большой.

Проблема в том, что мы должны уладить беспокойство клиента".

"Ему, наверное, нужны наличные. Гораздо выгоднее выставить его на аукцион. Богатые люди склонны не верить другим. Не так уж много клиентов, которые просто доверяют нам, как ты".

Вот почему Юнгхо чувствовал себя комфортно, общаясь с умными людьми.

Сразу прочитать мысли и намерения другого человека было сродни обслуживанию клиентов на высоком уровне.

"Что ж, вы мне льстите".

"Вес золота должен быть не менее тонны, чтобы мы могли сделать первый платеж".

"Он должен быть больше".

Эрикссон на мгновение замолчал, когда Юнгхо произнес.

"Мне жаль, что я не смог дать вам ответ сразу. Я перезвоню вам через несколько часов".

"Я с нетерпением жду хороших новостей".

Казалось, что Эрикссон будет говорить с другими клиентами о золоте. Несколько тонн золотых слитков - это то, чего жаждали богатые люди. Для них текущая рыночная цена мало что значила. Наиболее предпочтительным товаром для безопасных активов были драгоценные металлы, а самым ходовым из них было золото. На протяжении десятилетий оно было товаром большой ценности, не только оставаясь неизменным, но и со временем его стоимость росла.

На следующий день на пристани у особняка Николая люди усердно грузили деревянные ящики на "Ариранг". Размеры деревянных ящиков были не слишком большими, но каждый из них весил тонну. Когда в общей сложности было погружено восемь деревянных ящиков, Юнгхо позвал Эрикссона.

"Ты ведь видел фотографии, которые я тебе только что отправил? Там восемь ящиков. Мы прибудем в порт Тромсо, Норвегия, через семь дней. Директора по перевозкам - Андрей и Чой Сан Хо. Кто выйдет оттуда, чтобы принять их?".

"Я сам буду там. Это большая сделка, поэтому я не собираюсь ждать их в офисе. 20 процентов от общей стоимости будет зачислено на ваш счет сразу же. Остальная сумма будет зачислена сразу после проверки товара в Тромсе. И еще один секретный счет, о котором вы просили, будет выслан вам по смс".

"Вау, мне нравится, как быстро вы работаете.

Не слишком ли ты мне доверяешь, чтобы делать такие большие ставки?"

"Как я могу не доверять тебе, Ли? Есть прецедент наших прошлых сделок. Поскольку у тебя достаточно богатства, чтобы покрыть наши потери, я не сильно беспокоюсь. Хахаха..."

"Думаю, это было бы сложно, если бы у меня не было денег".

"Это не всегда так, но это хороший способ успокоить тех, кто выше меня".

"Фух, теперь ты будешь ежедневно проверять мои активы".

"Хахаха... а комиссионные для вас будут отправлены после аукциона. Спасибо за отличную сделку".

"Я также получил небольшую любезность от клиента".

"Это не наше дело. В стае есть правила стаи. Благодаря вам я снова получил много похвалы от компании за эту сделку. Мы всегда рады таким сделкам".

"Давайте в следующий раз пообедаем в отличном ресторане".

Это был их способ попрощаться. Ранее об этом говорилось несколько раз, но на самом деле это никогда не делалось.

Цена, которую Эрикссон предложил за золото, составляла 50 000 долларов за слиток. Он сделал большую ставку, которая отражала рыночную цену. Конечно, он должен был сделать это, поскольку был уверен, что сможет заработать больше денег, но все равно это казалось рискованной авантюрой для Информационного агентства. Компания была посредником, а не

инвестиционной компанией.

Сделка резко увеличила денежные активы Юнхо. Он заработал 80 миллионов долларов, выполняя посредническую работу Николая, но Эрикссон обещал позже прислать свои комиссионные, которые тоже составили бы огромную сумму.

Николай, только что проверивший секретный счет, широко улыбнулся, выходя из особняка.

"Ты проверил сумму?"

"Ух ты, не могу поверить, что ты позаботился о такой крупной сделке за такое короткое время. Теперь я беспокоюсь о том, как отплатить за эту услугу".

"Я также получил небольшую комиссию благодаря вам, господин председатель, так что не обращайтесь внимания. У меня будет не одна просьба к вам, когда я начну свой бизнес в Сибири, не так ли?"

"Вы можете просить меня о чем угодно. Я рад, что теперь могу спать, вытянув ноги. Вы действительно сняли груз с моего плеча".

"

Господин председатель, не хотите ли вы расширить свой бизнес до Северного Ледовитого океана, как я предлагал вчера вечером? Если у вас есть корабль, весь мир будет вашим двором".

"..."

"Сибирь - не единственное место в мире. Я просто говорю, что ты можешь быть еще больше".

"Мне приятно это слышать".

"Я знаю отличную датскую судостроительную компанию, которая делает лучшие ледоколы".

"Может быть, выпьем чашечку чая в моем кабинете?"

<http://tl.rulate.ru/book/27517/2178947>