

Вторая волна иммиграции

Термин «Пэнлай» впервые был замечен в историях Ли Цзы, а затем в повестях Шаня Хай Цзин (в рассказе «О горах и море»), а также он появлялся в таких книгах, как «Записи историка» и «Десять континентов моря».

С мыслью о распространении традиционной китайской культуры Цзян Чэнь назвал гигантский плавучий город Пэнлай. Что касается того, что название было таким же, как город за океаном... это не было тем, о чем он думал.

Когда реклама в виртуальной реальности была введена в глобальную систему виртуальной реальности, загадочная подводная конструкция сразу оказалась в поле внимания публики.

Вся основная структура острова представляла собой кольцо диаметром пять квадратных километров и выглядела как спасательный круг. Графеновые кабели толщиной в руку переплетались посередине, как металлический каркас небоскреба, хотя он и не был заполнен бетоном посередине и был относительно легким. Это было похоже на специальный вспененный алюминий, который был более пластичным, чем графен, но не менее прочным. Несущая способность графена могла легко позволить ему выдержать огромную приливную силу без разрушения.

Готовая конструкция издалека напоминала гироскоп, вставленный в океан.

Башня высилась над поверхностью океана, конический низ врезался в дно.

Это было самое дорогое место во всем городе. Чем ближе ко дну, тем выше была цена. И апартаменты на «вершинах башни», сверху и снизу, не были проданы, потому что они принадлежали самому Цзян Чэню.

Трехмерная структура острова, пять квадратных километров – они могли вместить до одного миллиона человек!

Внешняя часть кольца была сконструирована так, что оно могло быть использовано для строительства подводных островов и соединения с главным островом через графеновые тоннели.

Еще до этого суматоха, созданная Будущим Групп в океане, уже вызвала достаточно шумихи. Страна Ф сначала обвинила Будущее Групп в строительстве ракетных шахт, что могло расцениваться как угроза миру во всем мире, затем скептицизм США сменился вмешательством Организации Объединенных Наций. Когда мировые СМИ приблизили свои камеры к Тихому океану, Будущее Групп начала постепенно раскрывать свою козырную карту, скрытую в течение длительного времени, и теперь компания оказалась в центре бури общественной критики.

«Это невозможно. Не верьте этому, фильм со спецэффектами может обмануть вас, Пентагон будет внимательно следить за ситуацией в западной части Тихого океана», высказался пресс-секретарь США; Цзян Чэнь отправил приглашение в Радужный дом, пригласив Хилла лично совершить поездку по региону.

Хилл не присутствовал на поездке из-за несовпадения дат в расписании, но отправил агента ФБА и экспертов вместо себя.

Но едва они прислали первые видеоматериалы, Будущее Групп провела первое обновление шлема. Они установили систему голосовой связи внутри программного обеспечения чата при установке рекламного интерфейса под меню, которое не мешало использованию пользователем системы.

И первой рекламой стала концептуальная карта океанского города - Пэнлай.

Несмотря на то, что просмотр был ограничен тридцатью минутами, почти все люди следовали за остроумным гидом русалки в западной части Тихого океана за тысячи и даже десять тысяч миль. Научно-фантастический остров, волшебный океанский город!

Подобно оглушающему грому, журнал «Street Journal» впервые высказал свое мнение!

«Атлантида Востока! Будущее Групп творит чудо!»

Затем была «Христианская газета».

«Невероятный проект. Если они не шутят с нами, то это, должно быть, Бог шутит!»

Но по строительству века еще оставались сомнения. Завистливые люди, которые недооценивали способности Будущего Групп многократно творить чудеса, все еще не желали принимать ее чудесные технологические способности.

Экономические вести упорно критиковали Будущее Групп, не будучи уверенными в возможности существования подводного города. Технологии будущего победили лучшие корпорации Японии в области роботов и искусственного интеллекта, что было расценено как унижение крайне правыми партиями. Подконтрольные им СМИ, конечно, сделали все возможное, чтобы оклеветать Будущее Групп.

«Город в океане? Это всего лишь трюк! Наши ученые заявили, что никакие материалы не могут поддержать строительство столь нелогичной конструкции! А до завершения разработки продукта продавать высокорисковые продукты инвесторам - крайне безответственный шаг! Наш народ не заплатит за такую глупость!»

Но их собственные люди ударили их лицом в грязь - они покупали недвижимость в Пэнлаи.

Конечно, основой второй волны иммиграции был Китай - более 50% покупателей были как раз из китайской прибрежной зоны.

Ореол высоких выгод, который раньше существовал в Европе, исчез, высокий ценовой барьер и низкая выгода жизни в Северной Америке стали очевидными, и люди с деньгами и техническими навыками начали смотреть на Цинь, который рос и развивался невероятно быстро. Маленькая страна с китайской культурой быстро превращалась во второй Сингапур.

Самое главное, что жилье было дешевым!

Десять тысяч долларов США были немалой суммой для большинства людей, но, учитывая условия, большинство китайцев были готовы открыть свои кошельки.

Почему?

Потому что многие люди работали всю свою жизнь, не имея возможности купить место в городе, в котором они работали, если они не пили, не ели или не несли бремя ипотеки в

течение половины своей жизни. Десять тысяч долларов США были ценой одной Кзяо Линь, хотя большая часть окончательной цены недвижимости первого уровня была повышена до пятидесяти тысяч долларов США, она все еще была намного ниже, чем цена на жилье в большинстве городов.

Доверяя надежности продуктов Будущего Групп, многие люди платили за предоставляемое им жилье.

Тем более, что Будущее Групп пообещали, что если покупатель будет недоволен или город Пенлай в конечном итоге окажется неудачным проектом, они были готовы заплатить двадцать тысяч долларов США, удвоив первоначальную цену, чтобы выкупить недвижимость в руках покупателя. Это было прописано в договоре купли-продажи с Будущим Групп, в котором ее активы были заложены и правительство каждой страны могло контролировать их.

Экспортный бизнес означал, что Циню не нужно было полагаться на недвижимость и жертвовать выгодой своих граждан, чтобы увеличить расходы. Незаменимые высокотехнологичные продукты сделали продукты Циня невероятно популярными. И туристическая индустрия, разработанная Пэнлай, ввела большое количество свежих инвестиций в местную экономику. Обладая таким естественным преимуществом, Будущему Групп не нужно было жертвовать своей поддержкой в стране, чтобы поддержать экономику Циня.

Оценка компании аналитиками с Уолл-Стрит продолжала стремительно расти.

Многие инвесторы даже отправлялись в дочернюю компанию Будущего Групп, размахивая пачками денег. Они хотели вложиться и стать акционерами.

После роста настойчивых визитов и запросов журналистов Баффет неохотно ответил, что если Будущее Групп готова выйти на NASDAQ, его фонд рассмотрит возможность добавления акций в качестве части своего портфеля. На вопрос о том, NASDAQ никогда еще не принимал связанные с такими технологиями акции, он отвечал: «Всегда есть исключения из правил. Мы должны попытаться жить новой жизнью и принимать все новое. Не так ли?»

...

«Я слышал, вам нужны иммигранты?»

Саудовский принц, казалось, был очень увлечен своим восточным другом Цзян Чэнем и постоянно звонил ему.

«Проблема населения действительно вызывает у меня головную боль», Цзян Чэнь рассмеялся.

Но с продажей жилья эта проблема скоро должна была быть решена. После завершения строительства Пэнлай преимущества населения будут реализованы.

«У нас достаточно бездомных, почему бы мне не отправить их к вам?» Йериф щедро предложил.

«...Ты помогаешь мне или обманываешь меня?» Цзян Чэнь потерял дар речи.

Инфекционные болезни, нищета, религиозный экстремизм, насилие ... были обычным

явлением среди беженцев. В то время как Циню не хватало людей, они не были в точке, где они отчаянно нуждались в ком-либо.

«Ха-ха-ха, мой друг. Зачем мне с тобой связываться? Это была всего лишь шутка», Йериф рассмеялся. «Я слышал, вы строите океанский город на западе Тихого океана?»

«Верно, тебе интересно?»

«Чрезвычайно! У Дубая есть новый проект искусственного острова с ценой выше 20 миллиардов, заинтересована ли Будущее Групп?» Спросил Йериф.

«Нет необходимости. Мы в настоящее время не имеем опыта интернациональной работы, будет неприятно, если мы терпим неудачу», Цзян Чэнь отверг его предложение.

Цзян Чэнь знал, что Йериф хотел вернуть услугу, но он не планировал использовать эту услугу в этот момент.

Йериф улыбнулся и больше об этом не говорил.

«Если недвижимость пятого уровня твоего города будет выставлена на продажу, пожалуйста, сообщи мне. Я очень заинтригован... Пэнлай плывет по морю...» Йериф произнес эти слова не слишком четко.

«Ха-ха, конечно».

Первый и второй уровни недвижимости были открыты для предпродажи, как и коммерческие территории. Первые были направлены на иммигрантов, в то время как вторые были открыты для граждан. Только тогда, когда «коренные жители» действительно чувствовали прибыль, они вставали на сторону Будущего Групп, защищая небоскреб из денег и охотно добавляли кирпичи и плитки в массивную империю.

Недвижимость третьего уровня и выше постепенно выставлялась на продажу. Что касается недвижимости пятого уровня, то она, естественно, предназначалась для руководителей высшего звена в рамках Будущего Групп, а также для самых богатых людей во всем мире.

Цзян Чэнь, очевидно, не отверг бы богатого саудовского клиента.

Подводный проект сжигал денежные средства в размере 100 миллионов долларов США в день. К концу строительства он заберет 32 миллиарда долларов США, что делало его самым дорогим искусственным плавучим островом в мире...

Но в то же время это был самый экономичный и технологически продвинутый искусственный остров!