

Цена, предложенная Эрикссоном, составила 1,7 миллиарда долларов.

Завод по выплавке цветных металлов получил самую низкую оценку за старение предприятия, в то время как текстильный и химический комбинат и комбайновый завод стоили довольно дорого. Хотя у Николая не было предприятия мирового класса, цена сделки считалась самой высокой среди других предприятий Сибири.

Теперь, когда поступило предложение, настала очередь Николая решать, принимать его или нет.

"Позвольте мне сказать вам, что цена, которую мы предложили, очень разумна. Я не знаю, сколько налогов клиент будет платить в Москву, но цена, которая будет объявлена официально, составляет около 30 процентов от общей стоимости."

"Я свяжусь с клиентом. Возможно, он согласится".

"Я заранее скажу вам, что комиссия за эту сделку будет для вас справедливой".

Эрикссон имел в виду, что Юнхо должен сделать это, если он хочет заработать высокие комиссионные. Юнхо раньше не думал о высоких комиссионных, так как хотел только помочь Николаю, но он был рад услышать о деньгах от Эрикссона.

"Я думаю, мне придется сменить работу, потому что вы мне так много платите".

"Это естественно - иметь финансовое вознаграждение за выполнение трудных дел. Я получаю деньги за то, что просто передаю слова. Знаете, информация - это деньги".

"Кстати говоря, а технологии входят в эту информацию?"

"Вы имеете в виду передовые технологии".

"Это не обязательно высокие технологии, но это то, что нужно автономному государству Ариранг. Я не знаю, легко ли ее получить".

"Для нас это не так уж и сложно найти. Мы даже можем легко купить и продать технологию изготовления атомных бомб".

"Я бы хотел, чтобы в нашем штате появились лазерные технологии".

"Это такая технология, которая доступна любой обычной технологической компании".

"Боюсь, это не то, что наш штат может придумать самостоятельно".

"Ли, я дам тебе эту технологию в качестве бесплатного вознаграждения, если ты сможешь осуществить эту сделку".

"Что? То есть вы не собираетесь брать с меня деньги за передачу технологии?"

"

Бессмысленно продавать за деньги простую технологию, которую все знают. Это технология, которой можно научиться, просто прочитав несколько соответствующих документов. Я буду рад сделать это для вас, особенно если вы так сильно этого хотите".

"Вы должны знать, что рубины используются в линзах лазерных устройств".

"Это обычное дело. Все они используют искусственные рубины".

"Почему они не используют натуральные рубины?"

"Натуральные рубины не могут эффективно собирать свет, потому что в них много примесей. Только искусственные рубины, которые специально изготавливаются, могут справиться с этой задачей, хотя стоимость натурального рубина такая же дорогая, как и бриллиантов".

Слушая объяснения Эрикссона, Юнхо кое-что понял. D Drones, должно быть, тоже об этом знали, но все равно спросили, может ли Юнхо узнать цену алмазов, потому что компанию больше интересовали промышленные алмазы. В конце концов, компании не нужны были природные рубины. Это успокоило Юнхо, поскольку он беспокоился, что рубины могут повлиять на жизнь эвенков в Сибири. Он просто сказал бы Дронову, что не смог найти в Сибири ни одного рубина.

Эрикссон, вскоре заметив перемену в Юнхо, негромко спросил.

"Вы говорили о рубине... Могу я спросить, почему вы упомянули о рубине?"

"Вы можете выставить на аукцион и рубин?"

"Наша организация занимается всем. Мы уже продавали для вас бриллианты и золото. Я думаю, что с рубинами будет намного интереснее, так как они редкие".

"У меня также есть несколько рубинов из наследства эрцгерцогской семьи Сербского королевства. Я скоро привезу их вам".

"Насколько велико состояние семьи эрцгерцога? Оно так часто появляется".

"Я оставляю это на ваше воображение".

"Это будет проблематично, поскольку я склонен к необузданному воображению. Я думаю, что сокровища эрцгерцога будут продолжать появляться".

"Хахаха..."

Николай был удивлен звонком Юнхо. Ведь меньше месяца назад он попросил Юнхо продать его компанию. Это было довольно быстро, не говоря уже о высокой цене, предложенной покупателем.

Он даже спросил, кто предложил такую высокую цену.

"Я тоже был удивлен. Отличается ли цена от того, что вы ожидали?"

"Я не знал, что моя компания стоит так много. Но я боюсь, что чиновники в Москве не позволят этому случиться".

"В агентстве сказали, что он заплатит нужные налоги властям в Москве".

"Ну, они же видели это, верно?"

"Они также сказали, что вы слишком много держите в руках".

"Думаю, я должен оставить кое-что, если хочу продолжать вести бизнес в России".

Николай вскоре понял смысл слов Юнхо. Раз он столько лет занимался бизнесом в России, значит, у него был такой смысл.

"Официальная цена вашего бизнеса, которая будет опубликована для общественности, будет на 30 процентов ниже, чем фактическая цена продажи".

"Вы делаете мне большой подарок. Я отплачу вам за эту доброту".

"О, пожалуйста, не чувствуйте давления. Я просто делаю одолжение как бизнесмен".

"Ах..."

Николай больше не мог говорить. Он был тронут теплыми словами Юнхо.

Когда Юнхо закончил разговор с Николаем, он посмотрел на Эрикссона, который ухмылялся. Юнхо спросил его, почему он улыбается.

"Я вижу ваше намерение позвонить клиенту при мне. Вы хотели показать мне реакцию клиента, не так ли?".

"Иногда я думаю, что должен показать свою искренность в деловых сделках. Я не продаю свое и не делаю это ради собственной выгоды. Надеюсь, не возникнет недопонимания".

"Нас вообще не интересует, что стоит за сделкой. Единственный вопрос, который мы задаем в первую очередь, - кто принесет нам сделки. Это должен быть человек, которому мы доверяем".

"Похоже, что какой бы заманчивой ни была сделка, вы не примете ее, если вам не понравится человек, который вам ее представит".

"Именно. В сделке всегда есть риск. Я даже не смотрю на детали, если это предложение от человека, в котором я не уверен. Это правило".

Поскольку бизнес Информационного агентства зависел от правильной информации, иметь дело с неизвестными клиентами было слишком рискованно.

Неправильные сделки могут пошатнуть всю организацию. Агентство работало с клиентами только тогда, когда они были тщательно проверены и им доверяли, и когда процесс проверки был завершен, агентство могло делать смелые шаги для заключения сделок.

Именно поэтому, когда Юнхо недавно продал агентству золотые слитки Николая, агентство легко заплатило Юнхо 20 процентов от общей стоимости авансом, просто взглянув на фотографию корабля, загружающего ящик с золотыми слитками. Юнхо пользовался доверием информационного агентства. Он был польщен, услышав от Эрикссона.

"У каждой стороны сделки не будет заметной прибыли или убытков. И покупатель, и продавец получают справедливую сделку. Если покупатель считает, что купил по высокой цене, он не станет хранить тайну, поэтому мы всегда должны предлагать сделку, устраивающую обе стороны. Наша организация всегда думает о таких случаях".

"Это то, что я могу понять. Я с радостью открою свой кошелек, когда буду думать, что мне

выгодна сделка".

"Ли, настанет день, когда вы будете покупать у наших клиентов. Я с нетерпением жду этого дня".

"Я открыт для достойных сделок".

"У некоторых наших клиентов есть неплохие вещи, даже несмотря на их эксцентричный характер. Все, что вы скажете, я для вас достану".

Наконец-то Эрикссон имел дело с Юнгхо. Юнгхо был лишь посредником в их сделках, но он никогда не вступал непосредственно на рынок покупки. Записка Эрикссона означала, что Информационное агентство теперь рассматривало Юнгхо как человека, у которого есть возможность и средства покупать продукцию их клиентов.

"Вы также продаете мелкие вещи?"

"Если что-то трудно достать на общественном рынке, просто скажите нам".

"Это определенно трудно достать на рынке..."

Была компания Zeyner Wine, которая была дистрибьютором во Франкфурте. Им управлял Чо Сан Чун, друг и шурин Юнгхо по колледжу. Судя по всему, вино "Зейнеп" продавалось как горячие пирожки благодаря своему выдающемуся вкусу.

Магазин на первом этаже офисного здания был переполнен консультантами и покупателями.

Теперь в магазине работало более десяти сотрудников.

Сан Чун был так занят, что не заметил Юнхо, который только что вошел в магазин. Закончив консультацию с покупателем, он поприветствовал Юнхо, увидев его.

"Вы пришли на встречу. Уже прошел месяц?"

"Ого, наше вино так хорошо идет в Европе. Продажи здесь могут превысить продажи на российском рынке".

"До этого еще далеко. Может быть, в следующем году или около того".

Учитывая уверенность в его голосе, казалось, что недалек тот день, когда вино "Зейнеп" сможет обогнать на рынке дешевые вина массового производства.

Это было вино высшего качества, которое продавалось в Европе, и его вкус отличался от вкуса вин краткосрочной выдержки.

"Давайте наймем больше продавцов. Если вы все время будете здесь как начальник, ваши сотрудники будут запуганы".

"Европейцев такие вещи не волнуют. Им скорее нравится, что я здесь, помогаю им, поскольку это занято".

"Вам удалось хорошо устроиться, несмотря на то, что здесь популярны вина из Южной Европы.

Вы отлично поработали".

"Если вино не вкусное, разве вы его купите? Это качество нашего вина, которое само себя продвигает".

Поскольку завод по производству дубовых бочек находился на ферме Зейнеп, в процессе производства вина часто меняли дубовые бочки, а хранение вина в пещерном погребе придавало ему довольно приятный вкус естественной зрелости. Многие говорили, что пить вино Зейнеп - это как искать сокровища, потому что каждая бутылка имеет свой вкус, а не однообразный. Вино обладало необыкновенным шармом, который привлекал многих любителей вина.

Американский покупатель, который только что проконсультировался с Чо Сан Чуном и покинул магазин, был именно таким случаем. Он сказал, что вино, произведенное на Кавказе, на вкус грубовато, но его естественный вкус намного опережает вина из других регионов. Он хотел импортировать некоторые из них в Штаты.

"Я остановил его, потому что он хотел привезти большое количество для начала.

Честно говоря, я не уверен в нашем вине против тех, что производятся в Калифорнии, Австралии и Южной Америке."

"О чем вы говорите? Оно работает и в Турции".

"У американцев другие вкусовые предпочтения. Трудно премиальному вину прижиться там, где огромный выбор недорогих вин".

"Вы должны пробудить их тщеславие. У них слепое восхищение Европой. Грузия была первым местом, где исторически делали вино. Давайте попробуем заявить о том, что Кавказ - это место происхождения вина".

"Может быть, проведем дегустацию в центре Нью-Йорка?".

"Это зависит от вас, генеральный директор".

Если вино постепенно получало признание европейцев, известных своим придирчивым вкусом, то бояться американского рынка было нечего. Многие американцы также были любителями вина.

Майкл из европейского отделения был отличным примером этого. Он также был большим любителем вина. Скоро он уйдет на пенсию из ЦРУ, и было бы очень здорово, если бы он стал генеральным менеджером американского дистрибьютора.

"Эй, попрдержите эту мысль. У меня есть идеальный человек для американского рынка".

"Если вы уже знаете кого-то, кто хорошо разбирается в американском рынке, это было бы здорово".

"Он настоящий гений продаж".

Будучи главой европейского отделения американской разведки, он хорошо умел управлять связями. С такими связями он бы преуспел в продажах".

"Эй, ты еще не уехал отсюда?"

"О, шеф. Вам следует быть немного полегче со здешними сотрудниками, иначе они не придут на ваши похороны".

"Да ладно. Я хочу жить спокойно, когда выйду на пенсию. Я все равно не заставлю их приехать на мою тихую, сельскую ферму".

"Тебе будет плохо, если ты вдруг останешься на тихой ферме только потому, что вышел на пенсию. Ты всю жизнь тяжело работал в переполненных городах. Поэтому я придумал для тебя решение".

"Достаточно. Я сказал, что после выхода на пенсию буду жить тихой и спокойной жизнью".

"Тебе даже пальцем не придется пошевелить.

Вы будете работать по телефону".

Майклу не терпелось услышать, что скажет Юнхо.

"Ли, почему ты ходишь вокруг да около? Выкладывай".

"Что ты думаешь о вине Зейнеп?".

"Это восхитительное вино. С этого момента я буду пить только его".

"Есть способ пить его бесплатно всю жизнь".

"..."

"Я хочу, чтобы вы стали единственным дистрибьютором вина "Зейнеп" в США. Ежегодные продажи превысят десятки миллионов долларов. Я не думаю, что смогу оставить это кому-то, кроме вас. Я пришел сюда, потому что только вам я мог доверять".

"ЦРУ не обрадуется, узнав о наших отношениях".

"Я не думаю, что это вообще будет проблемой. Разве ты не можешь даже после выхода на пенсию встречаться со старыми коллегами только потому, что ты был агентом ЦРУ? Ты всего лишь занимаешься бизнесом по распространению вина. В этом нет ничего плохого".

Под уговорами Юнхо, глаза Майкла слегка дрогнули.

Жизнь в большом городе казалась весьма привлекательной, нежели прозябание на ферме в сельской местности.

"Как вы думаете, я смогу хорошо продавать?"

"Восхитительное вино "Зейнеп" будет продавать себя само".

"Фух, похоже, я буду в долгу перед вами до конца своих дней".

"А что в этом плохого? Это подарок на старость".

"Разве это подарок? Это сделка".

"Спасибо, что согласился".

"Я еще не дал тебе разрешения. Разве ты не должен сначала спросить мнение своей жены?"

<http://tl.rulate.ru/book/27517/2180075>