Глава 1: Пробуждение

Пролог

Год 1995-й.

По всему миру появились загадочные болота. Хотя по своей сути они отличались от болот, образовавшихся в природе, люди называли их так из-за сходства.

Когда болото появилось впервые, люди растерялись, как справиться с ситуацией. Не имея информации о масштабах его воздействия, все были беспомощны перед лицом надвигающейся угрозы.

Вначале болото было размером с небольшую трясину. Однако со временем оно постепенно увеличивалось. Так продолжалось до тех пор, пока длина его радиуса не достигла 3 метров. Потребовалось некоторое время, чтобы обнаружить, что радиус увеличивается на 0,5 сантиметра в день. Как только радиус достигнет 3 метров, болото разверзнется. Чудовища, обитавшие внутри, вырывались наружу.

Чаще всего существа были намного больше, чем реальный размер болота. Но это не делало невозможным их выход наружу. Те, кто ничего об этом не знал, ничего не могли сделать, когда на них нападали эти существа.

Люди узнали, что болота - это место обитания чудовищ. Кроме того, прежде чем они всплывут на поверхность, необходимо достичь определенной длины в радиусе. Несмотря на то, что это был известный факт, никто долгое время не мог найти способ справиться с ними. Несмотря на мобилизацию армии и развертывание оружия, войска были просто подавлены существами.

Так продолжалось до тех пор, пока перед самыми отчаявшимися не появились люди, называемые "Охотниками". Обладая способностью управлять чакрой, они орудовали оружием, излучающим чакру, нанося урон своим врагам. Если тяжеловооруженные войска, оснащенные современным оружием, наносили 10 единиц урона после неустанной стрельбы в течение часа, то Охотники, обладающие способностью управлять чакрой, могли нанести от 50 до 1200 единиц урона одной атакой в зависимости от ранга наносящего урон.

С тех пор как болота появились на Земле, прошло более 30 лет. Люди и монстры сосуществовали вместе. Люди могли предсказать, какие существа обитают в болоте, просто взглянув на его границу.

Сначала никто не знал, что означает цвет границы. Но со временем выяснилось, что цвет меняется в зависимости от того, насколько опасны враги, и таким образом соотносится с уровнем их силы. Для удобства болота вместе с их монстрами были разделены на пять классов. На болотах с темно-коричневой каймой обитали самые слабые монстры, относящиеся к 5 классу. Остальные классы были следующими:

5 класс - темно-коричневая граница.

Класс 4 - темно-красная граница.

Класс 3 - Фиолетовая граница.

Класс 2 - Белая граница.

Класс 1 - темно-зеленая граница.

В 2025 году появилось болото с темно-зеленой границей. В этом болоте обитали самые сильные монстры, поэтому оно относится к 1 классу.

Как уже упоминалось, с момента появления болот прошло более 30 лет. За это время было проведено бесчисленное количество рейдов, в которых охотники уничтожали монстров путем нападения. Однако до сих пор не было прецедента успешной зачистки болота 1-го класса. Возникло беспокойство по поводу того, что произойдет, если рейды на болота 1-го класса провалятся. Высказывались предположения, что враги могут появиться из болота, когда оно достигнет 3 метров. Напротив, болото 1-го класса не росло. В результате охотники могли войти в него, чтобы атаковать, но никакие существа не появлялись.

По мере изучения монстров выяснилось, что их существование приносит бедствия не только человечеству. Охотники обнаружили низкосортные руды из туш монстров. Эти руды назывались рупстонами[1]; они воспламенялись при достижении определенной температуры.

В ходе дальнейших исследований люди поняли, что эти руды можно использовать в качестве источника энергии. В связи с истощением запасов ископаемого топлива резко возрос спрос на новые и возобновляемые источники энергии. Рупстоны стали привлекать внимание как высокоэффективный и экологически чистый источник энергии. Соответственно, правительства по всему миру вкладывали огромные средства в изучение возможностей применения рупстонов в своих технологиях. Растущая поддержка коммерциализации этих руд вскоре привела к полной замене ископаемого топлива.

По мере роста спроса и предложения на рупстоны цена на них также неуклонно росла, подстраиваясь под класс монстра. Цены на руду были следующими[2]:

5 класс - 100 миллионов долларов.

Класс 4 - 500 миллионов долларов.

Класс 3 - 2 миллиарда долларов.

Класс 2 - 5 миллиардов долларов.

1 класс - $???

Люди могли лишь приблизительно предполагать, за сколько можно купить рупстоны 1-го

класса. Однако точная сумма была неизвестна, потому что никто еще не охотился за монстрами 1-го класса.

Добыча этих руд стала одним из способов получения дохода. Однако сам труп был гораздо более универсален в своем использовании. Органы состояли из различных уникальных веществ, которые не существовали в человеческом теле. Это открытие привело к серьезному прорыву в медицине. Благодаря внутренностям существ открылся путь к лечению болезней, которые раньше считались неизлечимыми или неизлечимыми.

Трупы также использовались на строительных площадках благодаря своей медленной, коррозийной и разрушающей природе. Его применение было бесконечным, его даже использовали для производства бытовой техники.

Что касается охотников, то они находили наибольшую ценность в шкуре и костях монстров. Их кожа обладала особыми свойствами противостоять атакам других монстров, поэтому ее использовали для изготовления защитного снаряжения. Кости использовались для изготовления снаряжения и оружия, которые могли усилить наступательные возможности охотника.

Но что произойдет, если монстры перестанут плодиться в современном обществе?

Сейчас разворачивается мир, в котором такое предположение может оказаться более пугающим, если оно сбудется, чем нет.

***

Жара, казалось, наступила раньше, чем ожидалось.

Ан Дживу, торговый представитель корпорации "Лим", в последний момент проверил свои вещи. Он еще раз порылся в сумке и посмотрел на свою брошюру, как будто проверял какой-то инструмент. В завершение он проверил свое отражение в стеклянном окне.

"Отлично! Ты можешь это сделать, Дживу. Мир в твоих руках".

Дживу все еще находился в той стадии, когда ему было интересно узнать мир и он возлагал на него большие надежды. Пока он проверял себя перед стеклянной витриной чьего-то магазина, Джи Ву не знал, что люди внутри смотрят на него. Он просто продолжал заниматься своим делом, поправляя галстук. Он считал, что в его внешности нет ничего такого, что могло бы отнять у него вид надежного эксперта. У него была хорошая внешность, и он производил хорошее впечатление. Среди клиентов его считали красивым парнем и высоко оценивали.

Дживу приготовился к тому, что сегодня в парикмахерской он будет выступать с речью. Он прочистил горло, когда увидел, что в тихом салоне нет клиентов. Как только Джи Ву открыл

дверь и шагнул внутрь, три парикмахера одновременно поприветствовали его.

"Добро пожаловать, сэр. Пожалуйста, присаживайтесь. Какую прическу вы хотели бы сделать? У вас есть какая-то конкретная прическа?".

Всякий раз, когда его приветствовали подобным образом, Джи Ву размахивал руками, как бы говоря, что он сделал что-то не так. Его приход был похож на акт предательства по отношению к тем, кто приветствовал его, полагая, что клиент наконец-то вошел в их пустой магазин. Хотя Джи Ву обманывал себя, что он уверен в себе, это не продлилось и пяти секунд.

"О нет, все не так. Но я обязательно приду сюда, когда мне нужно будет постричься. В любом случае, приятно познакомиться. Я торговый представитель корпорации "Лим". Я здесь, чтобы продвигать различные виды нашей замечательной бытовой техники. Вы много слышали о нас, верно? Вы когда-нибудь уже пользовались нашей продукцией?" Джи Ву ярко улыбнулся, произнося заранее заготовленные слова.

"Ну и дела. Только не это." И тут же настроение было испорчено. Как будто кто-то вылил воду на пылающий костер, чтобы погасить его.

Видя, что он не клиент, стилисты сбросили свои служебные улыбки и расслабились.

Тем не менее, казалось, они проявляли к нему некоторый интерес. Если бы лицо Джи Ву было непривлекательным, с ним бы обошлись холодно, а потом выгнали. К счастью, лицо его было привлекательным.

Дживу вручил брошюру и рассказал о преимуществах приборов Лима.

"Корпорация Лим" - быстро развивающаяся компания, занимающая 3-е место в отрасли. Она неуклонно увеличивает и свою долю рынка. Многие люди уже пользуются нашей продукцией. Вы слышали о новом товаре, который мы только что запустили? В последнее время его часто показывают в рекламе".

"А, тот, в котором снимался Шин Джимин? Кажется, я его видела". К счастью, женщина, которая выглядела самой молодой, ответила ему.

"А, тот самый? Это был Лим? Но я слышала, что они не умеют делать товары для дома?". сказала другая женщина, которая, похоже, была менеджером.

Джи Ву нахмурился. Всегда находился кто-то, кто портил жизнь, куда бы ты ни пошел.

"Бытовая техника Лима довольно посредственная. Лучше покупать в "Маритайм"". Ее нападки продолжались.

"Но все равно, мне нравится их новый дизайн".

Каждый раз, когда Дживу слышал что-то положительное о Лиме, он думал, что сейчас самое время вступить в игру и завоевать покупателя. К сожалению, шансы Джи Ву высказаться неоднократно блокировались злобным защитником Maritime.

"Maritime тоже выпустила новый продукт. Это реклама, в которой снималась Им Чжон. В итоге мне понравилось все, что она рекламировала".

"Лим тоже использует Им Чжон в качестве модели. Разве это не делает их надежными? Но опять же, будет ли она рекламировать их продукцию? Им Чжон будет занята съемками рекламы для лучшего продукта в индустрии... Интересно, сколько стран она спасла в своей прошлой жизни? Она опытный танкист. А еще у нее красивое лицо и тело, от которого даже у женщин слюнки текут".

Женщины совсем забыли, что Джи Ву предлагает им товары Лима. Он попытался перевести разговор на Им Чжон, вернувшись к основной теме.

"Все верно. Мы хотим снять госпожу Им в качестве модели для одного из наших рекламных роликов. Кроме того, в плане эффективности продукция Lim превосходит..."

"Лим превосходит по производительности? Не смеши меня". Комментарий Джи Ву был немедленно прерван.

Когда человек бросает гаечный ключ в работу, это действие влияет на окружающих. В итоге Джи Ву вернулся в офис, потратив почти два часа и не добившись никаких результатов. Уходя, он покачал головой. Его стратегия провалилась. Он подумал, что мог бы добиться успеха, если бы там не было менеджера. Он решил навестить ее, когда она будет отсутствовать, и повторить свои действия.

Изнурение себя сделками, которые сходят на нет, едва ли дает кому-то энергию для возвращения в офис. Тем не менее, Дживу удалось вернуться, не упав в обморок. Его коллеги, пережившие свои маленькие или большие битвы за день, прибыли первыми. Они заканчивали свою смену, отчитываясь о проделанной работе в рабочих журналах.

"Вы кого-нибудь поймали?" спросил Ли Сан Мин, коллега, сидевший рядом с ним.

"Нет. Они делали вид, что им интересно, задавали всякие вопросы, в том числе, есть ли у меня бесплатные образцы. Мы что, косметический магазин? Зачем вам просить образцы? Я сказал им, что мы предоставим хорошую услугу, если они ее купят. Затем они спросили меня, какой тип услуг мы будем предоставлять. После всего этого они сказали, что свяжутся со мной позже, если им это понадобится". Чжи У вздохнул, пока говорил. Он указал подбородком на Сан Мина, задавая вопрос о его ситуации.

"То же самое. Некоторые люди говорили, что у Лима не хватает приборов. Они сказали мне, что мы должны придерживаться того, что у нас хорошо получается. Что, по-твоему, я должен делать? Разве от того, что я скажу что-то подобное продавцу, товар станет другим?".

"Наши товары довольно посредственные. Даже когда кто-то просит меня порекомендовать бытовую технику, я не могу посоветовать ему что-то из наших вещей. Если моей семье нужны предметы домашнего обихода, я бы посоветовал им никогда не покупать товары Lim. Лучше бы они купили морские". сказал Чжи У, слабо рассмеявшись.

"Нет ничего более жалкого, чем продавец, который вынужден продавать устаревшие товары". Мимолетная мысль пришла ему в голову.

"Даже проститутка на пенсии, продающая свое потрепанное тело, будет увереннее любого из нас". Когда Джи У проговорил то, что пришло ему в голову, Ли Сан Мин и окружающие его работники разразились хохотом.

"Не говори так в присутствии менеджера". предупредил Ли Сан Мин, продолжая улыбаться.

"Я уверен, что менеджер тоже пользуется морским языком". Чжи У рассматривал его с искренним выражением лица.

"Думаешь, менеджер - единственный? Готов поспорить, если ты заглянешь во все дома сотрудников Lim, они будут пользоваться Maritime".

"Вот к чему я клоню. Я знаю, что у меня не плохие навыки маркетинга, но мне кажется, что я ухватился не за тот конец палки, чтобы получать объедки каждый день". Джи Ву издал безжизненный звук. Никто из них не был неправ в своих словах.

"Тогда тебе надо было с самого начала идти в Maritime".

"У них слишком низкий процент приема. Да и поступить сюда было нелегко. Поступить в Maritime невозможно".

"У всех нас была одна судьба, неудачников. Поступление в Лим само по себе означало, что все мы неудачники. Ты бы поступил в Морской, если бы был талантлив с самого начала. Что ты можешь сделать теперь, когда ты все равно здесь? Терпеть. Ты должен продолжать упорно трудиться в надежде, что однажды тебе удастся найти отталкивающего человека".

Сделав еще несколько пренебрежительных замечаний, Джи Ву записал свой день в рабочий журнал. Он записал несколько мест, где побывал, области, которые стоит посетить, и потенциальных клиентов, на которых можно нацелиться.

В это время менеджер позвал Джи Ву.

"Господин Ан, пожалуйста, зайдите ко мне в офис, как только закончите с журналами".

"Хорошо." Он наклонил голову, спрашивая, в чем дело, но никто не дал ему ответа.

"Что происходит?"

"Кто знает?" ответил Ли Сан Мин.

Джи У вошел в кабинет своего начальника, не понимая, зачем его вызвали.

"Присаживайтесь". Со Чжиёль, его начальник, сказал, прежде чем просмотреть его журнал.

"Вы показали самые низкие результаты, господин Ан".

"Мне жаль..."

"Я позвонил вам не для того, чтобы вы извинились. Я хочу знать, почему за последние три месяца вы выполнили менее десяти контрактов".

"Об этом..."

"Вначале у вас получалось неплохо. Но сейчас вы вот такой. Вы впали в депрессию?"

"Нет, ничего такого".

"Стоит ли говорить, что проблема в продукции Лима? Даже менеджер должен знать, как трудно продавать устаревшие товары". подумал Джи Ву.

Люди отмечали, что корпорация "Лим" отстала от конкурентов. Один человек язвительно раскритиковал то, что они не смогли выделиться в плане энергоэффективности, долговечности и дизайна. Этот человек также сказал, как жаль, что такой искренний человек, как Дживу, стал торговым представителем "Лим". Он слышал от многих людей, что он мог бы легко улучшить свою работу, если бы стал торговым представителем компании Maritime.

"У каждого из наших отделов есть свои задания. До сих пор другие сотрудники замещали то, что вы не могли выполнить. Но в этот раз все гораздо хуже по сравнению с другими месяцами. Дедлайн 10-го числа уже не за горами, но мы не смогли даже преодолеть отметку в 50 процентов".

Поскольку крайний срок был 10, 20 и 30 числа каждого месяца, контракты также закрывались в эти даты. Менеджер объяснил, что до конца года еще много времени. Джи У не знает, сказал

ли он это, чтобы заставить его расслабиться или чтобы задушить.

"Господин Ан?"

"Да?"

"У вас есть знакомые? Может быть, родственники?"

"Хм..."

Он не мог объяснить, как трудно было снова просить об одолжении. Когда Джи Ву только получил работу, он мог заключать столько контрактов, сколько хотел. Люди, которые поздравляли его с приходом в хорошую компанию, покупали продукцию Лима, какой бы дорогой она ни была. Однако Дживу всегда было трудно встретиться с ними снова, потому что продукция оказывалась некачественной.

Когда люди звонили в службу поддержки по поводу бракованного товара, им отвечали грубостью и требовали оплатить услуги ремонтного центра, несмотря на то, что товару было меньше года. Стоимость перемещения бытовой техники была намного выше, чем в других местах. Люди были расстроены неудовлетворительным обслуживанием, и жалобы накапливались бесконечно. Естественно, желание продавать товар знакомым у Джи У пропало.

Чжи У был встревожен и не мог произнести ни слова, но менеджер нанес ему мощный удар.

"Если у вас нет близких связей, то вы можете купить это, верно? Все эти вещи понадобятся вам, когда вы женитесь, господин Ан. Если вы купите что-то нужное раньше, вы сможете пользоваться этим с комфортом, согласны?"

"Менеджер".

"Что не так? Вы намекаете на то, что продавец корпорации Lim не доволен нашей продукцией?" Менеджер бросил кривой шар в него, игрока.

"..."

"Я должен написать отчет о квоте на 10-е число и объяснить это на собрании. Я бы хотел, чтобы в этот раз это сделал господин Ан. Тебе не кажется, что нужно иметь такой склад ума?".

"..."

"Мистер Ан?"

"Да."

"Пусть ты займешься стиральной машиной и настенным телевизором".

У Джи Ву не было выбора, кроме как сделать то, что сказал ему менеджер, прежде чем покинуть офис. Сроки были такими. Несмотря на закрытие, расслабляться было некогда, так как следующий дедлайн был не за горами: три дня в месяц, 10, 20 и 30 числа. Это была короткая передышка, когда сроки были соблюдены, но следующий срок наступил 20-го числа. Джи Ву так и не смог заключить ни одного нового контракта.

Хотя коллеги Jiwoo делали замечания по поводу продукции или работников Lim, в конце дня им все же удавалось заключить два-три контракта. Казалось, все были на одной стороне, но он чувствовал зависть и жалость, когда видел, как другие люди добиваются результатов, к своему большому удивлению. Они были хороши в продажах. Когда он видел, что только он один испытывает трудности, он думал, что вместо того, чтобы это была вина продукта, проблема была в нем. Даже если он был полон решимости сделать все возможное, у Джи У ничего не получалось.

20-го числа Дживу снова вызвали к менеджеру. Разговор проходил по той же схеме. Даже короткое молчание было словно по сценарию.

Перед уходом из офиса Дживу забрал с собой холодильник, духовку и кондиционер. Хотя он легко выполнил свою квоту на месяц, от одной мысли о том, что придется возвращать все обратно, у него кружилась голова. Тем не менее, его коллеги убеждали Дживу, что он сможет как-то возместить свои потери, требуя надбавок. Чжи У тоже так думал, поэтому и поддался давлению своего начальника.

Он даже в самых смелых мечтах не ожидал, что его собственная компания может его обмануть. В какой-то момент поползли слухи о финансовом положении Лима. Якобы местные офисы и филиалы Lim находились в процессе ликвидации. Однако от этого слуха отмахнулись как от беспочвенного. С тех пор прошло шесть месяцев, но ни один из офисов или филиалов не был закрыт, поэтому Дживу ослабил бдительность. Но именно это и произошло сейчас.

Он торопился на работу, когда ему позвонили.

"Господин Ан, где вы?". Это был руководитель его команды. Даже человек его положения не был в курсе всех дел компании.

"Я направляюсь на работу. Что заставило тебя позвонить мне в такую рань?" спросил Джи Ву.

"Сейчас не время спрашивать об этом!"

Несмотря на то, что Чжи У слышал о закрытии компании, он не мог поверить своим ушам. Он

бросился в офис. Его коллеги стояли у входа, в ярости стучали, пинали и кричали в плотно закрытую дверь.

Позже в тот же день к ним подошел охранник здания. От охранника они смогли услышать только правду. Задолженность по арендной плате составляет уже три месяца. Лицо Чжи У стало совсем бледным. Это был не только Чжи У, но и его коллеги. Словно решив закончить свою работу на ура, управляющий сделал все, что мог, прежде чем вынырнуть оттуда.

[1] В буквальном переводе руда называется "Грубый камень". Однако его можно написать стилистически, чтобы соответствовать игровому сеттингу. По этой причине написание было изменено, и слова были объединены в одно, образовав "Рупстоун".

[2] Цены на руды в южнокорейских вонах (KRW), пересчитанные в доллары США.

Курс обмена валюты (приблизительный):

$1,181 KRW = $1 USD.

Класс 5 - $100 млн. вон / $84 400 USD

Класс 4 - $500 млн. вон / $422 000 USD

Класс 3 - $2 млрд. вон / $1,688,000 USD

Класс 2 - $5 млрд. вон / $4 220 000 USD

Класс 1 - $???

http://tl.rulate.ru/book/68204/2037336