

— Марк, твое выступление на пресс-конференции было превосходным!

Как только Марк вошел в комнату, Колсон, ждущий его в гримерке, обнял парня, чем вызвал у него сильнейшее непонимание.

Марк прекрасно понимал цель визита Колсона, поэтому столь радушная встреча его не тронула.

— Спасибо за вашу похвалу, агент Колсон. Мы встречались с мистером Фьюри раньше и уже достигли предварительного соглашения о сотрудничестве. Единственное, что осталось — окончательно согласовать цены. Так что давайте опустим формальности и перейдем прямо к делу.

Видя, что Марк ведет себя очень прямолинейно и даже беспристрастно, Колсон тоже не стал ходить вокруг да около. Он просто хотел быстро выполнить задание и отчитаться перед своим собственным начальником.

— Марк, давай начнем обсуждать детали, пункт за пунктом, начиная с основополагающего материала, графена, который можно считать настоящим техническим чудом. Наш исследовательский центр предоставил отчет с оценкой открытого тобой материала. В отчете отображена его способность использоваться в военной промышленности. Более того, он отлично для этого подходит.

Марк сухо кивнул на это: ему не хотелось переливать из пустого в порожнее: парню не терпелось перейти ближе к делу.

— Исследовательский центр Марка Старка в настоящее время является единственной компанией в мире, обладающей технологией производства графена. Учитывая незаменимость графена в различных сферах промышленности, таких как военная, медицинская и энергетическая отрасли, Ш.И.Т. готов принять предложенную вами цену в 8 миллионов долларов за тонну. Однако нашим условием является подписание соглашения о приоритетной поставке графена нашему агентству. Если несколько заказчиков обратятся в ваш центр одновременно, мы хотим быть в приоритете. Всегда.

— Я отдам 70% приоритет вашей организации. А остальные 30 % моих ресурсов будут направлены на другие коммерчески выгодные проекты, которые будут держать компанию на плаву. Согласитесь, если мы закроемся, ни один приоритет вам не поможет.

Марк понимал условие Колсона, но он не мог с ним так легко согласиться. В будущем ему нужны будут деньги на развитие, ведь сидеть на шее Старк Индастриз и своего отца он не собирался. А это значит, что в приоритете у него всегда будут дорогие заказы, которые быстро могут пополнять его бюджет.

— Хорошо, я включу это в договор.

Колсон кивнул и внес необходимые изменения в договор на своем ноутбуке. Похоже, работать с Фьюри будет комфортно.

— Кроме того, нас интересует еще кое-что: костюм-доспех, который вы ранее демонстрировали нам; невероятный костюм, наделяющий обычного человека экстраординарными способностями, как у Хо Инсена; очки для слежения со встроенными трекерами и экраном с картами; галстук, изменяющий голос; бессмертное портативное оружие; часы-дротики с транквилизатором; универсальный и расширяемый поясной ремень.

По мере того, как Марк слушал, его брови взлетали все выше и выше: эти парни оказались довольно шустрыми. Они точно знали, чего они хотят.

— Ваши разработки действительно могут оказать значительную помощь нашим агентам, снижая вероятность возникновения несчастных случаев. Однако цена в 800 000 долларов за комплект не позволяет нам снабдить этим снаряжением каждого агента.

Агент Колсон откашлялся. И Марк знал, что последующее за этим предложение ему не понравится.

— Поэтому я надеюсь, что ваша компания сможет пойти на небольшую уступку в цене костюма-доспеха. В конце концов, это касается безопасности жизни наших сотрудников. А годовой бюджет агентства сильно ограничен: мы просто не можем позволить себе такие траты.

Услышав просьбу Колсона, Марк заколебался. Его одолевали самые разные эмоции. Но они были вызваны вовсе не снижением стоимости вооружения, о котором просил Колсон. Нет. Он знал, сколько на самом деле стоит костюм, и какую накрутку он за него предложил: даже дай он им скидку в 90 %, он все равно получил бы прибыль.

Проблема заключалась в том, что агенты Щ.И.Т.А были не только героями, спасающими мир от вселенского зла, но и солдатами ГИДРЫ, прячущимися в тени. И пусть Марк был уверен в том, что его технология шифрования поможет бороться с гидрой, он не хотел давать плохим парням такое преимущество.

Марк долго молчал, массируя переносицу, и агент Колсон начал нервничать. Мог ли он перейти какую-то незримую грань, запросив слишком большую скидку? Не откажет ли Марк им вообще?

Колсон не знал ответа на эти вопросы. Он мог только ждать и надеяться на лучшее.

Внезапно Марк хлопнул себя по лбу, и на его лице появилась хитрая улыбка: очевидно ему в голову пришла какая-то блестящая идея.

— Коулсон, я думаю, ты правильно подметил. Мы не можем позволить героям проливать кровь

на поле боя. Поэтому... я могу предложить тебе скидку в 50%. Более того, закупку можно разделить. Не обязательно покупать все комплектом. Вы можете купить только то, что вам необходимо. Я же сделаю каждому агенту вашей компании небольшой подарок. Что вы об этом думаете?

— Мистер Старк, вы очень щедры! Я восхищаюсь вами!

Колсон кивнул Марку и начал быстро перепечатывать договор, опасаясь, что Марк передумает.

Марк же не собирался ничего менять. Его все устраивало. Его лишь поражал тот факт, что Колсон совсем не обратил внимание на формальности. Впрочем, ему же лучше! В конце концов, Марк думал о благополучии самого Ш.И.Т.А. Только вот агентам с большим опытом все-таки стоило чуть больше внимания уделять формальностям.

Марк покачал головой: его все еще не воспринимали всерьез, а ведь он уже сейчас спасал планету!

<http://tl.rulate.ru/book/91208/3393515>