

С тех пор как отель "Ариранг" автономного штата был вновь открыт, он принимал множество гостей. Это были люди, связанные с бизнесом.

Изначально гостиница была бесплатной для всех гостей автономного государства, но после того, как Ким Чун стал комиссаром, он сделал ее платной. Он считал, что разумно хотя бы зарабатывать деньги на оплату труда работников гостиницы и содержание ее помещений.

Кроме того, лучше поощрять самостоятельность жителей фермы. Поскольку целью фермы не была благотворительная деятельность, лучше, чтобы люди зарабатывали деньги на то, ради чего они работают.

В гостинице сейчас толпились сотрудники американской компании D Drones, производящей беспилотники, и компании по производству солнечных батарей. Они приехали, чтобы проконтролировать работу заводов на ферме и найти свой рынок в Центральной Азии. Они сделали ферму своей базой и отправились в другие регионы Центральной Азии для продвижения своих компаний.

Причина, по которой они сделали ферму своей базой, хотя она находилась в отдаленном регионе, заключалась в том, что на ферме у них было больше доступа к информации и связям, чем в других больших городах. Это было потому, что Юнхо часто предоставлял им последние новости, связанные с бизнесом.

В особенности, D Drones высоко ценили позицию Youngho в Казахстане. Поскольку любая американская компания в оборонной промышленности имела более развитую информационную сеть, чем любая маленькая страна, поэтому неудивительно, что D Drones относилась к Юнхо хорошо, как к равному партнеру. Хотя информация, которую Юнхо предлагал своим партнерам сейчас, была в основном от агента Смита, работавшего в посольстве США в Казахстане, он верил, что в ближайшем будущем он сможет предоставлять информацию в основном от Департамента разведки Чен Ира.

Юнхо вел беседу с директором по продажам компании D Drones из центрально-азиатского сектора, который пришел посетить офис Юнхо.

"Как вы думаете, наш завод справится с этим?"

"Господин Ли.

Малогобаритные беспилотники сейчас не имеют конкурентоспособной цены, поскольку их может производить любой завод. Нужно ориентироваться на более крупные беспилотники. Дроны, способные перевозить не только предметы, но и людей, сейчас находятся в процессе разработки".

Соединять огромные регионы Казахстана и Центральной Азии транспортной сетью было неэффективно. Для этого можно было использовать небесные дороги, но использование самолетов было дорогостоящим. Таким образом, беспилотники были лучшей мерой в будущем. Поскольку маленькие беспилотники могут преодолевать лишь небольшое расстояние, необходимо разработать беспилотники среднего размера.

"Мы можем поддержать стоимость разработки, но у нас нет исследователя".

"Штаб-квартира будет отвечать за разработку основных технологий. Я предлагаю вам попробовать разработать производство корпусов. Наша компания поддержит часть затрат и пришлет техников".

Это была хорошая новость.

Когда технология производства корпусов дронов будет накоплена, ферма сможет в будущем производить и корпуса самолетов.

"Хорошо. Мы будем отвечать за производство корпусов беспилотников среднего размера. Пожалуйста, пришлите для нас компетентных техников".

"Спасибо. Я сразу же сообщу об этом в штаб-квартиру и буду действовать по плану".

Для D Drones было необходимым шагом разработать технологии для производства среднеразмерных дронов, чтобы идти в ногу с тенденцией развития отрасли. Юнгхо был рад, что компания решила инвестировать в завод на ферме. Компания, вероятно, подсчитала выгоду от инвестиций в Юнхо, так как его влияние в Центральной Азии имело большой потенциал.

Рабочие были заняты установкой солнечных батарей на крышах жилых домов фермы. Хотя было холодно, работать было легко, так как в этом районе не было снега.

Юнгхо приказал сделать это, чтобы следовать примеру экологически чистого города, который он увидел во время своей недавней поездки в Германию.

Электричества, вырабатываемого солнечными электростанциями, хватало на всю ферму, но, учитывая, что в будущем будут построены фабрики, ферма решила установить солнечные панели для каждого дома, чтобы каждая семья пользовалась собственным электричеством.

Сотрудники компании K Electronics оказались здесь благодаря установке солнечных панелей.

Завод по производству солнечных панелей на ферме уже работал сверх своих возможностей, чтобы произвести солнечные панели для заполнения 82 акров земли на окраине жилых городков фермы, и поскольку он должен был производить панели для 900 домов, он даже не мог производить панели для внешних клиентов.

При поддержке правительства Казахстана компания K Electronics поставляла солнечные панели в отдаленные поселки. В связи с растущим спросом на солнечные фотоэлектрические электростанции компания хотела построить больше заводов и расширить свой бизнес в Центральной Азии. Поскольку Юнгхо был их агентом в Казахстане, представитель компании пришел обсудить это с ним.

"Господин Ли. Мы хотели бы построить завод в Алматы, который является базовым городом в южных и восточных регионах Казахстана".

"Цены и зарплаты сотрудников в Алматы очень высокие. Возможно, это не будет стоить как в Сеуле, но все равно будет стоить дорого".

Поскольку транспортировка деталей с фермы в Атырау обходилась слишком дорого, компания хотела построить завод в Алматы. Это означало, что компании нужна помощь Юнхо. Хотя размещение завода в городе стоило дорого, город был очарователен. Будучи одним из крупнейших городов Центральной Азии, он располагал большим количеством рабочей силы, а с точки зрения расположения, имел прекрасный доступ к Кыргызстану, Таджикистану и даже Синьцзян-Уйгурскому району.

"Хорошо. Я посмотрю, что я могу для вас сделать".

Юнхо с готовностью согласился, потому что хотел сделать базу разведгруппы в большом городе. Если бы Чен Ир услышал это, он был бы в восторге. Он давно мечтал о базе в Алматы.

"Эй. Ты даже глазом не моргнул, когда я снова и снова просил тебя поехать в Алматы. Что заставило тебя передумать?"

Чен Ир пожаловался.

"Я думал, старик. Просто у меня пока не было шанса. Кроме того, твои агенты все еще проходят обучение".

"Ты знаешь, когда мы ездили туда в прошлый раз, арендная плата там была довольно высокой. Почему бы нам просто не купить здание и не использовать его в качестве жилья и офиса?"

"Я подумал, может быть, мы могли бы открыть там отель".

"Что? Еще один отель?"

"В старом центре города есть старые здания, где раньше жили русские. Я могу купить одно из этих зданий, снести его и построить приличное. Если у нас будет отель в качестве базы, наши агенты будут выглядеть менее подозрительно."

Алматы был центром экономики и образования Казахстана, и это был первый город, который выбирали иностранные компании, когда начинали свой бизнес в Казахстане. Поскольку в Баку был отель "Ариранг", было справедливо открыть его и в Алматы. Все высокопоставленные чиновники Казахстана знали, что у Юнхо есть сеть отелей, и, должно быть, думали, почему он не открывает отель в Казахстане. Гостиничный бизнес в Алматы был очень перспективным из-за растущего числа посетителей и туристов. Наличие гостиницы в качестве базы имело ряд преимуществ. Было легко собирать информацию у людей, а агенты разведывательного управления Арирангского автономного государства могли быть замаскированы под персонал гостиницы.

"Давайте сразу же отправимся туда. Мне уже надоело охотиться на волков".

По призыву Юнхо, Чен Ир тоже заволновался.

"Скажи агенту Смит, чтобы он тоже приехал в Алматы. Мне еще есть чему его научить".

Агент Смит принял двух друзей, которые только что приземлились в международном аэропорту Алматы.

"Я застрял в посольстве, но вы, ребята, спасли меня".

Смит был рад, что Юнхо и Чен Ир позвонили ему. Его никуда не отправляли с тех пор, как он вернулся с новогодних каникул и умирал от скуки. Он планировал отправиться в зимнее путешествие со своей девушкой, и, поскольку Юнхо и Чен Ир позвонили ему, он взял свою девушку с собой.

В Алматы был известный горнолыжный курорт, где несколько лет назад проходили зимние

Азиатские игры, и он планировал поехать туда со своей девушкой. Хотя с его стороны было непрофессионально брать в официальную поездку свою знакомую, он знал, что Юнхо и Чон Иль не обратят на это внимания, поскольку он им помогает.

"Смит. Вы сказали, что на улице Курмангазы есть отличное здание?".

Оно находится на въезде в старую часть города, то есть прямо рядом с новым городом. Там много туристов. Мой источник, который живет поблизости, подтвердил это, так что я могу гарантировать. Это здание выставлено на продажу как раз вовремя. Вы сможете заключить выгодную сделку".

Старый центр Алматы был туристическим местом из-за таких достопримечательностей, как парк Панфилова и Зенковский собор, который был построен в императорской России. Собор был вторым по высоте деревянным сооружением в мире, и он известен как единственное сооружение, которое не разрушилось во время землетрясения силой 10 баллов по шкале Рихтера, произошедшего в 1910 году. Поскольку в этом районе находятся такие известные достопримечательности, любое здание вокруг них будет стоить очень дорого.

"Мне нравится это место, но цена будет проблемой. Возможно, мне придется купить еще здания вокруг, чтобы построить отель".

Поскольку масштаб отеля будет довольно большим, Юнхо придется купить больше зданий вокруг него, но он не был уверен, что владельцы согласятся продать свою собственность.

"Директор. Почему бы вам не довериться моим источникам? Я также могу обратиться за помощью к чиновникам в этой области, если потребуется."

"Вы хотите сказать, что мы будем помогать коррумпированным чиновникам?"

Получить помощь от чиновников в Алматы означало дать им взятку. Чиновники Казахстана были признаны не государственными служащими, а авторитетными губернаторами, поэтому у них не было менталитета обслуживать гражданских лиц. Если людям требовалось быстро выполнить какую-либо официальную работу, им приходилось давать взятки. Они были ужасны, как грабители.

Легко было заметить, как чиновники внезапно проверяли путешественников, требуя взятку. Если у них не было паспортов, карточек высадки или карточек проживания, их сильно беспокоили сотрудники милиции, но взятки могли избавить их от этих неприятностей. Это была плохая традиция среди чиновников, которая пошла еще со времен Советского Союза. Юнхо решил, что лучше использовать свои связи с высокопоставленными чиновниками, если продавцы зданий будут вести свой бизнес нечестно.

Юнхо и группа осмотрели территорию вокруг предполагаемого места строительства нового отеля, изучили интенсивность движения и инфраструктуру вокруг него. Затем они отправились в мэрию, чтобы подать заявку на получение разрешения на строительство.

К счастью, продавец строительных материалов, которого представил Смит, был русским, и он довольно справедливо отнесся к группе Юнхо. Это было связано с тем, что многие русские очень любят иностранцев, которые умеют говорить по-русски. Поскольку им нужно было купить три здания, чтобы обеспечить площадь в 17800 кв. футов для предполагаемой гостиницы, они остались там на несколько дней, чтобы познакомиться с другими владельцами зданий.

Хотя цены на здания в Алматы были высокими для Казахстана, для Юнгхо это не было чрезмерным. По сравнению со многими другими европейскими городами, цены здесь были для него пустяком. Чтобы построить семиэтажный трехзвездочный отель с сотней номеров, ему пришлось бы потратить около 20 миллионов долларов. Даже если бы он хотел построить отель большего размера, это было невозможно, так как противоречило закону старого центра города. Если бы он купил здание в новом районе города, он мог бы построить больший отель, но пока это был лучший вариант для него.

Причина, по которой он настаивал на старом центре города, заключалась в том, что там находился рынок Барахолка, который был самым большим универсальным обычным рынком в Центральной Азии. Поскольку рынок посещало бесчисленное количество людей, это было лучшее место для сбора информации.

Когда они посетили рынок Барахолка и осмотрелись, большинство представленных товаров были китайскими.

Была и дорогая европейская посуда, и российские товары средней ценовой категории, но более дешевые были импортированы из Китая. Хотя многие казахи враждебно относились к Китаю, казалось, что они не могли устоять перед низкими ценами на китайские товары.

"Все это сделано в Китае?"

"Ну, есть некоторые российские, европейские и азиатские товары, но большинство из них - китайские".

Причин враждебного отношения казахов к Китаю было много. Исторически сложилось так, что Казахстан должен был платить дань династии Цин, и народ Казахстана считал это унижительной историей. Многим не нравилось, что ханьцы захватывают их предприятия, а некоторым не нравилось, что китайское правительство преследует уйгуров, которые пытаются вырваться из Китая. Было много сложных культурных вопросов.

Юнгхо предстояла операция в Синьцзян-Уйгурском районе, поэтому сейчас он изучает китайский язык. Думая о культурных проблемах, Юнгхо испытывал смешанные чувства.

<http://tl.rulate.ru/book/27517/2133783>