

Челнок Предтеч

4



**Валерий
Кобозев**

18+

Валерий Кобозев

Челнок Предтеч 4

«Автор»

2026

Кобозев В.

Челнок Предтеч 4 / В. Кобозев — «Автор», 2026

Мой поход на школьных каникулах на рыбалку закончился находкой космического корабля Предтеч. Как быть-то теперь? Отдать корабль государству? Искин корабля говорит, что не стоит с этим торопиться, иначе меня отправят в закрытую зону, чтобы не проболтался о нем, поскольку на нем столько технических новинок для нашего мира, что война между СССР и США может начаться за право обладания им. Попробую сам потихоньку внедрять эти новинки в жизнь ЗемлиПримечания автора:История повествуется от лица юноши, и все его действия соответствуют его возрасту и избытку гормонов. Все тут является фантазией автора и не имеет никакого отношения к жизни. Совпадений фамилий с реальными людьми из реальной жизни может быть только случайным.В книге используются воспоминания о моих походах на рыбалку на Аян-Юряхе - я жил в Сусумане с 1965 по 1974 годы.

© Кобозев В., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Предисловие	5
Глава 1	6
Космонавты в США	6
Обсуждение перевозок грузов на Кору	7
Глава 2	11
Миссия на Кору	11
Глава 3	17
Земные проблемы	17
Нейросети	19
«Лесная сказка»	21
Глава 4	23
Космический извоз	23
Глава 5	30
Самолеты	30
Глава 6	35
Авиетки	35
Космические туристы	38
Интерлюдия	40
Г	41
Конец ознакомительного фрагмента.	42

Челнок Предтеч 4

Предисловие

В предыдущих частях книги рассказывалось о том, что юноша Константин Корбин на севере Магаданской области в окрестностях города Сусумана случайно нашел в пещере челнок Предтеч – наших предков, которые побывали на нашей планете на этом космическом корабле десять тысяч лет назад. Природная катастрофа завалила вход в пещеру, но несмотря на это роботы поддерживали в работоспособном состоянии космический корабль, которым управлял искусственный интеллект Искин-07.

С помощью возможностей этого челнока Предтеч Константин начал находить золотые россыпи, зарабатывая деньги и влияние в СССР. Помимо этого, ему удалось создать плацдарм в США, чтобы там можно было в безопасности переждать возможные репрессии, если такие будут по отношению к нему и его близким в СССР. Но ему удастся наладить отношения с властями СССР и теперь они совместно отправили на звездолете, построенном с помощью корабля Предтеч, миссию на планету предков Кору, которая опережает Землю в своем развитии на пятьдесят-шестьдесят лет. Помимо этого, он совместно с властями СССР решает другие проблемы на Земле.

Глава 1

Космонавты в США

Мы продолжали развлекать наших летчиков-космонавтов в США, в моем поместье в городе Спокан после нашей совместной операции во Вьетнаме по уничтожению американских самолетов, вторгавшихся в его воздушное пространство для бомбежки. Мы там воевали примерно неделю, этим мы здорово помогли Вьетнаму, уничтожив сорок семь Б-52 и девяносто пять Скайхоков. Предотвратить бомбардировки Вьетнама мы не смогли, только лишь уменьшили их количество. Все это делалось в режиме «инкогнито», так что никаких официальных наград нашим космонавтам за это не полагалось. Вот я и решил их вознаградить ценными подарками – купить по машине и дать им возможность закупиться товарами в США для семейного быта.

Космонавты весь день уделили шопингу, набрав большие чемоданы и сумки различных товаров, необходимых для их семей, магазины они посещали с нашей с Погодиным помощью, а главные помощницы в этом виде спорта были Лариса и Зоя – наши с ним подруги. Деньги на закупки выделил я как премию за их войну против американских самолетов во Вьетнаме. Каждый из них купил себе хороший семейный автомобиль, почему-то вышло так, что все купили Шевроле Малибу разных расцветок, как самый практичный седан. Мы их доставили на наших космических грузовиках в СССР на территорию санатория «Лесная сказка», который нам выделили власти для базирования филиала корпорации «Звездный путь». Там же было и общежитие для малосемейных сотрудников, а также многоквартирный дом для семейных сотрудников.

В понедельник утром мы отправили космонавтов на челноке 873-07 в санаторий, и сами туда улетели с Погодиным на своих дронах, а наши девушки остались в Спокане заниматься нашими проектами по производству аккумуляторных самолетов и вертолетов.

Обсуждение перевозок грузов на Кору

Пока летели, обсуждали с Погодиным наши дела в СССР.

- Костя, руководство страны решилось установить у себя нейросети? – спросил меня Погодин.

- Вроде бы они к этому отнеслись благосклонно, лояльность к нам они готовы принять – ответил я. – Но результат мне еще не известен. Возможно, сегодня буду разговаривать с Устиновым и заодно спрошу об этом. Мне как-то боязно пока лететь в «Лесную сказку», пока руководство страны не гарантирует свою лояльность к нам.

- Так может тебе и не стоит туда лететь? Слетаем на Луну, там наверняка дела найдутся – предложил Погодин.

- А у тебя же самого много дел в Москве – возразил я.

- Ну да, есть такое – согласился Погодин. – Но на территории санатория остался только обслуживающий персонал и отряд наших космонавтов с клятвой лояльности. Охрана санатория вся находится за периметром ограждения.

- Что им мешает оказаться внутри по приказу командования? – с улыбкой спросил я.

- Да, тут ты прав, им ничего не помешает войти на территорию санатория – согласился Погодин.

- Ладно о грустном, давай о веселом – предложил я.

- Санаторий охраняется внутри нашими техническими средствами – дронами наблюдения и охраны, так что подготовка к вторжению на территорию «Лесной сказки» будет обнаружена заблаговременно, и ты сможешь оперативно улететь оттуда на своем дроне-невидимке – сказал Погодин. – Это веселая новость.

- Ну хорошо, сегодня остановлюсь в своем дворце, убедил – сказал я. – Тем более, что никто не сообщит о моем присутствии там.

- Ну да, у нас весь персонал с нейросетями, дашь команду по нейросети запретить освещать события на нашей территории посторонним, это предотвратит утечку информации – согласился Погодин.

- С этим все понятно. Я вот думаю насчет товаров для обмена с Корой – кроме первичных металлов ничего в голову не приходит. Ну еще и наша экзотика – туркменские ковры, ювелирка, хотя там могут быть свои правила и мода на нее – сказал я.

- Знаешь, возможно, что в ход пойдут натуральные ткани из шелка, издревле Китай ими торговал с Европой. И еще и своим фарфором – предположил Погодин. – Коли там продовольствие дорогое, то вряд ли они могут позволить себе хлопок выращивать.

- Не уверен насчет шелка и фарфора, хотя все может быть. Насчет хлопка ты верно подметил, он требует огромных площадей и много-много воды. Но все равно эти товары не могут быть основными. У них очень дорогое продовольствие, если судить по материалам добытых нашим кораблем-разведчиком. А это в первую очередь пшеница, да и другие злаки, ну и мороженое мясо. Пшеницу и прочие злаки можно закупать в США, Канаде и Южной Америке, там же можно закупаться и мороженым мясом. Но я опасаюсь, что как только мы допустим к перевозкам свободных купцов, то они будут скупать на наших рынках продукты питания и отправлять их на Кору, тогда и у нас цены на продовольствие подпрыгнут в несколько раз. А ты же знаешь, что СССР закупает в США кормовое зерно для откорма скота, не хватает его у нас. А если оно подорожает, то СССР придется отказаться от закупок зерна – ответил я.

- Да, ты тут прав, надо держать монополию на торговлю продуктами и электроникой с Кору. Иначе могут начаться такие пляски цен на наших рынках, у нас еще Африка голодает из-за нищеты – согласился Погодин. – Надо искать промышленные товары, которые могут найти сбыт на Коре.

- Ну пойми, у них развитие опережает Землю на пятьдесят лет! Ну что ты можешь привезти сюда скажем из 1940 года? Примитивные автомобили? Бытовую технику? Инструменты и станки? – спросил я.

- Блин, куда не кинь – везде клин – вздохнул Погодин. – Тогда остаются только цветные металлы, сталь наверняка у них своя будет дешевле и качественнее.

- Точных данных нет, еще многое зависит от политики властей на Коре. Они могут поднять пошлины на ввозимые товары для защиты своих производителей до такого уровня, что конкурировать с ними мы не сможем. В общем пока не вернется маманя с Кору, до тех пор не сможем точно определить, чем мы с ними можем торговать – ответил я.

- Да, Наталья Ивановна привезет самую свежую информацию, и главное реакцию властей государств на Коре на торговлю с нами – согласился Погодин.

- Какие бы ну нас не были передовыми технологии на «Пионере-873», это единичные производства, для массового производства надо строить заводы. Это та же выплавка металла и изготовление проката – у нас на Луне целый металлургический комбинат работает по производству всех видов металлов и сплавов. Например, у нас для получения титана используется метод прямого электролиза оксида титана, получается чистейший продукт, а на Земле для этого используют магний. Ну и много других тонкостей техпроцессов, которые позволяют получать более высококачественные продукты с меньшими затратами. Если построить такой завод на Земле, то стоимость титана упадет раза в четыре, соответственно его станут применять во многих областях, в которых его не применяли из-за дороговизны. Но, а пока мы можем из него изготавливать наши космические корабли, на большее не хватает – привел я пример опережения в технологиях.

- У нас кто-нибудь работает над этой проблемой на «Пионере-873»? – спросил Погодин.

- Да, Айк подобрал группу специалистов – ответил я.

- Ну так полетели туда, там и продолжим обсуждение этих вопросов – предложил мой друг и партнёр Валерий Погодин, мой одноклассник к тому же, и мы с ним отправились на корабль «Пионер-873», который был припаркован в кратере глубиной восемь километров на обратной стороне Луны – в нем трудились и жили наши сотрудники, которые занимались проблемами торговли с Корой, в том числе расчетами стоимости доставки грузов.

Ведущим сотрудником по этой теме была Вера Лотова, моя коллега по стрелковому спорту в прошлом, когда мы еще учились в школе, третья любовница Погодина, между прочим. У нас с ним их по три девушки было, которые не знали о существовании других подружек.

Айк отобрал для работы по этой теме еще трех человек из американских рекрутов – Билла Гейка, Джона Маккензи, Элизабет Кроун. Они по тестам более всего подходили для этой деятельности, им закачали базы знаний нужной специальности. На встречу пришли все в форме служащих корпорации «Звездный путь», на плечах формы были нашивки званий, пока у всех была одна узкая полоска гражданского специалиста.

- Итак господа, меня интересует оптимальная стоимость перевозки одной тонны груза с Земли на Кору на корабле СГМК-01, кстати, я решил дать ему имя «Искатель-01». Что мы можем предложить? – спросил я, когда мы собрались в кают-компании на капитанском этаже.

- Сделанные нами расчеты себестоимости перевозки определили минимальную цену – сказала Вера. – Элизабет Кроун доложит подробности.

- Господа, мы исходили из средней зарплаты персонала корабля «Искатель-01» в тысяча восемьсот долларов США. Средняя зарплата в США в 1972 году была 515,5 долларов, что эквивалентно примерно стоимости двухсот пятидесяти граммов золота. Это связано с отвязкой доллара от фиксированного курса доллара к золоту, предполагается дальнейший рост стоимости золота. У нас на корабле своя валюта – креды, стоимость одного креда – один грамм золота, курс фиксированный. Минимальная зарплата у нас триста кредов в месяц, зарплата у капитана две с половиной тысячи в месяц, средняя зарплата у экипажа в тридцать человек пятьсот кре-

дов. Учет расходных материалов, топлива, амортизации оборудования корабля, минимальной прибыли увеличивает затраты в пять раз. Итого стоимость месяца полета будет семьдесят пять тысяч кредитов. Грузоподъемность корабля сто пятьдесят тысяч тонн, себестоимость доставки груза получается полкредита за тонну. Полет до Кору будет продолжаться минимум семь месяцев, себестоимость доставки увеличивается в семь раз, то есть до трех с половиной кредитов за тонну. Но это при полной загрузке корабля. Теперь посмотрим стоимость материалов на Земле, которые потенциально можно перевозить на Кору.

Медь, алюминий – примерно полторы тысячи долларов за метрическую тонну, переводим в золото, семьсот пятьдесят граммов или семьсот пятьдесят кредитов. Стоимость доставки можно легко определить в десять процентов от стоимости груза – семьдесят пять кредитов за тонну. Другие цветные металлы еще дороже, их перевозка будет еще менее затратна. Но я думаю, что нам надо формировать наши цены из двух компонент – себестоимость плюс призовые – десять процентов стоимости перевозимого товара. Этот товар будет нами продаваться через золотой эквивалент, мы всегда точно можем получить свою долю. У меня все – закончила Элизабет.

- То есть себестоимость, а она у нас полкредита за тонну, плюс десять процентов стоимости товара... А если товар очень дешевый? И легкий.

- Сэр, тут мы имеем дело с объемными показателями. Скажем есть норматив заполнения нашего объема трюма. Объем трюма корабля СГМК-01 составляет примерно триста семьдесят пять тысяч кубических метров, то есть заполняемость объема должна быть четыреста килограммов на кубометр. Если у вас вес меньше, то будете доплачивать до четыреста килограммов груза за каждый кубометр – пояснил Билл Гейк.

- А если клиенты объединятся – у одного медь, а у другого хлопок? – спросил Погодин.

- Нам все равно – лишь бы не пустовал наш объем, мы можем сами компоновать так, чтобы загрузить корабль по полной, но клиентам-то зачем об этом знать? Вот пусть сами упаковывают грузы так, чтобы загрузка была оптимальной – сказал Билл.

- Мы пытаемся заглянуть слишком далеко – сказал я. – Для начала надо наладить торговлю и найти товары для обмена. Мне понравилась формула Элизабет из двух частей – себестоимость плюс призовые.

- Но если клиенту не удастся продать товар, то нам придется довольствоваться семью кредитами за тонну – подсчитал Погодин. – Цена смешная. Вы наверно что-то упустили в своих расчетах. Надо брать хотя бы пятьдесят кредитов за тонну груза. Или десять процентов от стоимости. Для каждой группы товаров можно вводить свои нормативы. Например, мы может просто брать сто пятьдесят долларов, пардон семьдесят пять кредитов за тонну меди или алюминия. Или семьдесят кредитов за тонну любого товара без всяких призовых.

- Сэр, призовые всегда присутствуют при перевозках, заказчик стимулирует экипаж сохранить товар, только в этом случае они выплачиваются – пояснил Джон Маккензи.

- Ну я не буду упираться, тут я не специалист. Но цену за перевозку надо поднимать однозначно – ответил Погодин.

- Что скажешь ты, Вера? – спросил я.

- Призовые точно нужны, десять процентов от стоимости товара – нормальный тариф, общепринятый на Земле. Насчет стоимости перевозки, я предлагаю увеличить ее на порядок – тридцать пять кредитов за тонну. Но это только в направлении на Кору. Оттуда тарифы могут быть совсем другими, выше в сотни раз, поскольку оттуда будем везти высокотехнологичные товары и забивать трюм металлом, который там не купят, не стоит. Надо сделать такой обратный тариф, чтобы этот металл было дешевле выбросить на Коре, чем везти обратно – выдала Вера свою версию.

- Надо на Коре открывать торговую базу, на которой будут храниться товары с Земли. Не на все могут найтись покупатели до отлета в обратный рейс – сказал Билл.

- И еще одно замечание сэр – выдал Маккензи. – Алюминий, это товар, стоимость которого определяется в основном стоимостью электроэнергии, сырье стоит копейки и его полно на планетах. Чем выше развитие промышленности, тем он будет дешевле. Поэтому считаю, что на Коре он будет дешевле, чем на Земле. А вот медь и другие цветные металлы этой группы – никель, хром, кобальт, имеют ископаемое происхождение, и их не так много на планетах. У них должна быть более стабильная цена, определяемая спросом на них.

- Ну об этом нам пока думать рано – прибудет миссия с Кору, будем знать цены на сырье и первичные металлы. Нам пока надо решать какие цены будем назначать на перевозки. Предложение Веры несет компромисс. У нас остаются призовые, причем чем дороже груз, тем они выше. И тридцать пять кредитов за тонну груза позволят экспортировать медь и другие цветные металлы, которые будут иметь высокую цену на Коре. Больше с Земли туда нечего везти. Ну только если мороженую говядину – усмехнулся я. – Если у нее цена на Коре будет ну очень высокой. Но сомневаюсь в этом.

- Из продуктов возможны поставки пряностей – сказала Элизабет.

- Давайте не будем терять время на гадание – призвал я. – Пока нет точной информации от миссии, это будет гадание на кофейной гуще. Мы определились с себестоимостью перевозки, правда весьма своеобразно. Если мы возьмем истинную стоимость корабля и его амортизационные отчисления, то боюсь, что себестоимость у нас превысит тысячи кредитов за тонну. Просто по этим ценам с Земли мало что можно увезти.

- Да, господа, смысла гадать что можно будет перевозить у нас нет. Будет информация с Кору, с ней будут работать профильные специалисты. У нас другая задача -определить тарифы на перевозку, мне кажется, мы нашли приемлемый вариант – высказалась Вера.

- Примем Вера твоё предложение для тарифа на Кору – подтвердил я. - А там видно будет. Обратный тариф будем формировать уже на Коре, скорее всего. Или определим по результатам миссии. На этом закончим работу – сказал я. – Займитесь другими делами, Айк найдет вам занятие.

- Господин капитан, разрешите нам продолжить работать в таком же составе – мы хорошо сработались! – попросила Вера, обращаясь уже ко мне официально.

- Айк, подтверждаешь? – спросил я искина.

- Да, эта группа сотрудников взаимно дополняют друг друга – подтвердил Айк.

- Хорошо Вера, отныне она будет обозначаться как группа Лотовой, командуй – согласился я. – Ты назначаешься руководителем группы – это еще одна полоска на шевроне. Обсуди с Айком следующую задачу, мне кажется, что надо обсудить проблемы нашей торговли с Землей, тарифы на аренду наших самолетов и космических кораблей.

- Эта задача еще не решена на системной основе – подтвердил Айк.

- Вот и займитесь этой задачей – отдал я распоряжение. – Мы можем делать самолеты на гравилите, и заниматься грузопассажирскими перевозками. Но иметь свои транспортные компании нам пока не по карману – элементарно не хватит персонала. Проще наши корабли сдавать в аренду.

- Группа Лотовой разработает тарифы для торговли с Землей господин капитан! – с радостной улыбкой сказала Вера. Еще бы – ее назначили руководителем группы, повысили в должности. Первый шаг в ее карьере сделан, и это в двадцать лет!

На этом мы закончили совещание, Погодин увлек за собой Веру, а я вызвал ее подружку Лизу, тоже мою коллегу по стрелковому спорту школьной поры. Мы с ними весело провели время, перед тем как вернуться на Землю.

Глава 2

Миссия на Кору

Звездолет «Искатель-01» двигался прыжками по миллиону километров к своей цели, планете Ро в созвездии Цаги. Достижение цели полета ожидалось через девяносто два дня после отлета, звездолет проделывал путь со скоростью один световой год за сутки.

Командовала звездолетом Наталия Ивановна Корбина, у которой было второе имя – Сара Смит, на американский манер, и она была замужем за американцем Джоном Смитом, которые летел с ней в составе торгово-промышленной делегации. Надо сказать, что эта делегация имела весьма пестрый характер. Основу делегации составляли сотрудники корпорации «Звездный путь», в основном это были американские граждане, специалисты по маркетингу, заключившие пожизненный контракт с корпорацией. Им предстояло выявить товары, которыми можно было торговать корпорации, используя свои уникальные транспортные возможности, которых не было ни на Коре, ни на планете Ро, ни на Земле. Так сложились обстоятельства, что сын Корбиной, Константин, стал капитаном исследовательского звездолета «Пионер-873» - корабля Предтеч, и руководителем корпорации «Звездный путь». Он отправил свою мать капитаном построенного ими звездолета «Искатель-01» для установки торговых отношений с планетами предков – это Кора в созвездии Сильвии, ну и планета Ро в созвездии Цаги, колонизованная ими в далеком-далеком прошлом.

Вторую часть миссии составляла делегация от СССР, в которой находились дипломаты, сотрудники организаций внешней торговли СССР. Им предстояло найти товары, которыми СССР мог бы торговать на Коре и на планете Ро, получая взамен современные технологии и товары, изготовленные на Коре. Намечался классический торговый треугольник – товары с Земли будут поступать на планету Ро, взамен с неё гравилит, это минерал, на основе которого изготавливали антигравитационные двигатели, будет отправляться на планету Кора, а с неё товары и технологии будут отправляться на Землю.

На планете Кора, где уже проживало более пятнадцати миллиардов человек, уровень технологий опережал текущий уровень развития Земли на пятьдесят-шестьдесят лет. Планета пережила несколько глобальных ядерных войн, поэтому у нее были проблемы с продовольствием, много плодородных земель было утрачено по причине уничтожения плодородных почв ядерными взрывами. Планета Ро ранее, много тысяч лет назад, поставляла для планеты Кора минерал гравилит, на котором строились антигравитационные двигатели, используемые в повсеместной жизни и в космосе. Взамен планета Ро получала с Кору все необходимые товары для жизни. Но последняя ядерная война на Коре эту связь разрушила, Кора впала в первобытные времена, а цивилизация планеты Ро упала в начало средневековья, но достаточно быстро перешла в индустриальные времена, но потом развитие экономики и общества резко замедлилось. Имеющиеся знания позволили им сначала строить паровые двигатели для обеспечения себя энергией, и это продолжалось тысячелетия. И только в этом веке начали производить двигатели внутреннего сгорания. Поскольку на планете Ро было только одно государство, то конкурировать ему было не с кем, по этой причине цивилизация на ней развивалась очень медленно, все делалось только для удовлетворения своих текущих потребностей. Разведывательный корабль, посетивший обе планеты, определил уровень развития цивилизации планеты Ро примерно, как тридцатые годы двадцатого века на Земле.

И вот сейчас экипажу «Искателя-01» предстояло увидеть эту обитаемую планету своими глазами. Хотя уже имелась предварительная информация и карты планеты Ро, все равно пока сам не увидишь – не поверишь, что есть другие обитаемые планеты, кроме Земли.

И вот через положенный срок корабль «Искатель-01» вышел на орбиту планеты Ро созвездия Цаги. Корабль занял орбиту высотой тысяча километров, орбиты искусственных спутников планеты Ро были не выше пятисот километров. Это были в основном метеорологические спутники, они имели навигационные функции и системы аварийного спасения. Их огромные размеры впечатляли, причины этого были понятны – их электроника была выполнена на электронных лампах. Поскольку на планете был только один обитаемый континент, но для их цивилизации не было необходимости в спутниковой связи. Корабли, бороздившие моря и океаны планеты Ро с целью добычи морских биологических ресурсов имели мощные коротковолновые радиостанции для связи с берегом. Собственно говоря, именно им и требовались метеорологические прогнозы, чтобы вовремя уйти от урагана или шторма. Спутники просто собирали информацию о погоде и передавали их на планету, а уже там метеорологи по ним строили прогнозы, которые по радио передавались всем желающим. Благодаря гравилиту не было необходимости движения спутников по орбите на первой космической скорости – они просто висели над одним местом планеты, ориентируя свои солнечные батареи на звезду Цаги, а направленные антенны своих радиопередатчиков на центры приема и обработки информации на планете, с которых информация по кабельным линиям поступала в центральный метеоцентр, находящийся в столице государства. Вся техника у них была аналоговой, но тем не менее свои функции она выполняла отлично, сказывалось ее многовековое совершенствование.

Население планеты Ро было небольшим – около трехсот миллионов человек, при размере планеты сравнимом с земным. Обитаемый континент Сорано был вытянут по экватору на девять тысяч километров и примерно три тысячи километров в ширину. Остальные континенты планеты располагались в необитаемой зоне вечных снегов. Уровень жизни населения был достаточно высоким, сравнимым с уровнем жизни населения в США на Земле, но своих проблем у них хватало. Были и беднейшие слои, и миллионеры, и возникали различные социальные конфликты. Но и те, и другие не хотели заводить потомство, что характерно для стран с высоким уровнем жизни, население быстро старело, собираемость налогов была невысокая, что и определяло развитие государственных институтов. Наука государством не финансировалась, поскольку военных расходов просто не было и не было противника, который бы угрожал интересам этого государства. Полиция, суды и тюрьмы, которые также финансировались государством, жили небогато. Электронная техника у них была выполнена на радиолампах, их эксплуатировали уже более тысячи лет, и только-только начали производить транзисторы. Надо сказать, что в радиолампах они достигли больших успехов, можно было сказать, что в вакуумной колбе у них собирались полностью усилители сигналов, а не отдельные активные элементы, причем эти штыревые лампы были с холодными катодами, и с анодным напряжением двенадцать вольт – работали от обычного автомобильного аккумулятора. И только генераторные лампы у них были выполнены по привычной для землян схеме с накалом и высоким анодным напряжением. Основным источником энергии вот уже тысячу пятьсот лет был паровой двигатель на угле, и только последние тридцать лет начали развивать двигатели внутреннего сгорания - ДВС, причем это были полудизели по земной классификации, использовались на тракторах и тягачах. Имелись бензиновые двигатели, но они были уделом богатых, классические дизели встречались еще реже на этой планете. Это было связано с тем, что источников нефти на континенте было мало, и только недавние открытия в начале века нефтяных месторождений на шельфах прилегающих морей способствовало появлению избытка нефтепродуктов, которые начали использовать в ДВС.

Застой в техническом прогрессе было обусловлен консерватизмом общества, которое было создано на базе владеющей планетой корпорацией, торгующей гравилитом. Когда связь с Корой пропала, руководство корпорацией автоматически превратилось в руководство планетой, и клановость стала обычаем жизни на планете. Должности передавались от отца к сыну,

от матери к дочери или другим детям, чужаков в руководство корпорации, точнее уже планеты Ро не пускали.

Но для остальных граждан предоставили полную свободу для занятия бизнесом – надо было налаживать производство продовольствия и других необходимых населению продуктов. И на этом фоне произошел скачок развития промышленности на планете, который продолжался примерно тысячу лет, но потом он достиг насыщения и наступил период застоя на шесть тысяч лет, который продолжается у них до сих пор.

Наталье Корбиной предстояло своей миссией нарушить этот застой и вдохнуть свежую струю в жизнь этой планеты. Как к этому отнесутся правители планеты трудно было предположить. С одной стороны это их должно заинтересовать для получения высокотехнологических товаров, но с другой стороны грозило социальной нестабильностью. В общем предстояло решить эту задачу – наладить связь, а точнее сотрудничество с правительством планеты.

Корабль «Искатель-01» стал давать радиосигналы с сообщениями о прибытии торговой миссии с планеты Земля, с просьбой установить связь с кораблем на любом радиодиапазоне. Разведсеть из дронов корпорации «Звездный путь» на планете Ро была развернута предыдущим кораблем-автоматом, но сообщать об этом местному правительству не стоило. Текст обращения подготовили с помощью искина «Искателя-01» по имени Марк, такое имя ему дала Наталья при спуске корабля со ступеней на Луне. По традиции высокопоставленная особа женского пола корпорации «Звездный путь», и именно Наталья Корбина, имеющая ранг первого заместителя руководителя корпорации «Звездный путь», разбила бутылку с шампанским о его опору и нарекла Марком его искин.

- Марк, какая реакция правительства Ро? – спросила Наталья.

- Правитель и его кабинет в смятении, высказываются самые противоречивые предложения. Но учитывая то, что мы выдали это сообщение в широкоэвещательном диапазоне, население планеты в курсе произошедшего, так что правительству придется на это реагировать.

- Какие прогнозы в их поведении? – спросила Наталья.

- Скорее всего положительные - им деваться некуда. Собственное население не поймет их, отказываться от торговли с любыми партнерами не стоит, а тем более с высокоразвитой цивилизацией – им же есть что предложить – гравилит. Хотя с веками уже утратились знания, что этот минерал есть только на их планете, это ходит как легенда, как и про торговлю с другими планетами. Это было семь тысяч лет назад, когда перестали появляться корабли с покупателями гравилита. Поэтому остались от этого только легенды на уровне сказаний или сказок. Нам стоит пока прицениваться к гравилиту, узнавать какие товары они еще могут производить, не акцентировать свое внимание только на гравилите. У них огромные возможности по производству продовольствия – площадь континента у них больше, чем имеет СССР, и вся она находится в зоне уверенного земледелия. Горы съедают часть территории, но посевных площадей тут раза в три больше, чем США, Мексике и Канаде вместе взятых. У них они не используются – им столько продовольствия не требуется. А вот Кора страдает от недостатка продовольствия – надо акцентировать их внимание на производстве именно продовольствия, а гравилит мы между делом у них купим.

- Идея хорошая Марк. Пожалуй с них больше нечего взять... - задумчиво произнесла Наталья.

- Есть еще огромные рыбные ресурсы, да и других морепродуктов у них много в океанах. Они покрывают только собственную потребность, сама посуди, у них столько же ресурсов, сколько на Земле, на населения в двадцать раз меньше! – ответил Марк.

- То есть надо предлагать им еще и продавать нам замороженные морепродукты? – попросила уточнить Наталья.

- Да, и различные полуфабрикаты из них. Плюс выращивать на мясо различную живность и также продавать – ответил Марк. – У этой планеты очень хорошие перспективы в торговле

с Корой, а не только гравилит, как было раньше. Они могут принимать переселенцев к себе, но я не уверен, что они сразу на это пойдут. Правящая верхушка побоится потерять власть при притоке свежих, не забитых их догмами подчинения устоявшимся порядкам переселенцев. У них же принято выбирать президента как главу корпорации советом акционеров, ну они их называют советом семей управляющих. А на Коре во всех странах президентов выбирают прямым голосованием народа.

- Ну нам до этого еще далеко, до переселенцев. Но насчет продовольствия я думаю, что они заглотят наживку. С Кору можно будет поставлять автоматизированные агротехнические комплексы, которые управляются компьютерами – сказала Наталья. – Они требуют минимума персонала для своей работы. В таком плане можно будет обсудить эту проблему. Кстати, на Ро есть еще крупные острова, которые они почему-то не заселяют – спросила Наталья.

- У них и этот главный континент заселен только на четверть площади – только его западная часть, в которой находится долина летающих островов с гравилитом. Остальная часть континента пустует. И тут надо сказать можно сыграть на этом – заселить пустующую часть, начать с восточного побережья. Армии у правительства Ро нет, да и перевезти ее за девять тысяч километров будет проблематично – ответил Марк. – Насчет островов, да, имеются достаточно крупные, но до них еще дальше. У них нет необходимости в этих островах, так что и их вполне можно нам колонизовать. А самый крупный остров Астурия вообще сравним с континентом, например, как Австралия на Земле, там можно провозгласить свое государство, чтобы у нашей корпорации была своя планетная территория. Правительство планеты Ро, точнее имеющегося государственного образования на ней, ничего не сможет сделать против нас.

- Да у нас народу пока даже на заселение «Пионера-873» нет – усмехнулась Корбина. – Но идея интересная, надо будет сообщить о ней Косте.

- На Астурию можно будет вербовать переселенцев с Кору и Земли, на Земле также есть перенаселенные регионы, это Индия, Пакистан, Бангладеш, Кения – предложил Марк. – А на Коре будет еще больше желающих переехать туда, где можно нормально питаться. Да и правительства на Коре будут этому способствовать, я думаю это более перспективное направление.

- Но там, на Земле, в этих странах, мусульманское население, и практически неграмотное, ну за исключением Индии – возразила Наталья.

- Это так. С этим трудно будет бороться. Но если общины будут изолированы друг от друга, я имею ввиду от Земли, то религиозный дурман, подогреваемый чиновниками церковей или мечетей, будет постепенно рассеиваться – предположил Марк. – На Коре проще – там высокообразованное население, это будет прослойка управленцев и инженеров для нас. Это тема весьма интересная – вы все равно создаете свою империю, набираете на «Пионер-873» людей со всех стран Земли, а тут у вас будут миллионы желающих стать гражданами новой страны даже без всяких нейросетей.

- Ладно, подумаем об этом позже, сообщу об этом Косте, за ним последнее слово. Хотя согласна с тобой, идея очень интересная для нас, очень интересная. Надо будет тогда перегнать сюда «Пионер-873». Ну а пока надо сосредоточиться на торговле гравилитом и что можно будет поставлять им взамен из СССР – ответила Наталья. – Нам более интересно способствовать развитию экономики нашей Родины.

- Ну ответ лежит на поверхности – это двигатели внутреннего сгорания, бензиновые и дизельные. Даже эти двигатели из СССР, достаточно отсталые по уровню Земли, будут тут самой передовой техникой – ответил Марк. – Ну и установки для крекинга нефтепродуктов из СССР тут тоже будут верхом совершенства по сравнению с местными установками для перегонки нефти. СССР может тут построить металлургический комбинат по производству стали, подобные тому, что он строит на Земле в развивающихся странах. То же касается производства алюминия и других цветных металлов. В общем ему есть чем торговать с планетой Ро.

- Отлично. Я думаю, что на это обратят внимание в советской части миссии. Ну а из США что мы можем сюда возить? Отсюда я понимаю, мы можем возить на Землю только гравилит – спросила Наталья.

- Все тоже самое, что из СССР. Плюс автомобили, но я бы в этом плане обратил внимание на японские автомобили – сказал Марк.

- Да зачем тут автомобили? Тут-то и дорог приличных нет. Только широкие просеки для пролета гравиплатформ – усмехнулась Наталья.

- Внутри городов у них вполне приличные дороги – отметил Марк. – Да и заменить колеса на гравилитовые движки для них будет не проблема, зато какая роскошь! Тут дизайн и комфорт в автомобилях соответствует тридцатым годам двадцатого века на Земле. Здесь и советские автомобили «Москвич» будут верхом совершенства! Хотя они сами не очень популярны в СССР.

- Ну это конечно интересно, только вот скорее всего не позволят тут кататься колесным автомобилям – дороги у них больше для красоты и пешеходов, поскольку весь транспорт у них на гравилитовом приводе – возразила Наталья.

- Ну с этим не поспоришь, возможно изготовление моделей на гравилитовом приводе по заказу с Ро – ответил Марк. – К ДВС придется пристраивать электрогенератор для питания гравилитовых движков.

Через день к ним пришло сообщение от правительства планеты Ро о том, что они сообщение получили, и готовят делегацию для переговоров. Задали вопрос о парковке космического корабля, что для этого требуется, какая площадка и прочие условия для него.

- Наталья, как будем парковать «Искатель-01»? – задал вопрос Марк.

- Мы же планировали оставить его в космосе, а на планету отправим челнок – сказала Наталья. – Первым отправим вообще грузовик с подарками для планеты Ро, что мы там приготовили?

- Элитные спиртные напитки с нанитами – ответил Марк. – Чтобы у нас появились агенты внутри правительства планеты Ро, да во все властной тусовке. В добавок к ним базовая станция сотовой связи для столицы и сотня коммуникаторов-смартфонов, чтобы считывать информацию с нейросетей.

- Отлично Марк, через месяц у нас будет более подробная информация о настроениях элиты на Ро. Но мы тут столько не задержимся, узнаем это когда вернемся сюда в следующий раз – сказала Наталья.

- А куда нам спешить? Проведем тут пару месяцев, сделаем закупки – нам надо забить трюмы гравилитом, за этим в первую очередь мы летели сюда по заданию капитана – напомнил Марк. – Да и закупка плюс загрузка гравилита не будет быстро сделана, у нас же нет специализированной техники для загрузки этого минерала на корабль. Да и у них его добыча идет такими темпами, что нам за месяц как раз только и удастся загрузить десять тысяч тонн, этого будет достаточно на первый раз.

- Ты как всегда прав Марк. Пока пройдут переговоры, пока согласуем цены, на это точно месяц уйдет – сказала Наталья. – Подождем, куда деваться, без гравилита нам лететь нельзя. На второй «Искатель-02» гравилита уже просто нет, на наш корабль поставили весь оставшийся минерал.

- Это точно – согласился Марк.

- Так что я согласна, будем ждать. Что мы еще можем тут купить интересного? – спросила Наталья.

- Можно попробовать местный заменитель кофе – он растет тут как сорняк. Сплошные заросли этого травы покрывают холмы. Предприимчивые жители собирают эти зерна скола, которые дальше обжаривают также как кофейные зерна для придания нужного аромата и вкуса.

Он тут очень дешев, представь, один колосок скола дает тридцать зерен. Размеры его раза в два меньше, чем зерен кофе, зато он дает четыре урожая в год в экваториальной зоне континента. С одного зерна вырастает три-четыре колоска.

Хотя натуральное кофе тут тоже выращивают – саженцы завезли еще с Кору десять тысяч лет назад. Но скола на порядок дешевле их, а по вкусу не очень отличается, он как бы похож на кофе с примесью какао по отзывам местных ценителей, кофеина там не меньше, чем в натуральном кофе. Этот продукт найдет свой сбыт на Коре – там кофе на порядок стоит дороже, чем на Земле, а потребности в нем очень большие – сообщил Марк.

- Но это надо будет организовывать целую индустрию тут по сбору и переработке зерен скола – сказала Наталья.

- Да, конечно, придется потрудиться, но зато потом у нас будет достаточно дорогой товар для торговли с Корой – отметил Марк.

- Что-то еще предложишь? – спросила Наталья.

- Да, пожалуй, это все, остальные товары будут иметь невысокую рентабельность – ответил Марк. – Ну или не такую высокую, как гравилит или скола.

Глава 3

Земные проблемы

Я занялся проблемами микроэлектроники. С группой американских инженеров, работающих на корабле, обсудили производство персональных микроэвм или компьютеров на американский манер. Мне пока было проще вербовать сотрудников в США, с СССР мы пока еще не дошли до такого уровня сотрудничества.

По результатам тестирования Айка, ведущим специалистом стал Ивен Грот, работавший в компании по производству полупроводниковых приборов в Спокане. Оснащение его нейросетью и базой знаний инженера по микроэлектронике от Айка подняли его профессиональный уровень на недостижимой для землян высоте.

- Ивен, что скажешь по микропроцессору для следующей модели персоналки? – спросил я, пора было переходить на конкретику.

- Я бы предложил перейти на шестнадцатиразрядную шину данных и двадцатичетырехразрядную шину адреса. Она покроет не только текущие потребности, но сделает запас на следующую модель, которая будет уже тридцатидвухразрядной. У нее будет шестнадцатиразрядная шина данных и та же шина адреса. Можно будет в выпущенных персоналках менять только плату процессора, все остальное оборудование будет использоваться – ответил Ивен.

- Ты уверен, что люди будут именно так поступать? А не просто покупать новые компьютеры? – спросил я.

- Будем рекламировать такой подход – ответил Ивен. – Сейчас мы начали выпускать микроэвм «Колыма-01» с двадцатичетырехразрядной шиной адреса и восьмиразрядной шиной данных, хотя памяти такого объема, в шестнадцать мегабайт, в производстве еще не существует. Исходя из истории производства компьютеров на Коре, там выпускались подобные машины с шиной адреса двадцать разрядов, но она, эта адресная шина, быстро исчерпала себя – производство памяти было быстро налажено, и потребность в ней быстро росла.

- Хорошо, я тебя понял по поводу третьего поколения персоналок – микропроцессор тридцать два разряда, шина данных шестнадцать разрядов. Какая будет модель четвертого поколения?

- Шина данных тридцать два разряда и шина адреса такая же. На Коре выпускалась промежуточная модель с мультиплексированием шины адреса/данных от микропроцессора, я не вижу в ней смысла, на ней в два раза теряется производительность микропроцессора – ответил Ивен.

- Пошли дальше – пятое поколение, что там у нас будет? – спросил я.

- То же самое, но модуль арифметического сопроцессора будет размещен на одном кристалле с центральным процессором, что удвоит его производительность – ответил Ивен.

- Ладно, поехали дальше – шестое поколение – спросил я.

- Тут уже будут использоваться многоядерные микропроцессоры. Сначала двухъядерные, затем четырёхъядерные чипы. Но с ростом разрешающей способности фотолитографии число ядер будет увеличиваться примерно до шестнадцати, потом последует переход на шестидесятичетырехразрядные ядра, и многоядерные микропроцессоры. Но это дело двух десятилетий, примерно. Еще нужен спрос на такие вычислительные мощности, на Коре это были прежде всего компьютерные игры, как не странно, а не инженерные задачи, которым такие мощности редко требуются – ответил Ивен.

- У нас есть в памяти компьютерные игры? – спросил я.

- Да, и очень много. Большинство из них уже переложено на искины и на них достигается полный эффект присутствия и погружения в игру – ответил Ивен.

- А на шестнадцатиразрядные компьютеры игры имеются? – спросил я.

- Нет, даже описаний нет, видимо были слишком примитивными – вздохнул Ивен.

- Надо будет сделать тогда клоны существующих игр для «Колымы-01» - сказал я. – Айк справится с этим легко.

- Насчет легко я поспорю! – тут же вмешался Айк. – Слишком много функций в игре потеряется, это человек должен дать мне задание, какие функции оставить.

- У тебя есть на примете такой человек? - спросил я Айку.

- Джеймс Соло, он рядом с тобой сидит – ответил Айк.

- Джемс, задачу понял? У нас должно быть с десятков игр для «Колымы-01» с разными сценариями, для разных категорий игроков – спросил я и тут же поставил задачу. – Я сам попробую поиграть на них.

- Да сэр, задачу понял, займусь ей с Айком – ответил Соло.

- Еще нужна периферия, принтеры и сменные носители. Я принимаю командирское решение использовать флэш-память для накопителей и сменных носителей. Она явно к нам повалится валом с Коре, да и мы сами скоро сможем ее производить, у нас технология на порядок выше, чем на Коре. Вот только эта линия будет одна и только тут на корабле – сообщил я.

- Как быть с принтерами? Самые дешевые принтеры – это чернильные – сказал Ивен.

- Вот давайте ими и займемся, надо запускать их в производство на Земле, желательно в СССР – сказал я.

- Понятно, у нас Пол Денев этим займется – сказал Ивен. – Сэр, для офисов нужны более производительные принтеры, на Коре используются лазерные принтеры, они нам вполне по плечу.

- Все верно – посмотрел я в своей памяти, в полученной базе знаний по компьютерам. – Кто будет заниматься этим?

- Грег Олсон – сказал Ивен. – Мы уже обсуждали задачи, которые стоят перед нами по компьютерам и уже предварительно распределили задачи.

- Ой, про мониторы забыли! – сказал я.

- Да они уже производятся – у Айку имеется такая линия по производству гибких мониторов на жидких кристаллах, иначе как экраны нам делать в кораблях? – сказал Ивен.

- Нужно такую линию поставить в «Лесной сказке», чтобы там мониторы для компьютеров производили. Да и на других предприятиях СССР, нам не охватить рынок Земли, он нам не по зубам – ответил я.

- Вас понял сэр, тут не присутствуют многие инженеры из нашей группы, я найду человека и этот вопрос будет решен – пообещал Ивен.

- Кажется все вопросы по компьютерам обсудили, ничего не забыли? – спросил я.

- Осталось только начать их производство, и сразу обнаружится, о чем мы забыли – улыбнулся Ивен.

- Не надо ничего забывать. Еще раз пройдитесь с Айком по позициям компьютерной сборки, составьте спецификации поставки. Сразу станет ясно, чего не хватает – скомандовал я.

- Будет сделано сэр – кивнул головой Ивен уже без улыбки.

Айк хитрец, сам же мне это подсказал. Поддерживает авторитет капитана!

Нейросети

Я попрощался с ними и отправился на свой этаж. Надо было переезжать в «Лесную сказку» и запускать там производство самолетов и квадрокоптеров для СССР и США, рынок сбыта просто огромный. Я связался через нейросеть с Устиновым.

- Здравствуйте Дмитрий Федорович! Как у вас успехи по установке нейросетей у руководства страны? – прямо спросил я.

- Уже у всех активированы – вы же мне разрешили это сделать. Так что наша рабочая группа Политбюро ЦК КПСС уже работает в форсажном режиме. Помощники не успевают исполнять приказания – усмехнулся Устинов. – Меня оставили курировать сотрудничество с вами, так что, если есть вопросы – я готов на них ответить.

- Надо начинать производство легких самолетов с вертикальным взлетом и посадкой для использования в сельской местности и отдаленных районах – сказал я. – Конструкция уже отработана, собраны опытные образцы, а на модель легкого самолета «Колибри» получен летный сертификат в США. Мы перевезем оборудование по производству сверхпроводников из США в «Лесную сказку» и начнем их производить мелкой серией, пока вы не подберете нам серийный завод. Я понимаю, что это дело совсем не быстрое, надо еще понять потребность в таких машинах в народном хозяйстве. А пока мы, как частный капитал, будем наращивать их производство и продавать всем желающим, в том числе и в США. От вас требуется содействие сертификации этих машин, и второе – определить минимальные требования к пилотам таких машин. Мы организуем курсы пилотов, а позже вы передадите опыт в ДОСААФ, чтобы на местах люди могли получать такие знания и сертификаты – сообщил я.

- Хорошо, проблем с сертификацией у вас не будет, проведем по ускоренной схеме. Но если будут претензии у комиссии, то их придется устранять – ответил Устинов.

- Надеюсь, что претензий не будет – ответил я. – Я переезжаю в «Лесную сказку», теперь мне нечего бояться – сообщил я.

- Я рад, что вы будете рядом, многие вопросы будут решаться быстрее – сказал Устинов. Мы попрощались, и я стал собираться на Землю. Послал сообщение в Спокан, чтобы девушки готовили мастерскую к переезду, предложить и персоналу переехать тоже, у всех уже стоят нейросети. Девушки встретили сообщение со сложной реакцией. С одной стороны дома лучше, но они уже привыкли к шопингу как к развлечению, а в СССР это просто сложный квест.

- Лариса, будете на выходные летать в Спокан – пообещал я. – За помещьем надо присматривать, пока матушка не вернулась. Уж потом она, возможно, переселится туда с мужем.

- Ну тогда лады, возражений нет – ответила Лариса.

А я задумался, как я тут буду рядом с ними обитать? Тут все на виду, а мне нужна репутация порядочного руководителя. Жить-то они будут в обычных квартирах, тут их хватает, ну а встречаться будем уже на вечеринках – никто не увидит ничего предосудительного, если мы с другом соберемся у меня дома, устроим вечеринку с танцами. На ночь мы, конечно, проводим девушек до дома, но целый вечер в нашем распоряжении. У персонала установлены нейросети, болтать о наших посиделках никто не будет. Так что все в порядке с этим! – обрадовался я. – Ну что вы от меня хотите? Мне всего лишь восемнадцать лет с хвостиком! Когда я на работе – я руководитель, образование и нейросеть не дают отклониться от работы, пропуская мимо все слабости, присущие моему возрасту. Но когда я отдыхаю, то меня никто уже не тормозит! И тут я просто становлюсь обычным пылким юношей восемнадцати лет от роду! Который влюблен во всех девчонок нашего двора!

Собрался, сел в свой шестиместный челнок, оснащенный 57 мм пушкой, с Вьетнама осталась, может пригодится еще, и полетел в санаторий «Лесная сказка». Надо сказать, что я уже освоил полеты на Луну с ускорением четыре Жи, полет занимает всего два часа до орбиты

Земли, с ней еще полчаса до места спускаться в режиме маскировки. Потом, после открытия информации о корабле Предтеч, можно будет уже не таиться.

«Лесная сказка»

Приземлился я уже вечером по московскому времени, вызвал Погодина, он обрадовался моему приезду. Мы с ним сели в столовой моего дома вместе ужинать, обсудили наши похождения. Он скучился, когда услышал, что девушки сюда переезжают, Зоя ему надоела, он в Москве себе подружку нашел, с ней встречается.

- Валера, ну кто тогда будет распутничать на наших вечеринках? Я один не справлюсь! – высказался я с улыбкой. – Помнишь, как ты Лариску на кухню водил лимонадику напиться?

- Ха! – хохотнул Погодин. – Помню, до сих пор сердце екает! – засмеялся он.

- Ну вот видишь, со своей московской подружкой таких ощущений не получишь! – засмеялся я.

- Ладно, уговорил – заулыбался Погодин, видимо яркие воспоминания о наших вечеринках всплыли.

- Ну а если они надоедят – полетим в командировку на несколько дней на корабль, там у нас еще по паре любовниц имеются – напомнил я.

- Ну там у нас все чинно, у каждого строго своя девушка – улыбнулся Погодин. – Хотя я уверен, что с Леной и Ольгой такой же финт спокойно можно провернуть. У нас с ними никакой любви и привязанности нет – чистый секс без обязательств.

- Ну посмотрим, не будем забегать вперед. Хотя нет, Лену я ни с кем делить не буду. Если у нее кто-то появится – мы сразу расстанемся с ней – жестко возразил я, сам до конца не понимая мотивы такой своей категоричности. Вроде бы мы с ней встречаемся для секса без всяких обязательств, казалось бы, какая разница с кем заниматься сексом. Но почему-то моя душа сразу и категорично отвергла этот вариант. Я размышлял над этой проблемой, и предположил, что так как Ларису ко мне привел Погодин, то поэтому мне с ним поменять ее на Зою не вызывает отторжения. Да и Лариса сама мне предлагала поменяться партнерами, она достаточно раскрепощенная женщина в этом плане.

А вот Лена встречается со мной по своему желанию, и именно я ее сделал женщиной. Поэтому увольте, если сама уйдет, тогда и ладно, но от меня она уйдет уже навсегда, расстанемся с ней друзьями, и в добрый путь ей. Это должно случиться рано или поздно. Но устраивать оргии с ней – это выше моей морали, делить ее ни с кем я не собираюсь. Вот оказывается, что я еще и тот моралист – с удивлением обнаружил я. Но менять я свои убеждения не буду. И насчет Ольги тоже, не желаю, чтобы она стала такой раскрепощенной. Пока бурлит молодость, идет поиск своей половины – возможны интимные связи с многими партнерами, но не вместе, иначе это уже будет распутство, а не поиск партнера, точнее любимого. Который появится по мере возникновения отношений. Надеюсь, что она тоже найдет свою любовь и оставит Погодина, для которого она просто сексуальная игрушка, впрочем, как и он для нее.

- Ну как скажешь, это я так, в плане фантазии предложил – тут же отказался от этой идеи Валера. – А Ольга-то на тебя постоянно смотрит с интересом. Все же по ее планам ты должен был лишиться ее невинности, а пришлось это сделать мне из-за ее проблем с моралью. Но тебя она не забывает, я вижу то, как она на тебя смотрит.

- Валера, давай займемся делами – смутился я.

- У тебя теперь суперзадача – запустить в производство самолеты, девушки будут тебе помогать. Я переключаюсь на микроэлектронику, буду строить тут завод по производству микросхем – перешел я на дела.

- Хорошо, с космосом вроде бы все наладилось, Бранец вполне успешно рулит – сказал Погодин. – Запуски идут, появились заявки из-за рубежа. Мы еще не определили стоимость доставки зарубежных спутников, у нас грузовик «Витязь-01» отдан в прокат на условиях запуска только отечественных спутников, зарубежные мы сами будем выводить на орбиту. Я

уже принял на работу в корпорацию десять пилотов для этих целей, нейросети у них уже активированы, они летали на «Витязях» как стажеры.

- Тысяча долларов за килограмм груза для низкой орбиты до четырехсот километров – это уже подсчитали – сообщил я.

- Тонна – миллион долларов? Отличный бизнес! – улыбнулся Погодин. – Я читал, что в США намного дороже обходится запуск спутника. Ты же отказал в аренде второго «Витязя» СССР – почему?

- Да слишком маленькую арендную плату назначил, в сотни раз меньше стоимости собственного запуска. Вот пусть довольствуются одним кораблем, он и так каждый день может летать, только три дня в месяце мы его забираем на профилактику – ответил я.

- А, все не так! Они же аккумуляторы не успевают заряжать! Пришлось подвести высоковольтную кабельную линию мощностью сто миллионов киловатт! Теперь «Витязь-01» у них неделю заряжается. Чудес-то не бывает, энергию все равно приходится тратить, только электрическую в сопоставимых объемах, один электрогенератор приличной ГЭС неделю заряжает аккумуляторы на один полет на орбиту Земли – сказал Погодин. – А «Витязь-21» вообще месяц заряжался после полета на Луну. У нас-то с тобой проблем нет – от термоядерного реактора ИЧ-87307 наши дроны заряжаются в течении нескольких часов – там все из сверхпроводников выполнено, и мощность у реактора огромная.

- Ну вот видишь, получается, что за счет собственных ресурсов СССР может запускать «Витязь-01» всего четыре раза в месяц, и это здорово! Им не до зарубежных спутников, свои бы успеть отправить – усмехнулся я.

- Они готовят парные запуски спутников – грузоподъемность у корабля «Витязь-01» достаточно большая – сообщил Погодин.

- Ну это нормально, пусть хоть десять спутников за раз выводят, к этому в конце концов придут. Главное, что мы обеспечили почти бесплатный вывод в космос советских спутников, это такие огромные затраты бюджета мы сэкономили! – улыбнулся я, вспомнив, что мама об этом меня просила.

Глава 4

Космический извоз

- Это верно. Будем зарабатывать на запусках зарубежных спутников – согласился Погодин. – Но пока только робкие попытки идут из Европы и из США. Другие страны пока еще не имеют возможность изготавливать спутники. Япония свои ракеты-носители использует, в Европе Франция их имеет, у них зреет идея создания интеграционного космического агентства. В СЭВ по сути СССР спонсирует космические программы этих стран, за свой счет выводя их спутники. Так что рынок тут пока в зачаточном состоянии. Вот насчет космического туризма мы можем быть пионерами, богатых людей хватает. Но пилотируемые полеты намного дороже, чем запуск спутников – в сотни раз. Ну сам посуди, или железяку в космос забросить, или человека, которого на Землю надо аккуратно вернуть в целости и сохранности.

- Надо за полет космического туриста брать десять миллионов долларов – выдал я свое предположение.

- Ну ты загнул! Многовато будет! – возразил Погодин.

- Валера, это, по сути, будет гонка честолюбия или тщеславия – усмехнулся я. – Ну хорошо, будем брать поменьше, за каждый виток будем брать по миллиону долларов, маловато конечно, но думаю, что меньше двух витков брать не будут.

- Эта цена уже ближе к реальности. Надо начинать рекламную компанию по этому направлению – сказал Погодин.

- В США плохо относятся к СССР – ты сам все своими глазами видел – «Красная угроза» звучит из каждого утюга. Надо бы от имени нашей корпорации эти услуги оказывать, как от частной фирмы – предложил я.

- Тут палка о двух концах – космонавтику СССР считают самой надежной – редко космонавты погибают. Да и количество запусков у нас в СССР большое. Ну еще этот полет на Луну свою роль сыграл. Надо наверно говорить о частно-государственном партнерстве. Государственные гарантии от СССР, обслуживание от частной компании, так будет лучше – предложил Погодин.

- То есть наш филиал надо делать совместным предприятием? – спросил я.

- Необязательно, для запусков туристов можно создать отдельную компанию, скажем десять процентов выручки пойдет СССР за гарантии и маркетинг, а остальное через эту компанию нашему филиалу – пояснил Погодин, который тоже, как и я, дополнил свое образование базой знаний корпоративного управленца у Айка.

- Ну тогда звоню Устинову, будем вместе стричь туристов! – усмехнулся я.

- Да, условия мы оговорили, дерзай! – улыбнулся Валера.

- Добрый день Дмитрий Федорович! Есть взаимовыгодная идея – начал я свою речь, когда он ответил на вызов через нейросеть.

- Слушаю с интересом – улыбнулся он.

- Можно я выведу на коммуникатор, чтобы Погодин поучаствовал в нашей беседе? – спросил я разрешения.

- Давай, выводы – разрешил он и на коммуникаторе появилось его изображение. Ну и наши рожицы с Погодиным.

- Дмитрий Федорович, мы тут с Валерой размышляли, как бы нам наши корабли монетизировать, чтобы без дела в ангарах не стояли. Подумали насчет зарубежных спутников – рынок очень маленький, ну просто мизерный. А вот возить космических туристов – это просто поле не паханное! У нас сформировалось предложение – создать частно-государственную компа-

нию, которая будет заниматься продажей мест на туристические полеты. За СССР гарантии и маркетинг, то есть поиск клиентов и реклама на государственных средствах массовой информации и по посольствам в разных странах, на это пойдет десять процентов выручки. За нами все остальное, ну и деньги тоже. Как вам такое предложение? – спросил я.

- Интересно, вы правы насчет спутников, рынок этот еще предстоит создать. А вот насчет космического туризма – тут попадание в десятку, как говорится. В мире достаточно миллионеров, которые готовы заплатить большие деньги за полет в космос – согласился Устинов. – Какую цену думаете назначить за полет одного человека?

- Я вначале предложил десять миллионов долларов за одно место, Валера сказал, что цена не реальная. Тогда я предложил миллион долларов за один виток вокруг Земли. Прошу вас проанализировать эти предложения и выдвинуть свое – попросил я.

- Хм, меньше миллиона долларов точно не стоит брать – хмыкнул Устинов. – Я ваше предложение услышал, мне надо обсудить его в рабочей группе Политбюро. Я уже отправил им на нейросети нашу беседу. Мы привлекли к работе в рабочей группе министра финансов Гарбузова и председателя Госплана Байбакова – установили им нейросети из вашего подарка. Ну и Патоличева, министра внешней торговли, также пришлось привлечь к этой работе и установить ему нейросеть. Вот теперь у нас рабочая группа Политбюро в таком составе свои заседания проводит.

- Достойные люди – сказал я. А чего я еще мог сказать по этому поводу? Все они нужны при разработке наших новых масштабных производственных программ.

- Я свяжусь в вами, как только у нас появятся свои предложения по этому поводу – сказал Устинов и отключился.

- Мы здорово придумали, что привлекли к этому СССР – сказал довольный Погодин.

- Да, теперь работа в этом направлении двинется с большой скоростью – усмехнулся я.

- Надо привлечь в качестве пилотов этих кораблей девушек! – улыбнулся Валера. – Одеть их достаточно провокационно, чтобы у мужиков слюни текли! Форма космофлота - микро-шортики и микро-топики!

- Это точно, тех двух девушек, что летали на Луну! – продолжил я его идею.

Айк тут же переслал нам вид наших девушек Ларисы и Зои в провокационной форме космофлота в кабине космического корабля.



- Классные девахи у нас с тобой! Ну это вообще будет отпад! Две девушки - пилоты, и до четырех туристов, и на «Витязе-21» - уточнил он.

- Может все-таки на «Витязе-02»? – спросил я. – Жирно будет для них, за полет на «Витязе-21» надо брать по десять миллионов с человека. А на нем и на Луну можно свозить... Тогда за это можно взять и двадцать миллионов, за экскурсию на Луну!

- И это только с первых туристов, потом уже можно будет поднять цену, если желающих много окажется! – тут же поправил меня Погодин. – И на «Витязе-02» мы сможем только двоих отправить – пилота и туриста.

- Ну и нормально, достаточно для полетов на орбиту, вряд ли мы больше одного туриста найдем. А вот на Луну действительно надо отправлять «Витязь-21» с таким знойным экипажем. А если найдем женщин-туристок, то с ними мужиков-пилотов отправим в одних шортах! – засмеялся я.

- Мужикам майки пойдут! – засмеялся и Погодин. – В облипочку, чтобы свою мускулатуру демонстрировали дамам.

Айк тут же прислал фото пилотов мужчин в той же униформе.



- Бл@! Качки какие-то! У нас нет таких пилотов Айк! – возмутился Погодин.

- Вы хотели, чтобы пилотами были brutальные мужчины, а они именно так должны выглядеть по мнению женщин – огрызнулся Айк.

- И где мы возьмем таких пилотов? – спросил с издевкой Погодин.

- Не спорьте по пустякам. Так, отправил это дополнение Устинову. Пока «Витязь-21» на приколе, ожидает готовности следующей научной экспедиции, можем повозить на Луну туристов или космонавтов из других стран за хорошие деньги – двадцать миллионов за место – продиктовал я. – Плюс сорок миллионов за наш экипаж, итого полет будет стоить сто двадцать миллионов долларов.

- Нормально! Сейчас мы оживим нашу космическую программу! Потекут денежки на наш счет! – радовался Погодин.

- Ну все, с космосом разобрались. Что у нас с тобой еще на повестке дня? – спросил я.

- Строительство производственных цехов в нашем санатории. Костя, давай все-таки ограничимся строительством только секретных производств на этой площадке? А то у нас санаторий превратится в промышленную зону – предложил Погодин.

- Я хочу построить тут производственную линейку с высоким разрешением по полупроводникам, отработать тут технологию и обучить тут персонал, а далее копировать эти производства по другим городам СССР. Все другие варианты чреваты непредсказуемыми задержками и проблемами с персоналом. Тут у нас все в нашей власти – пояснил я. – Насчет самолетов – я хочу просто перевезти сюда мастерскую из Спокана, чтобы тут разрабатывать самолеты, чтобы все под рукой было. А их производство разворачивать уже на заводах СССР.

- Тут же придется нам делать небольшой завод по производству сверхпроводников и супераккумуляторов – вздохнул Погодин. – Потом, когда сами расчухают, насколько это выгодно, начнут их сами производить.

- Ну это верно, но цех по закалке сверхпроводников у себя оставим – согласился я.
- У нас же скоро появится гравилит в товарных количествах. Что с ним делать будем? – спросил Погодин.
- Да, тут есть над чем подумать. Будем проектировать пассажирский авиалайнер – вздохнул я. – У нас тут эту громадину не построишь. У меня есть данные, что в СССР завершается разработка самолета Ил-86, опытный образец изготавливается на Воронежском авиационном заводе. Вот давай на его основе сделаем свой проект, а Воронеж будет их производить.
- Нормальный самолет! С нашим гравитационным двигателем он сможет садиться на любом аэродроме! – обрадовался Погодин, получив от меня пакет с информацией по этому поводу – это нейросеть у Устинова выловила в памяти. Тут для нас секретов не было, недоступна для меня была только личная информация.
- Ой, а там же производят и Ту-144! – напомнил Погодин. – И его надо переделать на гравипривод! А то он жрет горючку как воздух!
- Так, перекидывая это предложение Устинову, тоже с этим тянуть не надо – решил я.
- Ну пожалуй на сегодня достаточно? – спросил Погодин, уже было одиннадцать ночи.
- Достаточно, до завтра! – попрощался я.

На следующий день к обеду со мной связался Устинов.

- Константин Иванович, вы нам столько задач набросали сразу, как переселились в Подмосковье! Сейчас ваше предложение запущено в работу, это что касается переделке самолетов на гравипривод. Это позволит запустить их в серию раньше, учитывая его безопасность. Ну а насчет космического туризма для вас полный карт-бланш как говорится. Затрат эта программа практически не требует, распределение выручки нас более чем устраивает. Надо будет согласовать рекламу на телевидении и радио, в наших печатных изданиях внутри страны и за рубежом, чтобы побыстрее донести информацию до потенциальных клиентов.
- Хорошо, мы тоже подключимся, попробую использовать свои контакты в США. Что по ценам? Есть идеи? – спросил я.
- Гарбузов прикинул, что меньше трех миллионов долларов брать за полет на орбиту не стоит – энергии уходит на него очень много, она стоит недешево. А за полет на Луну надо брать тридцать миллионов долларов с человека, и это минимум. Как стали сами аккумуляторы кораблей заряжать, то сразу поняли цену вопроса – улыбнулся Устинов.
- Ну тогда и остановимся на этих цифрах – быстро согласился я. – Мы дадим рекламу в США, туристический полет на орбиту и на Луну. Для миллионеров, есть журналы для богатей, вот в них и дадим эту рекламу.
- Ну хорошо. Гарбузов завтра обещает сделать документы на совместное предприятие – как его назовем? – спросил Устинов.
- «Путь в космос» - предложил я. – Если ваши товарищи предложат другие варианты – обсудим.
- Хорошо, принято. Мы решили оснастить нейросетями Туполева и Новожилова, чтобы им проще с вами было работать, у нас еще остались ваши ампулы – сказал Устинов. – Они уже приняли препарат, через три недели у них развернутся нейросети.
- Хорошо бы было – согласился я. Да, собственно говоря, просто принял к сведению – ампулы были подарком, которые они могли по своему усмотрению использовать.
- Они под подпиской о неразглашении, так что с ними можно начинать работу. Я думаю, что им лучше к вам приезжать для этого, чтобы не было утечки информации, пока мы не решили это открыть для всех – предложил Устинов.
- Не буду возражать – согласился я. – Дайте им мои телефоны, согласуем время встречи.
- Договорились – с этими словами Устинов попрощался.

Через час позвонил Алексей Андреевич Туполев, я пригласил его приехать сразу, без церемоний. Тот прибыл через два часа, Москва ведь большая. Я пригласил на встречу Погодина, но тот только глазами хлопал в присутствии мэтра советского авиастроения. У меня не было такого пиетета перед ним, я не был авиаконструктором.

- Алексей Андреевич, у нас возникла идея перевести ваш Ту-144 на гравипривод. Тут будет два положительных эффекта от этого. Первый – экономичность двигателя, немаловажный фактор. Второе – для этого самолета подойдет любой аэродром, поскольку он сможет садиться вертикально. Достаточно факторов для перевода? – спросил я.

- Да конечно! Я как услышал про ваши космические корабли, все бился о стену, теребил Устинова, чтобы нам предоставили доступ к вашим двигателям. Это же будет новое поколение летательных аппаратов! – бурно выразил свои эмоции Туполев.

- Ну хорошо, вот смотрите на гравипривод грузоподъемностью сто тонн – я поднял покрывало с приставного столика, на котором лежал силовой блок гравипривода приличных размеров и весом более ста килограммов. – На ваш самолет потребуется поставить таких четыре штуки, чтобы он садился вертикально.

- Да нам пары достаточно будет, чтобы наш самолет летал с максимальной скоростью! – высказался Туполев. – Мы их поставим вместо двигателей.

- Но тогда ваши проблемы с высокой посадочной скоростью и с аэродромами останутся – сказал я. – Вектор тяги у этих движителей регулируется на триста шестьдесят градусов. Ставите четыре движителя по четырем точкам и у вас будет доступен вертикальный взлет и посадка. Плюс сверхзвуковой полет на большой высоте, там же будете преодолевать звуковой барьер, чтобы народ не тревожить лишний раз.

- Но это тогда не будет самолет... – задумчиво произнес Туполев. – Тогда ему и крылья не нужны будут.

- Это будет летательный аппарат, определение самолет для него вполне подходит. Можно конечно и вертолетом назвать на американский манер, только это ничего не даст. Короткие крылья оставите для того, чтобы для устойчивости на концах у них гравидвигатели закрепить, да и шасси там же установите. Ну и по одному в носу и на корме. Супераккумуляторы разместите в днище самолета, давайте уж этот термин «самолет» будем использовать – предложил я.

- Надо будет предусмотреть выдвижные трапы, чтобы пассажиры свободно могли заходить и выходить из самолета – рискнул высказаться Погодин.

- Ну да, его же практически на брюхо сажать можно – хмыкнул Туполев. – Ваши движки хоть на автобус можно ставить и в полет его отправлять.

- Автобус развалится от самолетной скорости, не говоря о сверхзвуке – выдал Погодин, вконец осмелев.

- Алексей Андреевич, было бы неплохо, если бы вы сделали салон побольше и герметичным, чтобы его можно было на высоту километров пятьдесят поднимать, там можно будет скорость увеличить до шести километров в секунду – предложил я.

- Это значит, что как в космическом корабле нужно будет делать систему регенерации воздуха – озабоченно произнес Туполев. – Куда уж число мест тогда увеличивать?

- Ну хорошо, как говорится лучшее – враг хорошего. Не будем забегать вперед, сделайте свой Ту-144М или с индексом Г, неважно, пусть он летает на высоте пятнадцать-двадцать километров, главное, что теперь дальность беспосадочного полета у него будет больше семнадцати тысяч километров, в любую точку Земли будет летать. Емкость аккумуляторов сделаем такую, чтобы без зарядки вокруг Земли с одной промежуточной посадкой мог перелететь – согласился я.

- Это будет колоссальным достижением! – обрадовался Туполев.

- Вот чертеж посадочного места гравидвигателя, к нему должны подходить кабели от аккумуляторов и системы управления, думаю, что с этим проблем не будет. Лучше эти движи-

тели закрыть броней – им не требуется взаимодействие с окружающей средой – пояснил я. – Какой срок вам потребуется для создания проекта этого самолета?

Глава 5

Самолеты

Туполев задумался, что-то прикидывал у себя в уме.

- Месяц без детализировки салона, мы его возьмем готовым от Ту-144, уж коли мы его будем заменять в производстве – ответил Туполев.

- Хорошо, встречаемся через месяц, после аудита вашего проекта отправим в производство – сказал я.

Туполев удивленно взглянул на меня – еще бы, юноша восемнадцати лет на вид, говорит об аудите его проекта. Но вспомнив о гравидвигателе, который эти молодые люди придумали, не стал возмущаться.

Я увидел его колебания и успокоил его:

- Алексей Андреевич, не смотрите на нас, что мы такие молодые, но мы единственные люди на Земле, кто знает, как правильно проектировать летательные аппараты с гравидвижителями. Со временем мы передадим права на сертификацию и аудит авиационным КБ, в том числе и вашему. В документации на гравидвигатель изложены рекомендации по его применению, там ничего сложного нет. К нему должен подходить кабель диаметром примерно сто двадцать миллиметров. Желательно уложить его в прочный стальной лоток, закрывающийся на прочные крепежи – возникающие в сверхпроводниках магнитные поля будут стремиться разжечь его.

- Может тогда в стальную трубу его уложить? – спросил он.

- Нет, его надо уложить в лоток и закрыть, замкнуть магнитный контур. В документации имеется схема таких застёжек со сдвигом лотка – пояснил я.

- Обязательно учтем этот момент. Еще будут какие-то рекомендации? – спросил Туполев заинтересованно.

- Это касается всех четырех кабельных каналов от супераккумуляторов к гравидвижителям по всему корпусу судна – добавил я.

- Понятно – кивнул головой Туполев.

- Можете скинуть нам эскизы перед началом работы над рабочими чертежами, если будут замечания – мы укажем – сказал я, завершая встречу. Туполев попрощался и уехал к себе в КБ. Новожилов приедет завтра, сегодня он в командировке в Воронеже.

На следующий день мы принимали Новожилова. Генрих Васильевич попросил описание гравидвигателя после того, как увидел его в натуре, тут же пробежал его глазами.

- Грузоподъемность сто тонн... А какая у него тяга? – спросил авиаконструктор.

- Генрих Васильевич, у него что тяга, что грузоподъемность – одно и то же. Вектор тяги у него может вращаться на триста шестьдесят градусов – пояснил я.

- Тогда нам хватит двух таких двигателей и наш самолет Ил-86 будет межконтинентальным! – выдал Новожилов, совсем как Туполев. Видимо у них это база, что двигатель может только толкать или тащить самолет, а подъемную силу создают крылья.

- Можно, конечно, пойти таким путем, он имеет право на существование Генрих Васильевич, но я бы предложил более консервативный подход. Оставим от вашего аэробуса только фюзеляж, на коротких крыльях и стабилизаторах ставим гравидвигатели – четыре штуки. И ваш самолет будет стартовать и садиться вертикально на любую площадку. Рули ему не требуются – гравидвигатели могут толкать самолет в любом направлении – предложил я. – Какой смысл повторять в новых изделиях проблемы самолетов?

- Ну это очень необычный ваш консервативный подход – засмеялся Новожилов, не выдержав. – Вы юморист, однако. Консервативный подход, это надо же!

- Консервативный он по той причине, что его хоть на доску прилепи - она будет летать. Вот полюбуйтесь – я достал малую гравиплатформу, похожую на скейтборд, только без колес. Сел на нее и пролетел по своему просторному кабинету. Вернулся к столу, пересел на кресло.

- Теперь понимаете Генрих Васильевич, что этот подход консервативный, и без всякого юмора? – спросил я.

- Да, теперь понимаю – сказал пораженный авиаконструктор.

- От вас требуется аэродинамика для высокой скорости и комфорт для пассажиров, электроэнергии у вас для этого будет достаточно. Продумайте на какой максимальной высоте вы сможете обеспечить полет самолета, чтобы внутри салона люди могли провести десять часов с комфортом. Чем больше высота, тем можно больше развить скорость при той же аэродинамике самолета, как вы уже поняли, тяга движения у вас будет под сотню тонн, помимо удержания веса самолета. При необходимости вы можете на высоте погасить скорость и войти в плотные слои атмосферы уже на приемлемой скорости – скажем в девятьсот километров в час – сообщил я.

- Мы проработаем такой вариант – согласился удивленный авиаконструктор.

- Если будут возникать вопросы – Валерий Николаевич Погодин у нас отвечает за самолетостроение. Он вам даст ответы на все ваши вопросы. Желательно предоставить нам эскизный вариант перед началом рабочего проектирования, чтобы мы могли сделать его аудит для правильного использования гравидвижителей – сообщил я. А Погодин передал ему свою визитку.

- Хорошо Константин Иванович, как только будет готов эскизный проект, я сам с ним приеду к вам – сказал Новожилов, прощаясь.

- Ну вот, два межконтинентальных самолета у нас будет – сказал я, когда Новожилов покинул нас.

- За ними еще же бомбардировщики – напомнил Погодин.

- Решат вопрос с пассажирскими самолетами, после этого на раз-два переделают свои бомбардировщики – ответил я.

- Ну да, опыт уже будет – согласился Погодин.

- Давай Валера займемся нашими авиетками – предложил я.

- Да их производить надо Костя, мы уже весь ряд спроектировали. Или ты хочешь автобус сделать? – спросил Погодин.

- Ну ты прав, нужно сделать еще автобус-экспресс на пятьдесят мест – предложил я.

- Да тут мороки будет море! Это уже чисто пассажирский транспорт, замучаешься сертифицировать. Там требования безопасности гораздо выше! – возразил Погодин. – Давай тогда его делать на гравилитовых движках.

- Хм, резонно. Но я хотел эти автобусы продавать в США, чтобы доставлять людей из аэропортов в города – ответил я на его претензии. - А с гравилитом пока непонятно, как мы его будем продавать, чтобы исключить его использование в военной области.

- Понял тебя. Но не перспективно это. Гравилит так или иначе пойдет в массы, те же самолеты Туполева и Новожилова будут уже садиться в городе, необходимость в таком транспорте отпадет – возразил Погодин.

- Ну хорошо, давай сделаем автобус на двадцать пять пассажиров – предложил я. – Типа автобуса ПАЗ. Но более комфортнее.

- Можно развить проект «Шмеля» - удлинить его, поставить еще одну пару вентиляторов по центру – сказал Погодин. – Надо все хорошенько просчитать.

- Ну просчитай, посмотрим, что получится. Я не буду настаивать на этом варианте, возможно у каждого типа летательных аппаратов есть свой предел роста размеров – сказал я. – Возможно, что «Шмель» - это предел.

- Хорошо Костя, я посмотрю варианты. Возможно, что удвоить размеры «Шмеля» еще будет возможно, добавив пару вентиляторов. Заодно оценим возможность масштабирования этого варианта пассажирского квадрокоптера – пообещал Погодин.

- Ну а пока занимайся запуском в производство уже готовых проектов – напутствовал я его.

Мне самому надо было срочно переключаться на микроэлектронику – с ней у нас на Земле был полный завал, особенно в СССР. Ну это конечно по сравнению с Корой. У нас на корабле заработала технологическая линия с разрешением в треть микрона, на ней можно уже выпускать кристаллы на сто двадцать восемь мегабит оперативной или долговременной памяти. Меня в большей степени интересовала флэш-память большого объема для накопителей и оперативная память, но уже более скромных размеров, примерно по мегабиту на кристалл, для которой было достаточно разрешения в один и два десятых микрона. Итого восемь кристаллов флэш-памяти и у нас накопитель на сто двадцать восемь мегабайт. Один кристалл такой флэш-памяти – и у нас сменный накопитель на шестнадцать мегабайт – для персоналок такого уровня более чем достаточно, судя по истории развития компьютеров на Коре в предыдущем поколении, или в предыдущей цивилизации, которая создала «Пионер-873».

Дал команду Айку запустить изготовление партии микросхем для накопителей, задал планку миллион штук. Посмотрим, как с этим справится Айк. Тот сразу дал ответ – за месяц выполнит заказ. Я тут же дал задание сделать постоянные и сменные накопители для персоналок – параметры я задал ранее. Айк попросил разрешения делать кристаллы флэш-памяти емкостью двести пятьдесят шесть мегабит, на нашей линии это возможно, как предельная емкость на кристалл. Я тут же дал согласие – тут скромность ни к чему. Итого у нас пошли в производство постоянные накопители емкостью двести пятьдесят шесть мегабайт, и сменные в тридцать два мегабайта – очень достойные приборы для текущего уровня техники на Земле. Через месяц они поступят на склад. Затем последуют другие микросхемы для персоналок «Колыма-01», в итоге за пять месяцев мы должны выпустить примерно сто двадцать тысяч персоналок, больше не сможем – наша фабрика микросхем больше их не сможет выдать, работая в круглосуточном режиме. Но через шесть месяцев, когда наша основная ультра-нанометровая линия войдет в конвейерный режим, мы сможем выпускать такое количество ежемесячно. Плюс к этому у нас в производстве десять линий с разрешением треть микрона для размещения их в Зеленограде и других центрах электронной промышленности СССР. Документацию на «Колыму-01» я передал СССР, пускай выпускают свои версии программно-совместимых персоналок.

Так, вот я и решил быстро проблему производства микросхем. Теперь ждем завершение выпуска десяти технологических линий с разрешением треть микрона – одну из них я размещу в «Лесной сказке». Пока Айк запустил изготовление сборного здания для завода по производству микросхем, срок изготовления три месяца, потом столько же месяцев будет идти монтаж с привлечением нашего персонала. Хотя может и роботам поручим монтаж – территория закрытая, никто их не увидит, не поднимет панику, когда увидит этих чудовищ, быстро собирающих здания завода. Они и в цехах смогут работать, и лучше, чем люди, без усталы, круглые сутки. Пожалуй, так и сделаю. Хотя не получится – этот же завод – учебная площадка для персонала остальных заводов СССР. Тут они будут учиться работать на этом оборудовании. И учиться у людей разумеется. Поставим там работать сотрудников с нейросетями, они обеспечат точность исполнения технологических процессов и обеспечат обучение персонала заводов СССР. Но построить здание и смонтировать оборудование поручим роботам – быстро и качественно.

Ну теперь все проблемы решены, производственные процессы запущены, можно уделить внимание перспективам. А что у нас в перспективе? Гравилит, однако. Пассажирские самолеты на гравилите можно считать в запуске, военные самолеты последуют за гражданскими. А вот насчет мини-самолетов или авиеток пока не уверен, что общество созрело. Боюсь, что сразу

на них будут делать крылатые ракеты, ну в плане что не баллистические. А как этого избежать – ума не приложу. На Коре гравилит был у всех, что в конце концов привело к глобальному ядерному конфликту. Мы даем гравилит только СССР, сразу обеспечивая его глобальное преимущество. Но это не значит, что ответный удар к нам от США не прилетит – он уж точно прилетит. Поэтому это преимущество будет только в конвенциональной области, в которой СССР и США стараются не сталкиваться, как раз, чтобы не доводить противостояние до ядерной войны. Так что гравилит в СССР будет использоваться в военной технике достаточно широко, не только в самолетах, но и в других транспортных средствах, и в бронетехнике. Летающий танк, именно настоящий танк типа Т-72, а не его подобие в виде легкобронированного штурмовика! Ладно, конструкторы СССР пусть сами разбираются с этим.

Для гражданской сферы это тяжелые грузовики, карьерные самосвалы. И дороги для них не придется строить, для карьерных самосвалов – по воздуху руду будут доставлять на обогательную фабрику.

Блин, а что же делать с нашими разработками – самолет «Колибри» и «Шмель»? Против гравилитовых движков они будут явно проигрывать. Но такие движки мы не будем поставлять за рубежи СССР, поэтому они вполне будут конкурентноспособными на рынке США. Да и в СССР, пожалуй, тоже найдут применение. Пока гравилит будет применяться ограниченно, они обеспечат транспортом нашу глубинку и районы Крайнего Севера. Да и для военных пойдут – для той же разведки. С ними гравилитовые движки в тыл врага отправлять никто не будет. Так что есть над чем нам поработать.

Через неделю мы перевезли свои мастерские из Спокана в санаторий «Лесная сказка», разместили их в большом ангаре на территории космодрома санатория – это же летающие штуки, вот там и будем их делать. Работников мастерских разместили в доме для сотрудников санатория, там стояла шестидесятиквартирная пятиэтажка.

Теперь требовалось показать товар лицом – вот с этого и надо начать – решил я и связался с Устиновым.

- Дмитрий Федорович, у нас готовы для демонстрации действующие образцы летательных аппаратов на супераккумуляторах, мне кажется, что они подойдут для армии – сообщил я. – Это самолет «Колибри» с вертикальным взлетом и посадкой, вертолет «Шмель». Готовы показать их в деле.

- Так, а в каких частях мы их можем применять? – сразу спросил министр обороны.

- Разведка – первое что приходит в голову. Штабная работа – курьеры будут быстро летать. Снабжение изолированных подразделений. Доставка пилотов на аэродромы из городков. В общем применений можно найти массу. А вообще-то я планирую их массовое применение в гражданской сфере в глубинке и на Крайнем Севере – сообщил я.

- Ну хорошо, возьму с собой командующих ВВС, разведки и связи, завтра будешь готов к демонстрации? – спросил Устинов.

- Да, можно с утра начать – сказал я.

- В десять мы прибудем к тебе, будь готов – ответил Устинов.

На следующий день кортеж министра обороны прибыл в наш санаторий. Его лимузин сопровождали четыре «Волги» и один УАЗ-469. Машины сразу проехали на наш космодром, выехали на поле полигона, и армейские чиновники начали выходить из машин. Мы с Погодиным подошли к Устинову, поздоровались с ним и сопровождающими его генералами.

- Ну показывайте ваши чудо-машинки! – попросил Устинов. Погодин отдал команду через коммуникатор и из ангара вылетел самолет «Колибри», подлетел к нам, приземлился на свое шасси.

- Вот товарищи, самолет «Колибри», четыре пассажира и пилот, плюс двести килограммов груза. Максимальная высота полета три километра. Крейсерская скорость триста километров в час, максимальная триста девяносто километров – сообщил я. – Дальность полета

полторы тысячи километров, или пять часов полета обеспечивают аккумуляторы до полного разряда.

- Какие винты у него стоят? – спросил командующий ВВС СССР, маршал авиации Кутахов.

- Тут стоят винты от самолета Цесна-172 – ответил я. – Для рынка СССР и для армии можно будет использовать винты от других самолетов или делать копии этих винтов.

- Можно на нем полетать? – спросил разрешения маршал.

- Мы не против, если Дмитрий Устинович вам разрешит – улыбнулся я.

- Пусть полетает, даст свое квалифицированное заключение – разрешил министр обороны.

- Павел Степанович, это не истребитель, а авиетка, ее задача перевезти пассажиров с места на место, без всяких фигур высшего пилотажа – предупредил я маршала.

- Ничего, летаем и на авиетке – сказал маршал, усаживаясь в кресло пилота. Наш пилот пересел на кресло рядом. Там был установлен второй комплект управления для обучения пилотов.

Авиетка взлетела, полетала по кругу вокруг полигона, поднялась выше, но не очень – у нас пока не было связи с пунктами управления воздушным движением, полеты над «Лесной сказкой» были запрещены для посторонних, и была создана десятикилометровая зона безопасности вокруг санатория. Вот по ней и полетал наш «Колибри» с маршалом. Через двадцать минут самолет приземлился на то место, с которого стартовал, маршал вышел из кабины.

Глава 6

Авиетки

- Ну что, вещь очень простая в управлении – сказал маршал. – И садиться может вертикально – учить не требуется пилотов взлету и посадке. Хорошая машинка! И скорость приличная, намного быстрее вертолета. А если просто крылья убрать, то будет компактный вертолет. Его на грузовике можно будет перевозить, крылья складываются. Ими надо комплектовать наши авианесущие крейсеры, да и просто большие крейсеры – это прежде всего разведка. Надо запускать их в производство.

Пока маршал рассказывал свои впечатления от «Колибри», самолет обступили остальные генералы, Погодин отвечал на их вопросы. От самолета отошел Ивашутин, начальник ГРУ.

- Дмитрий Федорович, нам просто необходимы такие машинки! – высказал генерал армии свое мнение.

- Так, уже два рода войск их требуют. Моряков я не взял, но за них уже вписался начальник ВВС – усмехнулся Устинов. – Что скажут танкисты?

- Дмитрий Федорович, замечательная машинка для разведки. Его можно отправлять перед дозорной группой БРДМ, чтобы те в засаду не попали. Этот самолетик быстро уйдет от засады – сказал командующий бронетанковыми войсками маршал Бабаджанян.

- Что скажет пехота? – спросил Устинов.

- Отличная машина, что тут скажешь. В каждый полк их надо добавлять – это и разведка, и связь – сказал генерал-полковник Павловский.

- Ну понятно, машина хорошая и всем нужна. Теперь давайте пройдемся по ее эксплуатации. Вы поняли, что аккумуляторы заряжать требуется после каждого полета? – спросил Устинов. – Значит к ним будут нужны зарядные станции, а к ним горючее – но это уже мелочи. Теперь связь – надо будет ставить на них самолетные радиостанции. Что-то еще требуется?

- Да кажется все – сказал командующий ВВС.

- Если у этого самолета выйдет из строя один двигатель, он грохнется? – спросил Ивашутин.

- Грохнется, если пилот не справится с управлением. Есть шанс на трех двигателях посадить самолет. Полету не мешает отказ поддерживающего двигателя, только посадка может быть жесткой – ответил Погодин. – Но мы можем удвоить количество двигателей и винтов – поставить спарки, надежность возрастет в два раза. Отказ четырех двигателей позволит совершить полет и посадить самолет.

- Но в таком случае дальность полета снизится? – спросил маршал Кутахов.

- Не очень, практически не повлияет, поскольку при полете двигатели будут нагружены на половину мощности. Зато цена возрастет в два раза, это точно – ответил Погодин.

- Для армии все-таки надо делать удвоенное число двигателей – сказал Кутахов.

- Учтем это пожелание – сказал Устинов. – Еще пожелания будут?

- Надо дать в войска опытные экземпляры – пусть полетают, дадут свои замечания – предложил Кутахов.

- Константин Иванович, сколько можешь сегодня дать нам машин? – спросил Устинов.

- Десять штук у меня стоят готовыми, но с одним комплектом двигателей – ответил я.

- Ну насчет цены мы договоримся. А куда будем поставлять эти самолеты для испытаний? И сколько их для этого требуется? Наверно все тебе передадим Павел Степанович, а ты уже отправишь пилотов на этих самолетах в разные рода войск для испытаний – сказал Устинов.

- Хорошо, займусь этим. Думаю, что пока нам пяти машин будет достаточно для испытаний. А по результатам испытаний определим потребность в них – ответил Кутахов.

- Так, с «Колибри» все решили. Чем еще похвалишься Константин Иванович? – спросил Устинов.

- Вертолет «Шмель» - ответил я и дал команду выгнать его на плац. Шумя винтами «Шмель» вылетел из ангара и полетел к нам, приземлился рядом с «Колибри».

- Это вертолет «Шмель», рассчитан на перевозку восьми пассажиров и тонны груза одновременно. Крейсерская скорость двести километров в час, максимальная триста километров. Максимальная высота полета три километра. Время в полете пять часов, то есть перегоночная дальность тысяча километров. Багажный отсек может быть переоборудован под перевозку раненных, или десантников – по бортам имеются раскладывающиеся скамейки. Используются спаренные двигатели, отказ части из них не приведет к катастрофе.

- Ну что Павел Степанович, слетаешь на нем? – спросил Устинов.

- Обязательно – сказал маршал авиации и прошел к вертолету. Дверь за ним плавно опустилась, мгновенно раскрутились винты и вертолет пошел вверх, военные прижали руками головные уборы к головам. Эта машина была намного мощнее «Колибри», и сдувала воздухом все вокруг, как полагается вертолету. На благо вокруг был чистый асфальт, а не песок. «Шмель» сделал несколько кругов вокруг полигона, ушел на высоту, сделал круг по большому радиусу, затем вернулся на полигон и приземлился недалеко от нас. С него вышел маршал Кутахов, подошел к нам.

- Летал я на вертушках, небо и земля! Тут не трясет, такого шума нет, как в классическом вертолете! – радостно сообщил маршал. – Управляется джойстиком, очень просто.

- Пилоты вертолетов быстро такую технику осваивают? – спросил Устинов.

- Очень быстро – день полетов и все – сказал Кутахов.

- Ну что насчет потребности в таких машинах скажете товарищи? – спросил министр обороны.

- Для санавиации – отличная машина – сказал генерал-полковник Павловский. – Считаю восемь раненых за рейс сможет вывезти. И винты у него закрытые, безопаснее будет к ней подходить. Да и проблем с прогревом двигателей не будет.

- Валерий Николаевич, а почему максимальная высота подъема у них три километра? У нас Ми-4 до шести километров поднимается – спросил Кутахов у Погодина.

- У нас кабины не герметичные, и нет системы снабжения воздухом. Для авиатакси, для которых разрабатывался этот вертолет, этого вполне достаточно – ответил Погодин.

- То есть если поставить наддув воздуха в салон, то сможет пониматься и выше? До какого предела? – спросил Кутахов.

- Мы не испытывали, но двигатели могут вращаться с любой скоростью, лишь бы винты выдержали, не разорвались от напряжения – ответил Погодин.

- Для военной техники это необходимо, чтобы уйти от огня зениток – сказал Кутахов. – Шесть километров высота безопасности.

- С этим проблем не будет, только необходимо будет герметизировать салон и добавить наддув в кабину, и хоть на десять километров поднимайтесь в нем. – ответил Погодин.

- Ну что товарищи, не желаете прокатиться на вертолете? Как пассажиры? – спросил Погодин.

- Когда получите сертификат, тогда и будете катать пассажиров – отказался Устинов и дал команду сворачивать шмотрины.

Когда компания военных покинула полигон, Погодин спросил мое мнение о результатах визита.

- Да ты сам слышал – будут заказывать. А пока давайте разворачивайте производство «Колибри» для США, сертификат имеется. Когда будет закончена сертификация «Шмеля»? – задал я встречный вопрос.

- Идут испытания, через месяц они будут завершены, и примерно три месяца максимум на прохождение всей бюрократии для получения сертификата пассажирского вертолета – ответил Погодин.

- Слушай Валера, займитесь герметизацией салона и наддувом в салон – это не мешает для пассажирского самолета и вертолета. А то из-за этого могут отказать – озаботился я.

- Да я уже и сам понял, займемся. Это не сложно сделать – необходимо будет сделать дверные прокладки из мягких шлангов в которые нагнетается воздух под давлением – они наглухо закупорят все щели – ответил Погодин. – Так в авиации поступают. Мы-то выше километра и не летали – незачем нам там было летать, поэтому и не ощутили перепадов давления. А тут сразу стал вопрос ребром – даешь шесть километров потолка! Кстати, Ми-4 имеет динамический потолок пять с половиной километров, а его рекорд семь с половиной километров. А оптимальная высота полетов гражданских вертолетов лежит в пределах трех-четырех километров.

- Но все равно, проведем испытания на десяти километрах. Там наверно и скорость можно побольше развить? – спросил я.

- Теоретически можно – бомбардировщики Ту-95 летают на высоте десять километров, крейсерская скорость у них семьсот пятьдесят километров в час, максимальная – девятьсот километров. С нашим ходовым винтом вполне реально достичь шестисот километров в час. Испытаем – узнаем – ответил Погодин.

- Только не спешите с этим, у нас не магистральный самолет. Я боюсь, что наш вертолет может вести себя непредсказуемо на таких скоростях – сказал я.

- Айк предварительно продует его в своей аэродинамической трубе и даст рекомендации, без них я и шага не сделаю – успокоил меня Погодин.

- Хорошо, жду от вас следующую партию самолетов «Колибри» и будем начинать рекламную компанию в США – сказал я. – Запускайте в производство сразу двадцать машин. Но уже с гермокабинами.

- Принято! - ответил Погодин и отправился заниматься делами. А я на своем дроне вернулся к дому. Пушку теперь с него сняли, чтобы не пугать людей, но поставить недолго, если опять захотим повоевать.

Космические туристы

Через две недели Устинов переправил мне все документы по созданному туристическому агентству «Путь к звездам», счета в банке были открыты, можно было принимать туристов. Менеджером компании я назначил американку Летицию Браун, у которой было профильное образование по маркетингу. Ей добавили базу знаний по маркетингу и корпоративному управлению от Айка, так что она могла теперь миллионами ворочать. Летиция предложила организовать турбюро фирмы в Спокане, она была оттуда.

- Капитан, основные клиенты у нас будут из США, поэтому нам проще создать там дочернюю компанию по приему заявок. Платежи пойдут в СССР, на счета корпорации «Путь к звездам» - предложила она. Я не стал возражать, перевез ее в Спокан, она зарегистрировала туристическую фирму, сняла для нее офис в центре Спокана. Дали рекламу, но начали ее в СССР. Вначале появилось сообщение ТАСС, с него в СССР все начинается. Но я ей дал еще одно напутствие.

- Летиция, к тебе будут обращаться миллионеры и миллиардеры, добивайся с ними личного контакта. И по секрету сообщай им, что есть средство для продления жизни на двадцать лет. Нет даже не так, это средство вечной жизни, но через десять лет его надо принимать вновь для продления его на очередной десятилетний период. И стоить это будет десять миллионов долларов на первый раз. Препарат этот не может производиться массово из-за малого количества сырья. Так и сразу давай еще одну тему откроем – создашь компанию в офшорной зоне, туда будут переводиться деньги за этот препарат. Ты будешь получать по сто тысяч долларов за каждого такого клиента.

- О! Капитан! Это очень щедро с вашей стороны! Сделаю все возможное и невозможное для привлечения клиентов! – обрадовалась Летиция.

Вышло сообщение ТАСС, открывающее новую эру в космических полетах.

«Советское правительство в рамках международного сотрудничества предлагает места на своих космических кораблях для всех желающих, в том числе для космических туристов. Полет из двух витков по орбите Земли на корабле «Витязь-02» обойдется в три миллиона долларов, полет на Луну на корабле «Витязь-21» на одни сутки обойдется в сто двадцать миллионов долларов, за эту цену отправить можно до четырех человек. Продления миссии на Луне на одни сутки будут стоить десять миллионов долларов с человека. Корабль «Витязь-21» может перевозить до четырех пассажиров, но продается полет корабля целиком, поэтому возможно ожидание наполнения четырьмя пассажирами, пока все места будут распределены. Два места на корабле будут занимать пилоты, они же будут помогать пассажирам чувствовать себя комфортно. Услуги будет оказывать частно-государственная компания «Путь к звездам», десять процентов уставного капитала в которой принадлежит государству, остальные акции принадлежат частным лицам и компаниям».

Это сообщение произвело впечатление как гром среди ясного неба. Огромные траты американского правительства на программу «Аполлон», и сущие копейки для полета туристов на корабле СССР.

Летиция дала рекламу по радиосетям о приеме заявок на полеты в космос и на Луну в туристическом бюро в городе Спокан. Звонки последовали в первый же день. Вначале, как обычно, звонили репортеры – им было интересно в первую очередь, вправду это туристическое бюро или мошенники. Когда они убеждались, что вправду – деньги будут переводиться в СССР корпорации «Путь к звездам» успокоились и просили сообщить, когда появятся первые туристы, чтобы у них взять интервью.

Компания СБС забронировала полет в первой экспедиции на Луну для своего корреспондента с компактной телекамерой, чтобы все снять для публики.

Наконец на Летицию вышли первые покупатели полетов вокруг Земли, это были руководители небольших компаний, которые хотели пробиться со своей продукцией в первые ряды, благодаря такой своеобразной рекламе – первые космические туристы на Земле. О них же будут долго говорить в прессе! Они будут давать интервью!

Через неделю состоялся полет первого туриста вокруг Земли – им оказался американец Стив Бартон, скотовод из Луизианы, поставляющий говядину во все штаты. Шум в прессе поднялся знатный, но официальные власти его не привечали, типа дал обогатиться коммунистам. Но все равно его приглашали на телевидение, брали интервью радиостанции, косвенная реклама его компании работала.

Следом за ним слетали в космос еще три промышленника из США, все также надеясь поднять этим престиж своих компаний. В плане продажи им эликсира бессмертия они были для нас неинтересны.

Интерлюдия

Наконец-то у Летиции клюнула крупная рыба – Пол Гетти, которому было восемьдесят один год, решил отправить на Луну своего сына Гордона, своего наследника. Захотел продемонстрировать всему миру свое могущество. Позвонили по этому поводу его секретари, так что разговор по поводу эликсира бессмертия Летиция не стала даже затевать. Она просто сообщила, что будет разговаривать на тему полета на Луну лично, либо с сыном, либо с Полом. Может прилететь в Нью-Йорк для этого. Секретари упирались недолго, назначили ей встречу с сами Полом Гетти, но предупредили, что его время дорого, ей выделят не более пяти минут.

Летиция полетела в Нью-Йорк, встретила с Полом, как она ранее оговорила условия, наедине.

- Ну что вы хотите мне сказать, кроме того, что можно сказать моим служащим – с усмешкой спросил Пол.

- У меня кроме полета на Луну для вас есть эликсир бессмертия, но за эту же цену. Вот договор, тут изложены все условия. Количество его ограничено, поэтому такая таинственность – улыбнулась Летиция. – А с полетом на Луну справятся ваши сотрудники, тут вы правы.

- Ха! Думаешь меня надуть? – усмехнулся Пол, открывая бумаги с договором. Договор был коротким, на один лист, главное, что он выделил – постоплата, через месяц после передачи препарата, то есть после выздоровления от всех болезней.

- Так, я видел нечто подобное в Спокане, ты же оттуда? Но там это стоит полтора миллиона долларов. Зачем мне переплачивать – поясни?

- В Спокане лечат болезни, а мы, кроме этого, предоставляем бессмертие. Это препараты из одного источника, но скажем так, концентрация у них разная, если попросту вам пояснить. При приеме нашего препарата каждые десять лет у вас будет такое же состояние, как через месяц после приема этого препарата – вы будете полностью здоровы. Молодость мы вам вернуть не сможем, но полностью вылечить и сохранить вас в таком состоянии мы сможем.

- Но как я узнаю об этом? Ведь, по-вашему, я только через десять лет начну стареть дальше? – хмыкнул Гетти.

- Придется довериться, или вы не узнаете этого никогда – усмехнулась Летиция. – Но ваше самочувствие, ваше сердце и сосуды станут как у полностью здорового человека, вы это сможете почувствовать через месяц, после приема препарата. И сил у вас станет в четыре раза больше, чем у обычного человека. Это легко проверяется.

Г

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.