Космический отель

Весь саммит длился два дня, а Цзян Чэнь провел в Канберре целую неделю. Половина дня была посвящена саммиту, четыре дня - деловым встречам, а два дня - путешествиям с Аешей по Канберре и знакомству с австралийской культурой.

Однако за это время они не нашли ничего, что можно было бы посетить. Многие магазины в Канберре были временно закрыты из-за этого саммита.

Результат встречи на высшем уровне оказался неожиданным. В каком-то смысле даже Цзян Чэнь не ожидал такого успеха. Первоначально он думал, что, когда будет предложена такая сложная структура сотрудничества без какого-либо обсуждения рентабельности, не многие люди будут готовы работать с ним, но это было не так.

Первой страной, выразившей свою готовность к сотрудничеству, был Моро. В конце концов, государство было главным сторонником Циня. Однако Цзян Чэнь был очень скептичен, знал ли вообще Сантос, что такое космический лифт. Кроме того, Малайзия, Таиланд, Новая Зеландия, Мадагаскар и некоторые малые африканские страны приняли рамки сотрудничества, предложенные Небесной Торговлей.

После некоторого обсуждения Китай и Россия также выразили готовность присоединиться к этим рамкам сотрудничества.

Представитель Китая предложил создать лабораторию микрогравитации для Института механики Академии наук Китая, включая изучение двухфазного течения, микрогравитационного горения, эпитаксии паровой фазы, нуклеации металлических сплавов и переохлаждения. Предложение было сформировано с фондом в 1,57 миллиарда долларов Циня.

\Условия для строительства лаборатории микрогравитации на земле были довольно сложными, и Америка пыталась воспрепятствовать участию Китая в проекте на Международной космической станции, сделав эксперимент по микрогравитации возможным только на земле. В конце концов, содержание одной только большой космической станции обходилось слишком дорого.

Чтобы имитировать свободную от гравитации среду, Китай решил спроектировать высокую башню, которая имитировала микрогравитационную среду через свободное падение. В Национальной лаборатории микрогравитации, созданной в 1995 году, была разработана конструкция 100-метровой капельной башни, в которой время существовании микрогравитации составляло 3,5 секунды, а время формирования капельной трубки - 3,26 секунды. Оба параметра уже считались лучшими в мире.

Этим достижением стоило гордиться, но оно также было очень бесполезным, потому что они были вынуждены приспосабливаться и внедрять инновации.

После саммита первое, что представитель Китая сказал Цзян Чэню, - это предложение создать лабораторию микрогравитации в Небесном Городе за цену в 1,07 миллиарда долларов. В пересчете на курс Китая это была огромная сумма - более 7 миллиардов долларов. Но по сравнению с десятками миллиардов огромных затрат на строительство одной только космической станции и невообразимыми затратами на ее обслуживание эта цифра была сущей ерундой.

Поскольку Китай стал первой страной, работавшей с Небесной Торговлей, подписанный с

Китаем документ о сотрудничестве в лаборатории микрогравитации стал основой для переговоров с другими сторонами.

Впоследствии Россия также достигла соглашения с компанией об инвестировании 950 миллионов долларов в строительство относительно небольшой лаборатории микрогравитации в свободном от гравитации участке небесного города, которая заменила первоначальное расширение российской территории на Международной космической станции.

Однако большая часть доходов приходилась не на это, а на частные компании, которые делали Цзян Чэня еще богаче.

Раньше космос был еще недостижимой мечтой для обычных людей. Если бы это был не богатый человек, то только люди, подписавшиеся на марсианскую программу SpaceX, чтобы подняться на борт одностороннего космического корабля, могли бы осуществить свою космическую мечту.

Но теперь наступил переломный момент

Компания Небесная Торговля объявила стоимость проезда на космическом лифте на своем официальном сайте. Базовая цена взрослого тарифа до уплаты налогов составляла всего 1500 долларов Циня! Это было даже дешевле, чем большинство международных рейсов в напряженный сезон!

Это же просто абсурд!

Как будто в одночасье космические путешествия, которые могли позволить себе только богатые, внезапно стали обычным туром, который могли купить даже обычные люди.

После SpaceX вторая компания, которая пришла к Цзян Чэню, не была компанией по исследованию космоса. Бизнес, которым она занималась, был связан не с аэрокосмической отраслью, а с отраслью услуг.

Это была знаменитая группа «Хилтон». Еще в начале развития туристического бизнеса Циня обе стороны установили хорошие отношения. Теперь «Хилтон» был нацелен на перспективы туризма, созданные космическим лифтом.

Как только саммит закончился, президент «Hilton Group» Кристофер Нассета попросил о встрече с Цзян Чэнем и предложил сотрудничество.

«Господин Цзян Чэнь, мы весьма оптимистично оцениваем перспективы космического лифта. Мы изучили всю соответствующую информацию о космическом лифте, опубликованную вами. Мы надеемся, что сможем приобрести общую площадь от 24 000 до 30 000 квадратных метров в секции без гравитации, секции с низкой гравитацией и секции с поверхностной гравитацией для создания отелей космической тематики».

Стоимость космической станции была дорогой в основном из-за высокой стоимости транспортировки. После завершения строительства космического лифта цена строительства должна была существенно упасть. Возьмем в качестве примера Международную космическую станцию стоимостью 50 миллиардов долларов США. Если бы Небесная Торговля захотела построить такой же, то затраты могли бы составить менее одного процента от бюджета. Если бы та же самая жилая площадь была расширена в Небесном Городе, стоимость могла бы даже быть уменьшена до 100 миллионов долларов США.

Небесный Город располагался на синхронной орбите, и предполагаемая площадь была намного больше, чем город Пэнлай. Если бы это было год назад, и «Хилтон» хотел бы построить космический отель с жилой площадью более 10 000 квадратных метров на синхронной орбите, они не смогли бы себе этого позволить, даже если бы продали саму компанию.

Но теперь, при простой стоимости всего в 1,3 миллиарда долларов Циня, они могли бы завершить проект.

Однако до подписания контракта оставалась еще одна проблема, которая требовала уточнения.

Мнение правительства США.

«Hilton Group» была американской компанией, но Штаты еще не сделали никакого заявления о том, следует ли им принимать рамки сотрудничества Небесной Торговли. Цзян Чэнь не был против того, чтобы в Небесном Городе появились филиалы Хилтона, но, если Министерство торговли США решит вмешаться, он был обеспокоен тем, что компания не сможет противостоять давлению.

Выслушав опасения Цзян Чэня, мистер Насетта рассмеялся и небрежно ответил:

«Мистер Цзян слишком много беспокоится, мы также являемся многонациональной корпорацией, даже столица не может помешать нам зарабатывать деньги. У нас есть зарегистрированная компания на острове Коро, которая является полностью принадлежащей дочерней компанией «Hilton Group». Закон Штатов может распространяться только на Гавайи, и это никак не повлияет на наше сотрудничество».

Услышав это, Цзян Чэнь тоже рассмеялся и протянул руку.

«Мое удовольствие».

Мистер Насетта схватил Цзян Чэня за руку и с силой потряс.

«Моя честь!»

Дата подписания контракта была назначена за день до того, как Цзян Чэнь вернулся в Цинь.

Рано утром Насетта отправил контракт Цзян Чэню.

Цзян Чэнь уже получил электронную версию контракта, передал ее обратно в штаб-квартиру Небесной Торговли и провел трехуровневую проверку командой профессиональных юристов. Получив бумажный контракт, Цзян Чэнь просто просмотрел его. Убедившись, что контракт тот же самый, он взял ручку и поставил свою подпись.

После того, как контракт был подписан, Кристофер Насетта пригласил Цзян Чэня на обед. Цзян Чэнь принял его приглашение.

Только что подписав многомиллиардный инвестиционный проект, Насетта, естественно, был полон энтузиазма. То, что окончательно решало, сможет ли он продолжать оставаться на своем посту, в значительной степени зависело уже не только от его способностей, но и от его связей.

Такой «супер-премиальный клиент», как Цзян Чэнь, естественно, был человеком, с которым он хотел бы установить контакт.

После еды Кристофер Насетта вручил Цзян Чэню карту с черным бриллиантом.

По словам Нассеты, преимущества этой черной карты были больше, чем у обычной алмазной карта, и сама карта никогда не выпускалась для широкой публики. Только важные клиенты отеля получали ее. Клиенты с этой картой могли наслаждаться отдыхом в президентском люксе прямо за стойкой в любом отеле «Хилтон» в мире. Даже если не будет свободных номеров, для обладателя этой карты найдется. Что касается всего остального, то все услуги были бесплатными.

Цзян Чэнь принял карточку, а затем попрощался и вернулся в отель, где остановился.

Приняв душ, Цзян Чэнь лег на кровать и начал просматривать голографический экран своих часов.

Завтра он должен был вернуться в Цинь.

Как раз в тот момент, когда он начал зевать, чувствуя, что уже засыпает, его внимание привлекло видео, которое побило рекорд по количеству просмотров за неделю. Видео было загружено неделю назад, и время совпало с первым использованием пассажирского пути космического лифта…

http://tl.rulate.ru/book/4900/803560