

"Принц-консорт, я думаю, нам следует отправиться в Стамбул, потому что Ее Высочество попросила нас о нескольких вещах. Также есть продление контракта на охрану отеля, так что нам в любом случае придется туда поехать."

"Дело для охранной компании?"

"Господин Ча сказал, что два отеля попросили продлить обслуживание".

"Вы получаете деньги за свои командировки от господина Ча?"

"Вы работаете в одной компании. Почему мы получаем зарплату отдельно от него?"

"О! Вы работаете без оплаты. Служба безопасности Зеунер - это бизнес господина Ча, которым он управляет самостоятельно. Конечно, вы должны брать с него деньги за свои услуги".

"Ни господин Ча, ни господин Пак не хотят платить нам отдельно. Они все говорят, что это ваша компания".

"Фух, я уже дал им компании. Почему они отказываются от своего шанса?"

"..."

Казалось, что пара последователей никогда не возьмет с Ча Ин Су и Пак Чен Ира денег за свои услуги. Юнгхо отослал их. Казалось, что два его дорогих друга никогда не возьмут компанию в свою собственность.

Последователи с радостью отправились в деловую поездку. Они собирались взять шестиместный самолет, так как им предстояло закупать товары для Фатимы. С тех пор как появился 12-местный самолет среднего размера, шестиместные самолеты использовались для поездок в те места, куда на легком самолете можно было добраться более чем за два часа. Легкие самолеты теперь использовались для полетов в аэропорт Атырау или для патрулирования охранниками сельских сил.

Диапазон патрулирования был также расширен до реки Урал и побережья Каспийского моря, что также приветствовалось военно-морским флотом. В связи с этим топливо для самолетов предоставлялось ВМС Казахстана. Поэтому реактивные самолеты часто использовались без всякого давления. Гораздо экономичнее было использовать шестиместный реактивный самолет, который был в три раза быстрее легкого самолета.

В автономном государстве время - деньги. Учитывая, что большинство предприятий были разбросаны по всей территории, передвижение на личном самолете было отнюдь не роскошью, учитывая плохие дорожные условия в этом районе.

Эрикссон, брокер Информационного агентства, также присутствовал на недавней церемонии коронации. Будучи занятым человеком, он смог остаться только на день, но Юнгхо все же нашел время, чтобы поговорить с ним наедине.

Эрикссон также был удивлен автономным государством Ариранг. Он сказал, что не может поверить, как Юнхо создал такой хорошо организованный город в дикой местности за такой короткий период времени. Хотя это было небольшое государство, оно выглядело как

государство со светлым будущим.

"Это может показаться смешным, но вы сможете привлечь огромное количество инвестиций только за счет динамики автономного государства. Если вы заинтересованы в выпуске государственных облигаций, пожалуйста, скажите мне в любое время".

"Мы не страна, а автономное государство. Как мы можем выпускать государственные облигации? Кроме того, я больше всего на свете ненавижу быть в долгах".

"Это не долг, это как безопасность. Страна или компания, у которой есть государственные облигации государства Ариранг, не позволит государству пойти наперекосяк. Если они не хотят превратить облигации в клочки бумаги, они постараются защитить государство."

"Не много ли они попросят взамен, если приложат столько усилий, чтобы помочь государству?"

"Это вопрос для более позднего времени. Вы можете устранить непосредственные угрозы и двигаться вперед с облигациями".

После разговора об облигациях Эрикссон сообщил Юнго, что Николай и покупатель обменялись меморандумами о взаимопонимании по поводу продажи заводов Николая в Красноярске.

"Продавец был доволен суммой, которую он выручил от сделки. Вы сыграли в этом большую роль, мистер Ли".

"Ну, я только передал сообщение продавца".

"Трудно найти такой особенный товар, как этот. Политически чувствительные предметы весьма выгодны для покупателей. Наше агентство должно найти что-то подобное и порадовать своих клиентов. Руководящая группа моей организации высоко ценит ваш вклад в работу группы".

"Я рад это слышать."

Я поспешил соединить вас с продавцом, потому что мне очень хотелось получить от него помощь в сибирском проекте, но я немного волновался, так как дело было серьезное."

"Высшие чины моей компании были рады дать вам то, что вы хотели, поэтому я принес это в качестве подарка в честь коронации".

Эрикссон представил два внешних устройства хранения данных, каждое из которых было размером примерно с ладонь.

"Это имеет емкость два терабайта. В нем используется технология, связанная с лазером".

"Вам уже удалось ее получить?"

"Это то, что мы хранили. Мое начальство легко согласилось отдать его вам, поскольку это не очень важная технология. Они сказали, что готовы предложить технологии такого уровня как можно чаще в будущем для такого замечательного клиента, как вы. Пожалуйста, не стесняйтесь спрашивать нас, если вам понадобится что-то еще".

Информационное агентство без колебаний предложило технологию, о которой просил Юнго. Казалось, что компания очень высоко оценила автономное государство как потенциального

клиента.

Хотя Юнго не мог полностью доверять агентству, он хотел извлечь из этого выгоду, поддерживая хорошие отношения, насколько это было возможно.

"Ваши клиенты могут пожаловаться, если узнают, что вы предоставляете мне исключительные льготы".

"Это подарок от моих личных отношений с вами, помимо ухода из разведывательной службы США. Наше агентство надеется сохранить хорошие отношения с вами и автономным государством. Хотя наша организация в основном занимается куплей-продажей информации, у нас есть клиенты, которыми мы специально занимаемся, и вы входите в эту категорию."

"Для меня большая честь, что вы так высоко обо мне думаете".

Юнго задался вопросом, кто же эти высшие чины Информационного агентства, о которых часто говорил Эрикссон, но не потрудился спросить. Ведь если бы он попытался выяснить их личности, его отношения с Информационным агентством могли бы не продолжиться.

"Пожалуйста, поблагодарите свое начальство за меня."

Также передайте им, что я хотел бы вместе работать на благо друг друга на основе взаимного доверия."

"Спасибо, что с удовольствием приняли маленький подарок. Будет день, когда вы встретитесь с моим начальством. Они также очень хотят с вами познакомиться. Если вы начнете взаимодействовать с моим начальством, у автономного государства появится прочная основа."

"Я с нетерпением жду этого дня".

Юнго не мог не задаться вопросом, что за люди на самом деле управляют Информационным агентством. Всякий раз, когда он общался с Эрикссоном, он чувствовал, что тот поразительно умный человек. Такие блестящие люди работали брокерами в Информационном агентстве, которое имело более быструю информационную сеть, чем ведущие мировые консалтинговые фирмы. Это означало, что подорганизации компании, вероятно, тоже были огромными, но истинная сущность агентства пока не была раскрыта Юнго. Было удивительно, что существует группа, более секретная, чем ЦРУ США. Можно было с нетерпением ждать встречи с руководством группы, так как они тоже хотели встретиться с Юнго. Какой бы ни была их личность, он хотел общаться с ними как можно больше, если только они не представляли прямой угрозы для автономного государства.

Николай, бизнесмен из южносибирского города Красноярска, выразил готовность отплатить Янго за заключение сделки. Его голос по телефону был полон воодушевления. Казалось, что его проблема с властями в Москве решена.

На самом деле Юнго позвонил Яниву, чтобы попросить принять меры для Николая, поскольку те, кто стоял у власти в Москве, все еще могли беспокоить Николая, даже если его заводы в городе были проданы.

"Господин Ли, я не знаю, как вас благодарить. Сделка была заключена по адекватной цене. Теперь у меня ничего нет в Москве".

"Я рад это слышать, господин председатель".

"Вы мобилизовали господина Янива. Он сыграл большую роль в этом деле. Я сам как-нибудь поблагодарю Янива".

"Откуда вы это знаете? Я не говорил вам об этом, и г-н.

Янив не выставляет себя напоказ, когда работает".

"Мне сообщили об этом власти в Москве. Они сказали, что не могут отказать господину Яниву в его просьбе, и попросили меня найти компромисс на должном уровне."

"Тогда позвольте мне дать вам совет. Я хочу, чтобы вы не связывались с ним индивидуально. Если он узнает, что его разоблачили, ему это будет неприятно. Я позабочусь об этом со своей стороны".

"Честно говоря, мне было неудобно связываться с ним в одиночку. Я буду благодарен, если вы скажете спасибо за меня. Когда продажа будет завершена, я пришлю вам знак благодарности".

В России многие бизнесмены опасались мафиозных боссов, поскольку те могли легко разрушить их бизнес.

"Вы не должны этого делать. Я ничего не хотел, когда решил помочь вам. Кроме того, я точно знаю, что ты также поможешь мне с моим бизнесом в Сибири, если меня попросят. Я счастлив только потому, что у тебя такой яркий голос. Меня это полностью устраивает".

Юнго хотел чего-то большего, чем просто комиссионные или вознаграждение, поскольку Николай был человеком, который в долгосрочной перспективе принесет пользу бизнесу Юнго в Сибири. Знать, что Николай был бизнесменом, который будет готов заплатить ему даже после завершения сделки, было большим достижением на этот раз. Многие другие люди были готовы заплатить, когда у них возникала проблема, но как только она решалась, они, как правило, колебались, поскольку для них это уже не было срочным делом. Иногда Юнго было трудно даже связаться с ними, так как они неохотно отвечали на его звонки.

Это было естественно, ведь все любят деньги. Однако такое поведение было искушением, которого следовало избегать в бизнесе, потому что при таком поведении ни один деловой партнер не будет рядом. Была такая поговорка: "В погоне за малой выгодой приходится терпеть большие убытки". Она была много раз доказана на примере различных случаев в мире бизнеса и политики.

"Ну, у тебя было большое событие, но я даже не поздравил тебя. Поскольку состояние моего здоровья все еще не очень хорошее, я не смог навестить вас, извините, господин Ли".

"О, председатель. Я знаю вашу ситуацию лучше, чем кто-либо другой. Пожалуйста, не говорите так. Я скоро вернусь в Сибирь, когда закончу здесь часть своей работы".

"О, пожалуйста, загляните в мой особняк, когда будете здесь. Я приготовил небольшой подарок, но не смог доставить его вам. Уже поздно, но я очень хочу подарить его вам, пожалуйста, примите его. В России принято дарить подарок знакомым".

"В таком случае, я с удовольствием приму его".

Николай изо всех сил старался заслужить расположение Юнго, поскольку он был способным человеком со связями с влиятельными людьми, такими как Янив. Юнго не доверял никому в мире бизнеса, но не было причин отказывать Николаю, поскольку он тоже был весьма полезен и удобен для него.

<http://tl.rulate.ru/book/27517/2180608>