



Мост идеалов

Синьцзэ Ли

Интернет-маркетинг
в социалистических странах

Синьцзэ Ли
Мост идеалов.
Интернет-маркетинг
в социалистических странах

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=70846342
ISBN 9785006415126

Аннотация

В этой книге отражены мои воспоминания о первых пяти годах открытия бизнеса в Китае. Это включает в себя логику интернет-пропаганды в Китае, социалистической стране. Эта книга содержит некоторую инсайдерскую информацию об Интернете и развлекательных кругах Китая. Очень ценный справочник. Эта книга раскрывает мой анализ и воспоминания о состоянии развития китайских предприятий как китайского предпринимателя, обучающегося в России, с уникальной точки зрения.

Содержание

Для читателей	6
Часть 1. От заместителя до лица, принимающего решения	11
Глава 1. Моё первое участие в деловой жизни Пекина в качестве депутата	11
Глава 2: Сотрудничество с официальными журналами	24
Глава 3: Визит в Шанхай для обсуждения инвестиционного соглашения	33
Глава 4. Выезд на работу в центр города	38
Глава 5. Шторм отставок в центре города	50
Глава 6: Получение VIP-зала Национального конференц-центра в Пекине без каких-либо затрат	58
Часть 2. Расширение территории	67
Глава 7: Справедливость в образовании	67
Глава 8: Новый офис и новый отдел	76
Глава 9: План подземной коммерческой улицы	85
Глава 10: Прощание с подземным торговым центром	97
Часть 3. Вхождение в круг развлечений	105
Глава 11: Напряжение и облегчение	105

Мост идеалов Интернет-маркетинг в социалистических странах

Синьцзэ Ли

© Синьцзэ Ли, 2024

ISBN 978-5-0064-1512-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Для читателей

Эти мемуары описывают мой путь становления предпринимателем в сфере интернета и бизнеса в Китае. С 2013 по 2021 год я развивал свой бизнес и осваивал интернет-индустрию Китая. За эти годы я стал свидетелем и участником множества значимых событий в китайской интернет-индустрии и индустрии развлечений. Среди них я хотел бы выделить те, которые оказали наибольшее влияние на развитие моей компании, и поделиться своим опытом. Эта книга будет полезна для всех, кто интересуется предпринимательством в интернете в Китае.

Следует учесть, что некоторые утверждения в этой книге о текущей экономической и деловой ситуации в Китае могут быть неактуальными для сегодняшнего времени.

В наше время торговый обмен между Китаем и Россией активно развивается, однако деловые отношения между русскими и китайцами иногда осложняются различиями в культурных традициях и мышлении. Поэтому я решил перевести содержание этой книги на русский язык. В ней описаны ключевые события первых пяти лет (с 2013 по конец 2017 года) моего десятилетнего опыта предпринимательства в Китае. В этой книге представлен обзор моего пути от сооснователя небольшой команды до успешного бизнесмена в регионе. Я надеюсь, что эта книга поможет россиянам лучше по-

нять текущую ситуацию в Китае и развитие китайских компаний.

Деловая среда в Китае значительно отличается от российской. Я подробно рассказал, как наша компания использует уникальные подходы к ведению бизнеса для достижения успеха и процветания в Китае. Китай – огромная страна с населением 1,4 миллиарда человек, и региональные различия между различными регионами часто влияют на методы ведения бизнеса для развития предприятий. Дискриминация и экономическая монополия между регионами Китая также широко распространены. В целом, этот опыт может помочь вам лучше понять принципы делового сотрудничества в Китае и предложить решения для преодоления корпоративных проблем.

Научно-популярный труд: основы делового взаимодействия в Китае

Перед тем как приступить к написанию мемуаров, я хотел бы обратить ваше внимание на особенности проведения деловых переговоров в Китае. За время моей многолетней карьеры в качестве сотрудника частной компании мне довелось наблюдать различные формы деловых переговоров в Китае.

Чайная традиция.

В Китае культура чаепития занимает особое место, являясь традицией, которая формировалась на протяжении тысячелетий и отражает историю страны. Чай всегда был сим-

волом гостеприимства и местом для размышлений, где можно насладиться чтением стихов и погрузиться в мир истории. Сегодня в Китае большинство компаний обладают профессиональным оборудованием для проведения чайных церемоний, которые часто используются для приёма важных гостей или партнёров. Будь то простая чайная чашка из бумаги или изысканная керамика, такие деловые встречи за чаем часто сопровождаются принципами здорового образа жизни. Качество чая зачастую определяет значимость партнёра, поэтому в китайском бизнес-сообществе особенно важно обладать базовыми знаниями о чае.

Винная культура.

С древних времён в Китае виноделие и употребление вина играли важную роль для местного населения, помогая справляться с холодом и сыростью. Алкоголь в китайской культуре ассоциируется с изгнанием злых духов и сохранением тепла. Несмотря на критику, это неоспоримый факт.

Согласно традициям и семейным устоям, первым тост обычно поднимает молодое поколение, а последними пьют старшие. Молодёжь должна пить в присутствии старших.

Аналогично, в деловой сфере алкогольная культура часто используется на неформальных корпоративных встречах, где подаётся крепкий алкоголь и сигареты. Эта искажённая культура неприемлема для молодых людей, но для большинства пожилых китайских предпринимателей отсутствие опьянения после переговоров считается проявлением неуважения.

Поэтому умение притворяться пьяным имеет большое значение в Китае.

«Переговоры под давлением». Этот тип переговоров обычно связан с асимметрией уровней. Руководители небольших компаний часто встречаются только с региональными руководителями крупных компаний или даже с менеджерами среднего звена. Такие переговоры часто служат демонстрацией силы компании.

Например, я неоднократно отправлял менеджеров среднего звена нашей компании для участия в деловых переговорах с руководителями других организаций. Когда руководители другой компании не могут встретиться со мной напрямую, они склонны более открыто обсуждать условия сделки, и я обычно использую это, чтобы получить преимущество в переговорах.

«Чисто деловые переговоры». Этот вид переговоров аналогичен методам, используемым в Европе и Америке. Такие переговоры часто касаются вопросов сотрудничества или деловых разногласий, проходят за небольшим переговорным столом без чая, алкоголя и дополнительных обедов. Такие переговоры могут занять всего несколько минут, но это самый эффективный метод ведения переговоров.

Однако в Китае чисто деловые переговоры проводятся нечасто.

Посещение: этот метод является наиболее торжественным и часто используемым способом, применяемым китай-

скими компаниями при приёме руководителей иностранных компаний. Местные компании обычно предоставляют автомобили, жильё и питание для гостей-бизнесменов. В то же время руководители корпораций сопровождают иностранных бизнесменов во время посещения знаменитых местных храмов и музеев. Деловые переговоры зачастую проходят после совместной молитвы (обычно в буддийском храме) или совместного путешествия. Такой формат переговоров является главной причиной, по которой многие предприниматели любят путешествовать. Местные компании также могут получить определённые преимущества на переговорах благодаря правильной организации поездки.

Часть 1. От заместителя до лица, принимающего решения

Глава 1. Моё первое участие в деловой жизни Пекина в качестве депутата

В ноябре 2012 года я познакомился с несколькими молодыми людьми в Китае, интересующимися играми и технологиями интернет-моделирования. Всех их объединяли общие увлечения. Эти люди, начиная со школьников и заканчивая студентами колледжей, были активными пользователями компьютеров.

По мере расширения круга общения в феврале 2013 года один из моих новых знакомых, компьютерный энтузиаст по имени Лу Лу, предложил объединить наши усилия и создать команду по разработке и продвижению компьютерных продуктов. Это могло бы открыть новые возможности для меня и моего друга.

Лу Лу стал основателем команды, а я занял должность его заместителя. Таким образом, второй человек взял на себя ответственность за работу коллектива.

В процессе работы и развития нашего коллектива я заметил, что среди нас много молодых людей, увлечённых компьютерами и интернетом, и их знания в области интернет-технологий весьма высоки. Если мы продолжим работать исключительно как некоммерческая организация, мы упустим возможность использовать потенциал интернет-предпринимательства. В 2013 году в Китае интернет-индустрия переживала период активного роста, и я предложил перевести нашу команду на коммерческую основу, однако руководство не проявило интереса к моей идее. Большинство членов команды предпочло сохранять нейтралитет в этом вопросе.

Руководитель нашей команды считает, что уровень компьютерной грамотности в коллективе пока недостаточен, а интернет-проекты ещё не достигли необходимого уровня коммерциализации. Если мы поспешим с переходом на коммерческие рельсы, это может вызвать сомнения у окружающих и негативно сказаться на нашей репутации.

И я пришёл к выводу, что в то время конкуренция между китайскими проектами коммерциализации интернета и интернет-компаниями будет становиться всё более жёсткой, и нам следует как можно скорее приступить к коммерциализации и созданию проектов развития предпринимательства. Нам необходимо получить финансирование, чтобы воспользоваться рыночными возможностями.

Хотя как второй руководитель команды я могу принимать

решения по большинству внутренних вопросов работы внутри команды в рамках своих полномочий. Однако, должен сказать, что сильный лидер – это всегда тот, кто руководит процессом принятия окончательных решений. А Лу Лу – сильный лидер, и он предоставляет мне очень мало полномочий для принятия решений.

В ходе обсуждения с Лу Лу я принял решение создать в рамках своих полномочий несколько отделов коммерческой рекламы и коммерциализации, включая внешнее финансирование, внешнюю рекламу и другие виды деятельности. Ведь на тот момент команда ещё не основала компанию в Китае и не получила лицензию на ведение бизнеса. Таким образом, излишняя свобода действий внутри команды также заставила меня осознать, что если команда хочет полностью сосредоточиться на коммерческой работе с интернет-технологиями, ей необходимо превратиться в сильное коммерческое предприятие.

Эти бесконечные дебаты о том, стоит ли создавать компанию внутри команды, продолжались до сентября 2013 года. В это время отдел рекламы, который я возглавлял, активно общался с другими компаниями по электронной почте. После того, как нас порекомендовали другие компании, мы получили электронное письмо. приглашение. В Национальном конференц-центре Пекина пройдёт конференция по разработке интернет-игр. В то же время к участию в этой конференции будут приглашены большинство ведущих отече-

ственных технологических компаний. Это беспрецедентная возможность.

Как бы в это время ни развивалась дискуссия о коммерциализации внутри команды, мы должны понимать одну вещь: если вы считаете, что ваша точка зрения верна, то вы должны сначала практиковать её и позволить всем, кто смотрит, доверять вашей концепции.

Итак, в сентябре 2013 года, будучи заместителем команды Лу Лу, я подал высшему лидеру Лу Лу идею представлять команду для участия в мероприятиях в Национальном конференц-центре в Пекине.

Как заместитель командира, когда внутри команды возникает спор, я должен постепенно дать высшему руководству понять мои идеи. Я предложил высшему руководству, что наша цель на этой конференции – получить ранний доступ к самым передовым технологиям. В то же время моё предложение не содержало какого-либо спорного содержания по поводу коммерциализации команды. В Китае люди, мнения которых отличаются от вашего, скорее всего, будут приняты только тактичные просьбы.

В конце сентября 2013 года высший руководитель команды официально одобрил предложение мне поехать в Пекин в качестве заместителя командира команды, чтобы представлять команду в Национальном конференц-центре на этой встрече.



#Я в 2013 году).

Осенью 2013 года я отправился из своего родного города и впервые представлял свою команду. Более того, я впервые в жизни участвовал в технологических конференциях и деловых мероприятиях. Я быстро перекусил в поезде и затем прибыл в Пекин.

В то же время я впервые в жизни вошёл в Национальный конференц-центр. Это здание изначально было построено для приёма репортёров с Олимпийских игр 2008 года в Пекине. Это большое место для пресс-конференций.

Стоит отметить, что в Китае, какая бы интернет-компания ни проводила мероприятие, его организатор и руководители компаний-участников часто не носят костюмы. Потому что в Китае деловые переговоры часто ведутся серьёзно, когда вы носите костюм, что создаёт ощущение дистанции.

Во время этой пресс-конференции я встретился с руководителями технологических компаний и обменялся мнениями по таким вопросам, как корпоративное финансирование и структура корпоративного акционерного капитала. Самое важное – это сфотографироваться с руководителями пекинских компаний, чтобы укрепить своё влияние на компании в этом регионе.

Потому что в Китае, если вы хотите сотрудничать со стабильной компанией, вы часто выбираете один из трёх типов компаний:

Во-первых, в Китае, где бы ни находились компании, с полным уважением относятся к компаниям в Пекине и Шанхае. Так как компании в Пекине и Шанхае, как правило, имеют более высокие операционные расходы, а также более высокую заработную плату и льготы на корпоративных объектах, это означает, что компании в Пекине и Шанхае, как правило, богаче.

Во-вторых, кроме Пекина и Шанхая, государственные предприятия в разных местах, а также частные предприятия с государственным капиталом часто пользуются уважением.

В-третьих, некоторые компании не имеют государственного участия и их штаб-квартиры расположены не в Пекине или Шанхае. Однако у этих компаний есть масштабные проекты сотрудничества с государственными органами, что гарантирует им относительно законное и стабильное положение с точки зрения национальной политики, как, например, Alibaba и Tencent.

Поэтому, хотя руководители пекинских компаний, с которыми я встретился на этой конференции, могут работать в других отраслях, чем наша команда, у обеих сторон, возможно, вообще не будет планов сотрудничества. Но в деловой среде Китая, чем больше предпринимателей вы знаете и дружите с ними, тем важнее вы будете в местном бизнес-сообществе. В Китае это «человеческое общество». Я чётко понимаю, что хотя я, возможно, и не встречу здесь людей второй раз в жизни, очень важно оставить их фотографии и контактную информацию. Потому что в общении между китайскими компаниями частная торговля контактной информацией руководителей каждой компании также является важным деловым поведением.

Поэтому не думайте, что номера телефонов и визитные карточки руководителей китайских компаний бесполезны. Наоборот, некоторые люди могут заплатить высокую цену,

чтобы приобрести эти визитки и номера телефонов однажды в будущем.

Для этой пресс-конференции в Пекине у меня не было ни бизнес-плана, ни плана финансирования. Это может смутить многих читателей, поскольку зачастую целью участия в деловых переговорах и мероприятиях является достижение деловых соглашений и планов сотрудничества. Но мы должны отметить, что в Китае выгоды, приносимые коммерческой деятельностью, не представляют собой саму коммерческую деятельность. «Мягкая сила» человеческих отношений является важной частью бизнес-концепций китайцев. Это означает, что даже если вы ничего не делаете, но участвуете в «круге» определённой группы, ваша личная ценность будет относительным улучшением.

В 2013 году Ван Чжэнъян, «самый молодой хакер Китая», широко освещался в китайских СМИ и стал одним из представителей интернет-технологий Китая в возрасте всего 12 лет. Он получил обширные официальные сообщения в СМИ. В то же время на конференции разработчиков, проводимой China Baidu Group, Чжэн Боуэн, 13-летний «самый молодой программист Китая», был приглашён выступить на конференции.

По сравнению с ними в то время наша команда, состоящая из учащихся средних школ и колледжей, была гораздо менее известна, чем первые два человека. Поэтому, хотя я не принёс с собой на эту конференцию никакого бизнес-пла-

на, мне было совершенно ясно, что моя цель – быстро повысить узнаваемость команды и себя, чтобы финансовые фонды в отрасли заметили нашу команду.

В Китае, будь то хорошая или плохая репутация, она может принести трафик, а этот трафик сам по себе является богатством. В Китае звёзды могут вернуть себе известность через скандал. Это явление особенно очевидно в нынешнем TikTok. Многие интернет-знаменитости могут иметь гораздо больше негативных комментариев, чем положительных, но они могут использовать огромный трафик для получения рекламы и других преимуществ. Итак, в 2013 году, когда TikTok ещё не родился, я заметил это. В Китае внимание в интернете – это само по себе богатство.

На конференции я разговаривал со многими бизнес-лидерами и понял, что для получения финансирования очень важно создать свой бизнес. «Принцип взаимности» очень важен в Китае. Друзья, которых вы заводите, часто соответствуют вашему росту. Как заместитель руководителя некорпоративной команды я намеренно знакомлюсь с высшими менеджерами крупных компаний, чтобы показать, что я, как заместитель.



#Я еду в поезде в Национальный конференц-центр).

руководителя команды, общаюсь на равных с другими руководителями бизнеса. Эта информация распространяется в WeChat Moments, так как это приложение очень важно для Китая.

Друзья, которых вы заводите, часто соответствуют вашему росту. Как заместитель руководителя некорпоративной команды, я намеренно знаколюсь с топ-менеджерами крупных компаний, чтобы показать, что я могу помочь развитию бизнеса.

Во время встречи я предложил «одноранговую стандартизацию» команды. Этот термин широко используется в городском развитии Китая. В целом, между городами с населением и экономическим размером, отличающимися не более чем на 50%, «одноранговая стандартизация» означает более слабый город. Необходимо пересмотреть стандарты развития, основываясь на относительно сильных городах, чтобы постепенно стать экономикой, эквивалентной сильным городам.

Также я предложил «одноранговую стандартизацию» бизнес-операций. Это означает, что команда и компания должны создать более сильную компанию, которая не имеет деловых отношений с самой собой, но имеет пересекающуюся сферу бизнеса в качестве своего собственного конкурента. Ваш конкурент может не знать, что вы с ним конкурируете, но преимущество этого подхода заключается в том, что вы сможете быстро ставить перед компанией цели и компенсировать свои недостатки, ссылаясь на другую сторону. Поэтому на этой встрече я официально обратился к высшему руководству с просьбой провести «одноранговую стандартизацию», чтобы учиться у частных предприятий в Пекине,

участвующих во встрече, и конкурировать с ними. В то же время мы должны повысить свою популярность и внимание в Интернете до уровня «самого молодого хакера Китая» Ван Чжэнъяна и «самого молодого программиста Китая» Чжэн Боуэна, то есть привлечь внимание официальных СМИ. В конце мероприятия я прикоснулся к двери Национального конференц-центра и знал, что приеду сюда не единственный раз, и был полон надежд на будущее.

В октябре 2013 года я вернулся домой из Пекина с огромной коллекцией визиток и контактной информации и в очередной раз предложил высшему руководству сформировать компанию в виде команды. Но так как главный лидер команды Лу Лу путешествовал по Тайваню, мои предложения неоднократно откладывались. Однако возглавляемый мной рекламный отдел постепенно размещал фотографии этой встречи и моего личного представления на различных форумах и в социальных сетях, привлекая к команде внимание некоторых компаний.

Самое главное, что фотографии, на которых я общаюсь и фотографируюсь с другими бизнес-лидерами, привлекли внимание местных предприятий в моём родном городе Лоян. Так как компании в разных городах редко имеют связи и ресурсы в районах Пекина и Шанхая, я, как человек с наибольшим количеством связей и ресурсов в нашей команде, привлёк широкое внимание на местном уровне.

В Китае сетевые ресурсы и взгляды в интернете сами

по себе являются отражением корпоративных брендов.

Глава 2: Сотрудничество с официальными журналами

В начале 2014 года топ-лидер команды Лу Лу вернулся в материковый Китай из Тайваня. Как второй человек, отвечающий за команду, я предоставил ему последние оперативные данные и ещё раз поручил создать бизнес для коммерциализации команды.

Благодаря предыдущей рекламе со стороны отдела рекламы, наша команда завоевала хорошую репутацию в регионе. Многие местные компании надеются подписать деловые соглашения с командой, и мы поможем им разработать мобильное программное обеспечение и помочь им управлять платформой WeChat. Все эти намерения делового сотрудничества собраны мной. В то же время из-за выбранной мной рекламной стратегии многие другие молодёжные команды напали лично на меня. В китайской культуре есть поговорка, что люди не боятся отставать, а беспокоятся о том, что у других жизнь лучше, чем у них самих.

Поскольку ни одна другая молодёжная команда не участвовала ни в одной пресс-конференции такого высокого уровня, они не получили соглашения о коммерческом сотрудничестве. И наши преимущества позволили им объединиться, чтобы осудить и оклеветать лично меня на китайской платформе «Чжиху». Руководитель нашей группы сказал, что

первая летящая птица всегда подстрелена. Он попросил меня немедленно прекратить работу отдела рекламы и прекратить формулировать соглашения о внешнем деловом сотрудничестве.

В настоящее время местные туристические журналы и средние предприятия с участием государственного капитала заинтересованы в том, чтобы помочь нашей команде провести коммерциализацию и предпринимательские реформы. Потому что, если вы подписываете серьёзное деловое соглашение, вы должны иметь юридический статус предприятия, поэтому реформа предпринимательства является срочной. Однако из-за участия Лу Лу, главного лидера команды, всё снова было приостановлено.

А поскольку я защищался в интернете, Лу Лу лишил меня контроля над отделом пропаганды. Что вам нужно знать, так это то, что если команда отказывается от права защищаться, то наша репутация полностью определяется теми, кто нас унижает. Подобный шаг привёл к тому, что все усилия, накопленные нами в Пекине по налаживанию контактов и планов делового сотрудничества, оказались совершенно напрасными.

Это был самый мрачный момент в команде. Конфликт между Лу Лу и мной становился всё более острым. Лу Лу сказал мне, что если я продолжу отражать личные нападки из внешнего мира, мой статус депутата скоро исчезнет.

Опыт научил меня, что сейчас не стоит предпринимать

резких действий, потому что если я полностью потеряю контроль над командой, ничего не будет достигнуто.

20 марта 2014 года, когда я был на грани потери контроля, я сказал Лу Лу, что готов добровольно уйти с должности второго руководителя и работать только главой технического отдела.

После того, как Лу Лу узнал о моём уходе, он согласился на моё предложение пересмотреть правила управления техническим отделом. В новых правилах я чётко указал, что технический отдел имеет право не выполнять эти требования. Лу Лу был невнимателен и принял все предложения, не ознакомившись с новыми правилами.

27 марта 2014 года, как руководитель технического отдела команды, я провёл встречу на высоком уровне, минуя руководителя команды. Благодаря моим предыдущим связям и тому, что большинство участников знали о необходимости создания компании, после трёхчасового обсуждения я был избран высшим руководителем команды, а бывший руководитель Лу Лу был лишён всех своих полномочий.

После того, как я лишил Лу Лу его лидерских прав, я стал надеяться возглавить команду, которая создаст компанию и как можно скорее подаст заявку на получение лицензии на ведение бизнеса.

Я сразу начал готовиться к созданию компании, что включало пересмотр системы внешнего делового сотрудничества. Важно использовать все возможности, так как в Китае биз-

нес развивается очень быстро, и некоторые возможности сотрудничества могут появиться только через несколько часов. В итоге местный, официально поддерживаемый местный туристический журнал пригласил меня провести переговоры в штаб-квартире газеты.

В Китае, как я уже говорил, компании с официальным прошлым зачастую являются более стабильными партнёрами. В штаб-квартиру журнала я пришёл руководителем группы. Человек, который меня принял, был Ли Цзюньчао, председатель и главный редактор журнала. Это местный журнал среднего размера с десятками сотрудников и различными действующими предприятиями, такими как журналы и интернет-СМИ. Эти переговоры были типичными взаимными переговорами, без традиционного китайского чая или алкоголя. Часто в компаниях с официальным прошлым они более склонны демонстрировать свою лидерскую силу, а не дарить подарки, чтобы получить преимущество в переговорах.

Корпоративные переговоры в Китае и с официальным бэкграундом зачастую менее серьёзны, и все часто отпускают какие-то рабочие шутки. Обычно эти шутки имеют определённый этикетный характер.

Нам нужно прояснить, что главный редактор журнала Ли Цзюньчао вначале рассказал мне о деловых проблемах и трудностях журнала. Эта откровенность часто означает, что они надеются получить больше преимуществ в пере-

говорах, завоевав сочувствие.

Журнал доверил нам помогать им разрабатывать приложения и управлять их официальной интернет-платформой. В то же время они согласились предоставить нам финансовую поддержку. В тот день я получил депозит в размере около 20 000 юаней. После ряда размышлений я наконец согласился на просьбу другой стороны. Даже если в некоторых случаях вы можете напрямую принять просьбу другой стороны о сотрудничестве, вы должны попросить другую сторону подождать несколько минут, чтобы вы подумали об этом, потому что в Китае, чем быстрее вы соглашаетесь на какой-либо проект, тем больше другая сторона почувствует, что вы этим воспользовались.



#Используя журнал, мы разработали пауэрбанк, принадлежащий компании, которым владеет компания).

Поскольку другая сторона только пригласила меня участвовать в этих переговорах, это доказывает, что сетевой опыт, накопленный мной на предыдущих мероприятиях в Пекине, превратился в моё личное «богатство», но как руководитель группы я должен сообщить команде, как только возможно, об обновлении бизнес-плана.

После этого мы сразу сформировали команду разработчиков приложения для журнала о путешествиях, выполнили все требования журнала и запустили его в эксплуатацию. По-

стоянная финансовая поддержка журнала дала мне возможность опубликовать собственный проект.



#Встреча с местными предпринимателями).

В июне 2014 года при поддержке журнала мы разработали программное обеспечение для СМИ «News Brother», а также мобильные игры и мобильные браузеры. Однако из-за проблем с капиталом и внутренней организацией мы отказались от проекта. Число пользователей достигло 30 000, и все приложения, кроме мобильных браузеров, были удалены. Тогда

я понял, что компаниям необходимо привлекать финансирование на уровне 100 0000 юаней или 1 000 000 юаней, чтобы иметь шанс на развитие.

В 2015 году после одобрения лицензии местным правительством я официально подписал соглашение о сотрудничестве с журналом, обеспечив баланс прибыли и убытков компании.

После основания компании я вновь пригласил бывшего лидера Лу Лу в качестве своего помощника. Все бизнес-планы принимаются после обсуждения различных точек зрения.

Я установил в компании систему бонусов и наград, регулярно вручая подарки, такие как кубки и планшеты, руководителям и другим компаниям. Общественное признание также способствует повышению узнаваемости компании.

Используя юридические преимущества компании, я провожу молодёжные мероприятия внутри компании и набираю таланты из других команд. Благодаря статусу компании одобрение и реклама приложений происходят быстрее, и мы постепенно запрещаем и ослабляем конкуренцию, которая ранее клеветала на меня в интернете. Это даёт нам преимущество.

Таким образом, я собрал группу молодых энтузиастов в компанию. Однако некоторые молодёжные группы в интернете атаковали меня лично. В Китае частные предприятия имеют эксплуатационные преимущества перед свободными социальными организациями благодаря своему право-

вому статусу.

Глава 3: Визит в Шанхай для обсуждения инвестиционного соглашения

В начале 2015 года я постепенно расширил масштабы деятельности компании и подготовил план развития бизнеса. Этот план был основан на финансировании видео-сайта. В это время в корпоративном мероприятии участвовали Сунь Пейен, Ши Минъянь и Ци Юннин. Они управляли компанией в качестве старших руководителей, кроме меня. Ни у кого из них не было профессионального образования в области ведения бизнеса, но они обладали обширным техническим и рыночным опытом. Они предпочитали общаться со своими партнёрами с семейной и философской точки зрения. В малых и средних городах Китая сотрудничество с частными предприятиями часто требует больше личных отношений, чем холодные и тщательные бизнес-планы. Они часто предлагают решения и предложения, которые отличаются от решений других предприятий, и эти предложения могут не соответствовать бизнес-логике. Однако их опыт общения и методы работы часто позволяют нам добиться большего признания со стороны пользователей и партнёров, использующих наши продукты.

В середине 2015 года по приглашению одного финансо-

вого учреждения в Шанхае мы с Сунь Пэйэнем отправились в Шанхай, чтобы обеспечить финансирование компании. Это решение также было принято потому, что шанхайские компании увидели мои фотографии на конференции в Пекине. В Шанхае среди железобетонных зданий, похожих на джунгли, можно ощутить совершенно иную деловую атмосферу, чем в Пекине и других городах. В Шанхае кофе и чай являются первым выбором для разговоров о проектах и сотрудничестве. Часто считается невежливым говорить о сотрудничестве без кофе и чая. Аналогичным образом, в Шанхае местные компании часто пренебрегают приёмом бизнес-лидеров из других городов. Поэтому, даже если вы говорите о проектах сотрудничества с крупными компаниями, если ваша компания неизвестна, то все компании в Шанхае не поддержат её. В Шанхае наиболее типичными признаками городских капиталистов являются снобизм и мелкая корысть.

Благодаря контактам, накопленным на предыдущих пресс-конференциях в Шанхае, мы успешно добились встречи и возврата на автомобиле Mercedes-Benz в Шанхае. Как говорят местные жители в Шанхае, если ваша машина стоит меньше миллиона юаней, тогда любое деловое соглашение будет закрыто в Шанхае. Ни одно из них не может быть завершено.

В таком городе развитие бизнеса всегда выходит за рамки воображения. Придя в компанию другой стороны, я купил

две чашки кофе для себя и Сунь Пейэня по шанхайскому обычаю. Каждая чашка кофе стоила 100 юаней.

В Шанхае штаб-квартиры крупных компаний не обязательно занимают большую площадь, но компании с большой площадью часто должны иметь финансовую устойчивость. Финансово-инвестиционная компания, с которой я вёл переговоры, имела несколько конференц-залов и офисов. В Шанхае такие компании часто имеют офисы по всей стране. Китай имеет определённое влияние.

После того, как мы с Сунь Пэйэнем вошли в офис, передо мной появились три акционера шанхайской компании. Как обычно, чай и кофе. В Шанхае чрезвычайно важно одеться соответствующим образом во время деловых переговоров. В отличие от других городов, компании в Шанхае, как правило, предпочитают переговоры в западном стиле, то есть готовят все документы, готовят предлагаемое соглашение и заранее согласовывают время. Поэтому любые деловые переговоры в Шанхае, как правило, проходят относительно профессионально и серьёзно.

При общении с шанхайскими предпринимателями следует отметить одну вещь: никогда не следует проявлять нервозность. Шанхайцы обычно с пренебрежением относятся к предприятиям в других городах, кроме Шанхая. Они выбирают местные или иностранные предприятия в Шанхае в качестве первого выбора для сотрудничества, в то время как малые предприятия в других городах Китая часто подвер-

гаются влиянию широко распространённого презрения шанхайских предпринимателей.

В ходе деловых переговоров я предложил требование к капиталу в размере 200 000 юаней для авансового финансирования и 1 миллион юаней для последующего финансирования, а также предложил передать 15% капитала компании. Из-за недостаточной предварительной подготовки шанхайское предприятие посчитало сумму слишком низкой и было отклонено.

Следует отметить, что когда дело доходит до финансового сотрудничества в Китае, если другая компания заявляет, что ей необходимо рассмотреть проект сотрудничества, это фактически означает отказ.

Опыт неудач в Шанхае заставил меня прийти к выводу, что в такой деловой среде, как китайское общество, сталкиваясь с крупными предприятиями, мы должны научиться хвастаться и смело повышать свои требования. Потому что руководители и топ-менеджеры крупных предприятий часто получают выгоду от крупномасштабных проектов и соглашений и обычно не готовы тратить время на мелкие проекты сотрудничества.

После того, как сотрудничество в Шанхае провалилось, мы с высшим руководством компании после возвращения в штаб-квартиру обсудили увеличение первого раунда финансирования компании до 3—12 миллионов юаней. Хотя этот шаг вызвал некоторые сомнения внутри компании, я

и мои коллеги из основной управленческой команды всё же решили опубликовать последние требования к планированию в виде видеороликов на основных видеоплатформах для экспериментов.

Глава 4. Выезд на работу в центр города

В конце 2015 года из-за изменений в региональной политике и городских лидерах, а также из-за собственной бизнес-стратегии журнала, заключавшейся в чрезмерной опоре на государственные средства, журнал, который всегда поддерживал наших деловых партнёров, оказался на грани банкротства. Это стало началом сложного периода, так как прибыль наших внутренних проектов в основном зависела от соглашений о внешнем сотрудничестве и соглашений о развитии. Проекты сотрудничества региональных журналов и нашей компании составляли более 60% оборота капитала компании.

Из-за постоянного долгового финансирования и заимствований положение наших партнёров ухудшилось после потери поддержки местных органов власти. В Китае любой проект сотрудничества предполагает влияние местной политики и корпоративной операционной среды. Я провёл множество корпоративных встреч, пытаясь расширить деятельность компании на несколько сфер посредством более широкого делового сотрудничества, чтобы уменьшить экономическое воздействие на компанию, вызванное последовательными банкротствами партнёров.

В то же время директора различных отделов компании

также выразили пессимизм по поводу того, что компанию ждут такие огромные изменения. Однако было одно исключение: в то время он был вторым руководителем компании, Дэн Хао, операционным директором.

Дэн Хао указал мне, что современные интернет-технологии быстро развиваются, но постоянно находятся люди среднего и пожилого возраста, которые хотят познакомиться с интернет-технологиями, но им трудно полностью освоить интернет из-за его сложности в обучении. В 2015 году он предложил идею полностью разговорной поисковой системы с искусственным интеллектом и программного обеспечения для программирования искусственного интеллекта. Он отметил, что за искусственным интеллектом будущее, и наши предприятия должны быстро обратиться к разработке технологий искусственного интеллекта и уменьшить зависимость от проектов зарубежного сотрудничества.

Действительно, его слова заставили меня задуматься о том, что компании слишком сильно полагаются на зарубежные соглашения и проекты сотрудничества для получения прибыли. Это похоже на превращение предприятия в «интернет-литейную фабрику», принимающую внешние заказы. Предприятие должно иметь собственный поток капитала и кроветворные возможности и не может полностью полагаться на внешние заказы. Если наше предприятие сравнить с человеческим телом, то нынешнее предприятие похоже на инвалида, органы которого не защищены кожей. Лю-

бое внешнее воздействие может нанести предприятию серьёзный ущерб.

Получив эти предложения, я быстро попросил отдел внутреннего анализа компании разработать огромный план корпоративного развития, включающий три этапа. Среди них денежные средства компании, которые можно использовать случайным образом, должны увеличиться со 100 000 юаней до 500 000 юаней и, наконец, до 3 миллионов юаней в течение трёх лет.

На внутренних встречах я отверг высокорискованные предложения компаний по получению банковских кредитов и долгового финансирования. Требую от всех подразделений оперативно собрать статистику о состоянии развития компании и планах развития, а также сформулировать детальные трёхлетние планы. В то же время, с намерением попробовать, я использовал контакты, накопленные в Пекине и Шанхае, чтобы быстро отправить информацию о потребностях компании в капитале и финансировании на внутренние встречи различных инвестиционных учреждений по всей стране. Иногда, казалось бы, простые решения могут вызвать огромный эффект бабочки.

В начале 2016 года я увидел рекламу. В самом высоком здании города, где находится компания, пройдёт церемония освещения и эксплуатации. Это 186-метровый небоскрёб, расположенный напротив правительства города, и там находится одно из самых больших зданий в Азии с музыкальным

фонтаном внизу. Это бизнес-центр, расположенный в самом центре города. Нет сомнений в том, что это красивое здание привлечёт все крупные предприятия в этом районе, чтобы занять свои офисы. Поскольку мне было нечего делать, я присутствовал на церемонии открытия этого здания со своими друзьями. У меня практически не было общения с другими местными предпринимателями, которые участвовали в церемонии, потому что для меня любой офис в этом здании подходит и для нашей компании.

Несколько месяцев спустя, после оценки со стороны нескольких инвестиционных учреждений, большинство из них с осторожностью относились к молодёжному предпринимательству. Среди них многие инвестиционные учреждения в Пекине и Шанхае хотели, чтобы наша компания переехала в более крупный город. Если я не соглашусь перенести бизнес в Пекин и Шанхай, ни финансирование, ни сотрудничество не принесут успеха. Среди них был предприниматель, который однажды обедал с Уорреном Баффетом. Он пригласил меня посетить его компанию в Шанхае. Он сказал мне, что только если я останусь в Шанхае на работу, его миллионы юаней могут быть переведены на банковскую карту компании.

В этот момент мне стало не по себе и тревожно, ведь если бы не было совместных проектов и финансовой поддержки, развитие компании могло бы остановиться. В то же время широко распространённое пренебрежение к компаниям

из других регионов среди предпринимателей в Шанхае и Пекине усилило во мне решимость остаться в родном городе.

В последующее время мне также поступило много звонков, но ни один из них не был партнёром, полностью соответствующим интересам компании. Различные отделы компании также увольняются, и многие старшие менеджеры решили уйти в отставку.

В то же время, после того как мой бывший руководитель Лу Лу ушёл в отставку, он продолжал поощрять старших менеджеров компании к утечке информации о внутренних встречах и переговорах. Из-за его предательства другие инвестиционные компании с самого начала знали о моей самой низкой прибыли в переговорах, чтобы стремиться к максимальной выгоде. Утечки вызвали широкое подозрение среди корпоративных инсайдеров. По его наущению раздавались призывы к Лу Лу вернуться к руководству компанией.

В начале 2016 года я сформировал команду менеджеров компании из трёх человек, в которую вошли я, Дэн Хао и Ци Юннин. Чтобы предотвратить внутренние утечки, любые решения и встречи в компании будут приниматься между тремя из них. Подобный шаг лишил большую часть высшего руководства компании возможности знать основные секреты компании. В начале 2016 года, благодаря успешной работе возглавляемой мной маркетинговой команды, я принял интервью от The Paper в Шанхае и других региональных СМИ. Это был первый раз, когда я выступал в официальных и ос-

новных средствах массовой информации. Влияние компании стало постепенно расширяться по всей стране. По моему мнению, только дав всем знать о вас, незнакомые люди смогут вам доверять.



#Я в журнале).

После интервью, поскольку внутренняя обстановка изменилась, многие инвестиционные компании одна за другой обанкротились, а многие корпоративные партнёры также заявили, что больше не будут выполнять соглашения о сотрудничестве из-за проблем с финансированием. Среди них первоначальный партнёр нашей компании, местный журнал, также официально обанкротился и был ликвидирован, что повлекло за собой серьёзные экономические последствия.

В 2016 году, когда распространились новости о внутренних операционных трудностях нашей компании, я получил запрос на сотрудничество по проекту на сумму 1 миллион юаней. Сотрудники офиса компании, с которыми мы стремимся сотрудничать, работают в Китае, но они помогают зарубежным странам разрабатывать и производить программное обеспечение для азартных игр. Такая команда, которая работает нелегально в Китае, работает в Китае под легальной оболочкой технологической компании. В середине 2016 года они попросили меня приехать к ним в офис одному для переговоров. Поскольку в то время я не знал масштабов деятельности этой компании, я провёл обширное расследование в отношении этой компании и, наконец, определил её незаконный характер, поэтому я решил отменить все контакты и планы сотрудничества. Даже если предприятие сталкивается с трудностями в своей внутренней деятельности, оно не должно затрагивать основы китайского законодатель-

ства. Эта успешная корпоративная проверка не позволила мне и компании попасть в финансовую ловушку преступников, поэтому после 2016 года я решил создать корпоративный юридический и разведывательный отдел. Только освоив больше информации, чем нелегальные компании, мы можем столкнуться с потенциальными финансовыми ловушками.

Несколько дней спустя в полдень мне позвонили из провинции Чжэцзян. У человека на другом конце телефона был сильный южно-китайский акцент. Вначале он сказал мне, что надеется инвестировать в нас, но потому, что у него был такой тон. неуловимый. Сначала я подумал, что он лжец.

Но когда мы общались во второй раз, он решил лично привести команду в наш город на проверку. Это наша первая «домашняя игра». Согласно прошлому опыту, большинство компаний с нетерпением ждут, когда мы поедем в Пекин и Шанхай для финансирования и сотрудничества по проектам. Это первый раз, когда иностранные компании посещают штаб-квартиру нашей компании.

После внутреннего совещания я решил временно оставить в нашей компании бывшего главного редактора журнала Ли Цзюньчао в качестве консультанта. Это знак благодарности нашим старым партнёрам.

Двумя днями позже инвестиционная компания из Чжэцзяна официально прибыла на место расположения компании для проверки. В то же время мой консультант Ли Цзюньчао и я сопровождали другую сторону для проверки. После то-

го, как другая сторона выслушала наш план проекта и отчёт об условиях работы компании, председатель и руководитель компании другой стороны попросили провести со мной закрытую встречу для обсуждения текста и деталей инвестиционного соглашения. При этом юристы другой компании также наблюдали за всем процессом.

Это очень осторожный бизнес, они привезли свою технику типа принтеров и временно арендовали конференц-зал отеля для переговоров. Это сделано для предотвращения присутствия бесцветных чернил в некоторых корпоративных принтерах и потенциальных подслушивающих устройств в некоторых корпоративных конференц-залах. Вечером я начал переговоры с двумя руководителями их компании и их адвокатом. К моему удивлению, другую сторону, похоже, не волновал наш бизнес-план и отчёт о бизнес-операциях. Их больше волновало моё личное мнение о будущем развитии интернет-технологий в Китае. Итак, за пять минут я познакомил их с китайскими интернет-компаниями, включая очевидный пустой рынок среди технологических компаний, включая текущую ситуацию, когда основные системы и чипы для мобильных телефонов монополизированы Соединёнными Штатами. Впервые я смело предложил этим компаниям. должны защищать идеал национального технологического суверенитета.

После пятиминутного знакомства партнёры из провинции Чжэцзян согласились инвестировать в нашу компанию. Я

передал 30% прибыли компании в обмен на авансовый капитал в размере 3 миллионов юаней. И подписал меморандум о вливании ещё 12 миллионов юаней капитала через несколько лет в зависимости от условий деятельности компании.

Поскольку во время переговорного процесса никому не разрешалось приносить мобильные телефоны, я вышел из зала заседаний и сообщил об этом нашей компании после того, как соглашение было подписано и скреплено печатью. В том же месяце поступили средства корпоративного финансирования.



#Начало отделки офиса).

В то же время, после поступления финансовых средств, я без каких-либо раздумий выбрал 186-метровый небоскрёб в центре города в качестве офисного помещения компании. Я выбрал двухэтажное помещение для штаб-квартиры корпорации, где через большие окна от пола до потолка за лестницей можно увидеть городское правительство.



#Из окон офиса, расположенного на верхних этажах небоскрёба, открывался вид на городскую администрацию).

В то же время новейшее электронное оборудование и оргтехника постоянно доставляются в штаб-квартиру корпорации согласно моим рекомендациям или по результатам переговоров отдела закупок. Наше предприятие официально рас-

полагается в самом центре города. Я поднялся в корпоративный офис на 21-й этаж. Перед двухэтажными окнами от пола до потолка я посмотрел на городское правительство и испытал сильные эмоции. Возможно, некоторые люди из городского правительства тоже смотрели на меня. Перед их окнами.

Глава 5. Шторм отставок в центре города

После официального входа в основной региональный офис постепенно начался набор команды. Хотя фонды развития компании становятся всё более обильными, семьи некоторых сотрудников обеспокоены тем, что развитие компании окажет на них негативное влияние, а некоторые сотрудники обеспокоены тем, что их руководящие позиции будут заменены новыми членами. Опасаясь потерять свои руководящие должности, некоторые руководители отделов добровольно уходят в отставку или просят о переводе в другие отделы, чтобы гарантировать, что их не уволят по собственному желанию.

После обсуждений на внутренних собраниях большинство топ-менеджеров согласилось со мной в том, что нам нужны свежие таланты для присоединения к компании, и нам необходимо предотвратить масштабную волну внутренних отставок.

Через месяц после переезда в новое офисное помещение во время внутреннего собрания трое менеджеров среднего звена ворвались в переговорную и подали заявления об увольнении. Этот инцидент побудил меня заняться исследованием причин увольнения менеджеров среднего звена.

Оказалось, что некоторые менеджеры среднего звена родом из сельской местности Китая, и их родители считают, что крупные предприятия в городах всегда сопровождаются финансовыми рисками и опасностями. Их семьи верят, что если они будут работать в крупных компаниях города, их дети станут «хитрыми», как и другие горожане. В Китае сыновья почтительность в конфуцианстве всегда ассоциировалась с китайской культурой, поэтому этим менеджерам среднего звена приходилось подчиняться своим семьям и возвращаться в деревню. Эта крупная отставка персонала также знаменует собой изменение менталитета большинства менеджеров и членов семей в отношении развития компании с тех пор, как компания переехала в центр города.



#Новое офисное помещение).

С конца 2016 по середину 2017 года кадровые изменения внутри компании происходили очень часто, при этом темпы смены менеджеров среднего звена достигали нескольких человек в неделю. Это привело к тому, что компания не смогла поддерживать некоторые внутренние политики, и реальность того, что опытные старшие менеджеры постоянно возвращаются в деревню, стала очевидной. Более того, некоторые члены семей управленческого персонала напрямую вмешивались в дела компании и вынуждали наших сотрудников уйти в отставку. Эта ситуация нанесла серьёзный удар по репутации компании.

Несколько месяцев спустя, когда я присутствовал на глобальной интернет-конференции мобильных игр GMGC в Пекине, генеральный секретарь компании, который сопровождал меня, был перехвачен на вокзале своей семьёй. По их мнению, мобильные игры и интернет-встречи в Пекине в конечном итоге уступают усердному сельскому хозяйству и работе в традиционных китайских деревнях. В конце концов, после постоянных препирательств, генеральный секретарь компании был перехвачен и возвращён в свой родной город, а я отправился в Национальный конференц-центр в Пекине, чтобы присутствовать на встрече в одиночку. Будучи специальным гостем конференции, наблюдая за открытым и свободным отношением пекинских предприятий, я всё больше осознавал необходимость изменения идеологических концепций членов из сельской местности в моей собственной компании.



(Я вышел из Национального конференц-центра).

В 2017 году, когда я был в растерянности, я решил провести внутреннее учебное собрание внутри компании, хотя некоторые сельские жители отказались подчиняться приказам родителей и членов семьи и вернуться на работу в свои сёла. Но давление, которое они испытывают со стороны своих семей, огромно. Мне срочно нужен менеджер среднего

звена, который полностью меня понимает и поддерживает работу компании, чтобы занять важную позицию и объединить мышление компании.

В настоящее время высший уровень принятия решений в компании состоит из меня, Чжан Цзэхао и Ци Юннин.

Как один из тех, кто вместе со мной основал команду, я возлагаю большие надежды на Ци Юннина. В начале 2017 года я присвоил Ци Юннину звание почётного президента предприятия. Однако из-за условий работы Ци Юннин, как глава филиала Цзинань, работал в Цзинане. Из-за удалённости от штаб-квартиры у Ци Юннин не было ни времени, ни возможности разрешить затянувшуюся волну отставок и идеологических отставок. Конфликты внутри коллектива.

Будучи новым лидером внутри компании, Чжан Цзэхао заменил бывшего заместителя Дэн Хао, но в качестве лидера в переходный период. Чжан Цзэхао был знаком с бизнесом только во внешних взаимодействиях компании и деловых переговорах, но столкнувшись со сложными проблемами внутренних дел, Чжан Цзэхао был беспомощен.

Когда он был в растерянности, Чжан Цзэхао, который отвечал за корпоративные переговоры, получил сообщение о приёме на работу от молодого человека из Чжоукоу, Китай. Он сформировал местную команду, призванную помочь фермерам избежать бедности и изменить экономическое мышление фермеров. Он готов присоединиться к команде, чтобы помочь компании расширить свой бизнес в сельской

местности.

Этого молодого человека зовут Лю Хаоюй. Поскольку у него самая простая идея помочь сельским районам избавиться от бедности, он всегда отличался острой наблюдательностью и добрым сердцем. Присоединение к его команде компенсировало нехватку персонала после волны увольнений в компании. Присоединившись к команде, Лю Хаоюй постоянно ездил в родные города членов команды в сельскую местность или использовал интернет, чтобы лоббировать и менять мнение некоторых менеджеров среднего звена.

С тех пор Лю Хаоюй и я объявили о создании в компании «Отдела реальной экономики и сельского бизнеса». Этот отдел занимается продвижением нашей и китайской технологической продукции и методов технологической обработки в сельской местности. С этого момента мы изменим ситуацию. Статус-кво развития сельских районов. В то же время Лю Хаоюю было поручено восстановить корпоративный филиал, и филиал будет стремиться расширить влияние штаб-квартиры в других местах.



(Лю Хаюй принимает присягу).

После того как Лю Хаюй, молодой руководитель среднего звена, будет приведён к присяге, он будет сопровождать реформу компании и компании в важный исторический период. Иногда новые таланты могут сыграть решающую роль, напрямую ставя их на ключевые позиции. Предпринимательство – это использование подходящих талантов.

Глава 6: Получение VIP-зала Национального конференц-центра в Пекине без каких-либо затрат

В конце 2016 года Международная интернет-конференция в Национальном конференц-центре в Пекине, как обычно, снова пригласила меня принять участие в конференции, поскольку все конференции, в которых я участвовал, были обычными участниками, и каждая конференция в Национальном конференц-центре имела молодёжные команды из-за пределов Пекина и Шанхая, которые не выступали с программными докладами на конференции. В то же время стенды Национального конференц-центра всегда зарезервированы для крупных компаний, таких как Alibaba и Tencent. Поэтому, как руководитель неместной компании, я всегда чувствую себя обделённым в Пекине. Руководители крупных предприятий свободно говорили на встрече и призывали всех изучить их деловые операции и методы управления. Их имена часто вписываются в экзаменационные работы и учебники Китая, что позволяет студентам по всей стране изучать их деловые операции и моральные мысли.

Мне бы очень хотелось оказаться с ними в одном зале и выступить от имени моей компании в Национальном конференц-центре, но такое действие потребует огромных спон-

сорских взносов. Однако, насколько мне известно о финансовом положении компании, на внутренних финансовых собраниях компании не могут рисковать, инвестируя большие деньги в спонсирование встреч, чтобы получить такое же отношение, как к Alibaba и другим компаниям из списка Fortune 500. Трудности существуют объективно.

Но чтобы положить конец этой широко распространённой дискриминации в отношении малого бизнеса за пределами города со стороны крупных корпораций и Национального конференц-центра в Пекине, я знал, что должен пойти на риск. Я принял решение не тратить ни копейки или спонсорские взносы, чтобы компания могла добиться такого же «VIP» статуса, как Tencent и Alibaba. То есть мы должны произнести программную речь в Национальном конференц-центре, и у нас должен быть основной стенд в Национальном конференц-центре, а также VIP-зал, в который я никогда не заходил. Я знаю, что если мне это удастся, это станет ещё одним важным шагом в развитии предприятия.

В это время, когда я отбирал кандидатов для поездки в Пекин, я выбрал своим помощником Ши Минъяня, который долгое время занимался скобяным бизнесом вместе со своим отцом. В то время он был главой управления штаб-квартиры в Лояне, а также обладал очень сильными психологическими качествами. Можно сказать, что Ши Минъянь может невыразительно выражать на своём лице любые психологические действия. Он сбивающий с толку человек,

и это то, что мне нужно.

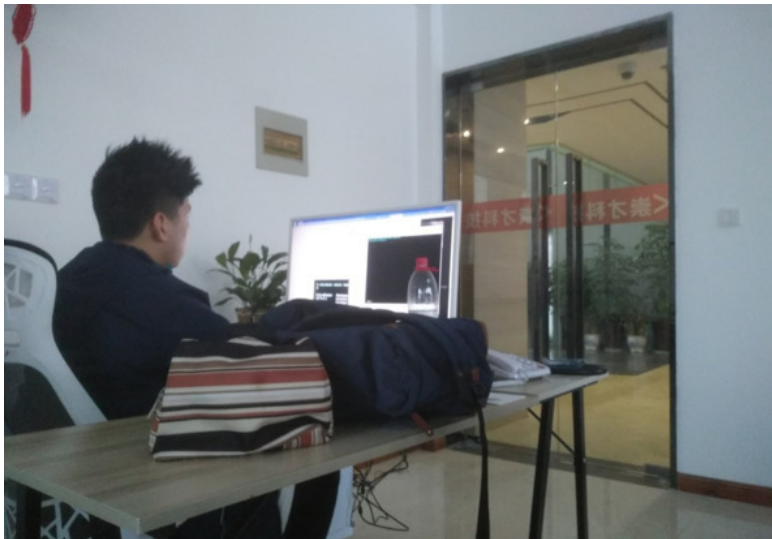
В то же время другой коллега, Ли Лун, последовал за мной в Пекин. Будучи временно исполняющим обязанности вице-президента компании, он сразу же вызвался занять эту должность после того, как бывший вице-президент компании временно покинул свой пост, чтобы учиться в Соединённых Штатах. Я также обучал Ли Луна как потенциально будущего старшего руководителя компании.

Я провёл видеоконференцию в штаб-квартире корпорации с бывшими вице-президентами, обучающимися в США, и различными старшими менеджерами. Мои планы относительно Национального конференц-центра вызвали всеобщую обеспокоенность. Потому что почти невозможно пользоваться тем же лечением, что и компании из списка Fortune 500, в Национальном конференц-центре с нулевыми затратами. Хотя у меня есть опасения, я должен попробовать.



#Внутренние корпоративные встречи).

Сначала я попросил технический отдел команды зайти на официальный сайт конференции и использовать технологии для расшифровки формата VIP и пригласительных писем от компаний из списка Fortune 500 из бэкенда. После того как технический отдел получил формат VIP-приглашений от других компаний, я изменил слово «специальный гость» в приглашении, отправленном мне из Пекина, на «VIP-специальный гость». Таким образом, в дополнение к штрих-коду на штрих-коде, письмо-приглашение содержало всё необходимое, как и у других VIP-компаний.



#Компания работает без перерывов и выходных).

Затем я отправил изменённое письмо-приглашение на местный телеканал, сообщив им, что в Национальном конференц-центре выступит представитель малого бизнеса. Так как у телеканала не было оборудования для проверки подлинности VIP-приглашений, телеканал сразу же сообщил новость о том, что наша компания приедет в Национальный конференц-центр, чтобы выступить с речью от моего имени и Ли Луна.

Во-вторых, я отправил видеозапись новостей, переданных телеканалом, организатору конференции и сообщил ор-

ганизатору конференции, что мы помогли им продвинуть конференцию на телеканале за свой счёт. Таким образом, чтобы отблагодарить нас, организатор конференции помог нам организовать программные выступления и стенды на месте. От планирования до получения права выступить с программной речью, по моему плану, мы достигли цели всего за одну неделю. И это не стоило ни копейки спонсорских взносов.

Теперь оставалась последняя цель – попасть в VIP-зал вместе с руководителями компаний из списка Fortune 500 мира и Китая. Эти лидеры компаний из списка Fortune 500 служат примером в школах и обществе, и мне хотелось бы встретиться с ними и поучиться у них лично. Хотя это чрезвычайно сложно, мы должны постараться.

После начала встречи Ши Минъянь, Ли Лун и я отправились в Национальный конференц-центр в Пекине. В Национальном конференц-центре я увидел подростков из Пекина, которых организаторы пригласили испытать самые передовые технологии, и был глубоко тронут, когда встретил известных учёных. Благодаря этим передовым технологиям курсы этих знаменитых учёных должны быть интересны студентам по всему Китаю, а не только студентам в Пекине. Напротив, некоторые образовательные и отсталые регионы должны проводить эти конференции вместо Пекина. Но, к сожалению, как могли технологические компании и педагоги страны представить, что студенты в отсталых регионах

также имеют право увидеть прелесть технологий?

Время приближалось к вечеру, и первый день встреч подходил к концу. В VIP-зал с VIP-приглашениями вошли руководители различных крупных предприятий. Я знал, что мне нужно воплотить свой окончательный план в жизнь. Я попросил Ши Минъяня войти в VIP-зал с нашим изменённым письмом-приглашением. Если сотрудники службы безопасности не проверят штрих-код, то теоретически мы могли бы напрямую жить в одной комнате с компаниями из списка Fortune 500 от имени VIP-компаний.

Но всё всегда меняется. Когда Ши Минъянь вошёл в VIP-зал, его остановила охрана, чтобы проверить штрих-код на письме-приглашении. Когда я не знал, что делать, помощник рядом с охранником уже вручил пропуск на доступ в VIP-зал Ши Минъяню. Хотя сотрудники службы безопасности в конце концов сообщили Ши Минъяню, что в письме-приглашении была ошибка, они считали, что это проблема организатора. Таким образом, по такому счастливому стечению обстоятельств мы попали в VIP-зал.

Здесь можно увидеть частные выступления руководителей и вице-президентов компаний из списка Fortune 500. Только когда они находятся рядом с себе подобными, они теряют бдительность и снимают лицемерные маски. Им также может нравиться выпить, а некоторые могут допить бутылку вина за считанные секунды. Им также может нравиться грубо шутить, им также нравится издавать громкие звуки, а также

им нравится плевать. Здесь, с бесплатным красным вином и роскошными ужинами, эти так называемые VIP-персоны, возможно, не так хорошо образованы, как они думали.

Я посмотрел на них и постепенно сошёл с ума. Может ли быть так, что, владея компанией стоимостью более 100 миллионов юаней, вы не полагаетесь на свои собственные моральные стандарты и стандарты качества, а полагаетесь только на межличностные отношения и удачу? Я пришёл с учебным настроением, но первым покинул VIP-зал, потому что разочаровался в них.

Я понимаю, что студенты в центральных и западных регионах не могут получить такое же хорошее образование, как в Пекине. Я понимаю, что студентам в Пекине повезло больше, и они могут получить лучшее образование. Но когда я увидел факты, что предприниматели, которым завидуют тысячи людей, на самом деле не так хороши, как моральные качества обычных граждан. Постепенно я почувствовал, что наша компания должна представлять местную территорию и простых людей в других частях Китая, чтобы изменить статус-кво, созданный этой несправедливостью.

На встрече на второй день Ши Минъянь, Ли Лун и я встретились с некоторыми предпринимателями из США, Швейцарии и Канады. Насколько мне известно, эти предприниматели являются руководителями иностранных компаний, и китайские организаторы обещали им бесплатный доступ в VIP-зал, хотя иностранные компании никак не спонси-

ровали конференцию. В то же время многие обычные китайские компании были проигнорированы организаторами. Эта ситуация заставила меня почувствовать себя бессильным и расстроенным. Сущность поклонения иностранцам и предпочтения иностранцев не изменилась.

На второй день настала очередь нашей компании выступить с речью в Национальном конференц-центре. Я сел на своё место и молча передал речь Ли Луну, попросив его выступить от моего имени от имени вице-президента. Я взял свой рюкзак и медленно вышел из зала вместе с Ши Минъяном. Позади меня раздались аплодисменты в честь вице-президента Ли Луна. Я медленно прошёл мимо руководителей компаний из списка Fortune 500. Серьёзность их внешнего вида резко контрастировала со вчерашней вульгарностью, и они символически аплодировали с невыразительными лицами. Под их аплодисменты я вышел из Национального конференц-центра и, не оглядываясь, посмотрел на флагшток с развевающимся передо мной красным флагом. Под флагштоком была огромная реклама для предпринимателей. Я коснулся двери Национального конференц-центра, как и три года назад. Но на этот раз я здесь в последний раз.

Часть 2. Расширение территории

Глава 7: Справедливость в образовании

В конце 2016 года, когда я вернулся в Лоян из Национального конференц-центра в Пекине, я был полон разочарования. Потому что, с одной стороны, некоторые известные предприниматели могут презентовать себя через медиаресурсы как угодно, позволяя своему личному имиджу предстать перед простыми китайцами и стать образцами для подражания. Когда я увидел, как эти тщательно упакованные привилегированные классы законно обманывали людей и добивались своих собственных интересов, моё сердце наполнилось болью, ведь я не мог переломить эту ситуацию.

С другой стороны, некоторые образовательные ресурсы и высокотехнологичные компании, призывающие к справедливости, зачастую лишь популяризируют свои знания и информацию среди школьников Шанхая и Пекина. В то же время, исходя из особенностей китайского образования, на национальном едином академическом квалификационном экзамене студенты из других городов, кроме Пекина и Шанхая, часто получают более сложные тестовые задания и экзамене-

национные требования. Образовательная индустрия Китая использует это для того, чтобы студентам из других регионов было сложно сдать экзамен для поступления в высшие учебные заведения в Пекине, тем самым защищая образовательные привилегии развитых регионов. Образовательные привилегии в развитых регионах означают, что, за исключением студентов в развитых городах Китая, которые имеют возможность заниматься высококлассной работой, по их мнению, студенты в большинстве других регионов могут заниматься только невысококласной и сложной работой. Такое неравенство в сфере образования чрезвычайно трудно решить. Если нам нужно разрушить железные стены, созданные этим привилегированным классом, то мы должны заняться практической работой.

В конце 2016 года, поскольку я назначил вице-президента Ли Луна выступить с речью в Национальном конференц-центре, репутация нашей компании постепенно стала известна в Пекине. Всё больше и больше государственных предприятий и компаний в Пекине и Шанхае стремятся к равноправному сотрудничеству. Наша компания, чтобы лучше распределять человеческие ресурсы, увеличила количество корпоративных вице-президентов до шести. Ли Лун будет руководить работой других вице-президентов в качестве первого вице-президента. Мы с шестью вице-президентами неоднократно отправляли электронные письма в различные городские управления образования, культуры, ту-

ризма и так далее. Мы надеемся привлечь внимание местных органов власти к текущей ситуации образовательного неравенства и попросить их пригласить местный бизнес и образовательные ресурсы от имени государственных ведомств для популяризации научных и образовательных знаний среди студентов в малых и средних городах.

В то же время я также написал в торговые бюро в различных местах, прося все части Китая провести технологические и интернет-саммиты от имени местных органов власти. Позвольте компаниям со всего Китая при поддержке правительства захватить голос и рыночную среду, принадлежащую компаниям в Пекине и Шанхае, чтобы компании со всей страны могли пользоваться по-настоящему уважением.

Но эти письма постепенно исчезли, не получив никакого ответа.

После того, как я потерял доверие к местным правительственным ведомствам, я решил разослать электронные письма школам в разных местах, надеясь, что они смогут сотрудничать с нами, чтобы сломать монополию образовательных ресурсов в Пекине и Шанхае. Я могу пригласить профессоров технологий и предпринимателей со всей страны прийти в школу для чтения лекций, и школа предоставит нам пространство и время. Но все электронные письма ничего не дали.

Итак, я решил применить радикальный подход. В конце 2016 года, зимой перед новым годом, я обсудил новую по-

литику с Ши Миньяном, директором корпоративного офиса, не проинформировав об этом шесть вице-президентов. Причина, по которой Ши Миньян и я обсуждали это вместе, заключается в том, что, будучи директором офиса корпоративного управления и руководителем отдела закупок, Ши Миньян обладает абсолютной властью и временем временно превратить штаб-квартиру корпорации в место проведения технологических конференций. Потому что, по моему мнению, справедливости нужно добиваться своими действиями.

Я решил организовать технологическую конференцию спонтанно с Ши Миньяном, без поддержки государственных ведомств и школ. В Китае из-за ограничений традиционных концепций школы в небольших городах часто не позволяют своим ученикам заниматься другой работой, помимо учёбы. Это также приводит к тому, что учащиеся в малых и средних городах Китая теряют многие возможности для получения знаний в области науки и технологий. После того, как Ши Миньянь и я узнали о классах самообучения и учебных часах в различных школах компании, мы решили притвориться учениками школы. Мы решили разместить в школах рекламу научно-технического образования, организованного нашей компанией. На школьных уроках самообучения или в отсутствие учителей в определённых классах мы выдаём себя за сотрудников студенческого союза и выходим на место происхождения, чтобы обратиться и призвать учащихся посетить корпоративные выставки научной и образователь-

ной деятельности во время каникул.

По дороге в школу в автобусе мы с Ши Минъяном оба чувствовали себя неловко, потому что я не уведомил никого из руководства компании об этой деятельности, и это было совершенно независимое решение, принятое мной. Я не знаю, изменит ли успех или неудача этого предприятия отношение ко мне руководства. Но я всегда считаю, что нет другого способа сломать статус-кво регионального неравенства в науке и образовании. Если это дело окажется успешным, наша компания станет первой молодой компанией, которая приведёт в Лоян деятельность в области науки, образования и технологий с участием студентов. Это сильное чувство миссии побуждает меня не бояться.

Мы приехали в крупнейшую среднюю школу в регионе, которая является средней школой-интернатом. Учащихся средних классов отпускают домой только по воскресеньям. Обычно учащиеся школы могут учиться и жить только на территории школы. В школе запрещены мобильные телефоны и любые электронные устройства, что, можно сказать, создаёт очень угнетающую учебную атмосферу. Но такая ситуация очень распространена в Китае. Мы заявили, что заболели, поэтому поздно вечером вернулись в школу. Сотрудники службы безопасности у ворот средней школы не проверили ни один из наших документов. Мы смогли войти в школу, и в рюкзаках позади нас лежали брошюры о научно-образовательных мероприятиях, которые будут распространять-

ся сегодня.

Все классы находятся в классе, потому что эта средняя школа, как и другие китайские средние школы, покрыта камерами наблюдения. Поэтому мы не можем бесцельно искать занятия без учителей под наблюдением камер наблюдения, ведь нас скоро будут допрашивать за то, что мы бродим по кампусу. Мы с Ши Минъяном спрятались в туалете на верхнем этаже единственного учебного корпуса без камер наблюдения. Поскольку в этой средней школе 8 учебных корпусов и 60 классов, мы могли через окно туалета наблюдать, находятся ли там учителя из учебного корпуса напротив.

В 9 часов вечера дети всё ещё на уроке, что вполне нормально. Большинство средних школ-интернатов в Китае заканчивают обучение около 22:00 вечера, а занятия возобновляются в 5:00 следующего утра. Эти студенты не имеют такой свободы, как студенты в Пекине и Шанхае, потому что, только усвоив более сложные знания, они могут конкурировать со студентами в Пекине и Шанхае на сложных экзаменах. Запас знаний учащихся средних школ в Лояне зачастую в четыре-пять раз превышает запас знаний учащихся средних школ в Пекине и Шанхае. Но сложность их контрольных работ также в четыре-пять раз выше, чем у учащихся средних школ в Пекине и Шанхае.

Внезапно мы с Ши Минъяном увидели, как учитель одного класса выходит из класса и направляется в офис. Я попросил Ши Минъяна остаться в туалете и посмотреть, когда

учитель вернётся в класс. Если Ши Минъянь узнает, что учитель придёт в класс, он позвонит мне. Мой телефон в кармане на вибрации, и как только он звонит, я отстраняюсь. Я добежал до учебного корпуса напротив и вошёл в класс без учителя напрямую. Я заявил, что являюсь членом профсоюза учащихся средней школы, и пригласил всех своих одноклассников принять участие в мероприятиях по технологическому образованию, которые проводятся в нашей компании по выходным, где некоторые предприниматели и технологические компании будут делиться последней информацией о передовых технологиях. В то же время я раздавал рекламные материалы, которые держал в руках, разным ученикам средней школы, и они действительно поверили, что я из студенческого союза. Внезапно мой телефон в кармане начал вибрировать, и я понял, что мне пора эвакуироваться. Я всё ещё надеялся закончить раздачу последних рекламных материалов, но к тому времени в дверях появилась классная руководительница. Я раздал все рекламные материалы перед учителем, а затем сказал учителю, что я из студенческого союза и выполняю задачи студенческого союза. Затем я плавно покинул класс.

Когда я вернулся в туалет, чтобы встретиться с Ши Минъянем, он сказал мне, что видел, как учитель забирал все рекламные материалы, которые я отдал учащимся после того, как я ушёл. Я был крайне расстроен. Итак, мы решили продолжать ждать в туалете, ожидая, пока учителя из других

классов выйдут из класса.

Но в это время позади нас раздался голос охраны. Похоже, учитель только что сообщил сотрудникам службы безопасности, что в среднюю школу ворвался кто-то посторонний. Тогда нам ничего не остаётся, как эвакуироваться из туалета. Но в этот момент охранник с фонариком как-будто искал нас через камеры видеонаблюдения. Ночью свет в кампусе средней школы был очень тусклым. Когда мы убежали в сад на первом этаже школы, мы увидели свет фонариков сотрудников службы безопасности с обеих сторон. Нам некуда было бежать. Тогда я взял Ши Минъяня и спрятался за сараем для велосипедов в саду. В Китае многие учителя предпочитают ездить на работу на велосипеде. Здесь в навесе для велосипедов были припаркованы десятки велосипедов. Я наблюдал за окружающей обстановкой. За навесом для велосипедов была слепая зона для камер наблюдения. Пока сотрудники службы безопасности не войдут в навес для велосипедов, у нас будет шанс благополучно сбежать.

Но в конце концов к сараю для велосипедов подошла охрана. Я потянул Ши Минъяня лечь на бетонный пол позади велосипеда, пока они не проверят место за велосипедом, они нас не найдут. Через несколько секунд шаги охранников постепенно приблизились, а тусклый свет их фонариков продолжал светить на велосипеды. Всё, что мы можем сделать, это лежать неподвижно. Задержав дыхание на полминуты, сотрудники службы безопасности не обнаружили нас

лежащими за велосипедами в велонавесе и ушли.

После того, как сотрудники службы безопасности ушли, я вздохнул с облегчением. Мы с Ши Минъяном быстро подбежали к перилам средней школы рядом с улицей и перелезли через них. Колючая проволока наверху перил поцарапала мои штаны и икры. Таким образом, мы вышли из школы с ранами и неудачами. Эта рискованная деятельность также привела к тому, что Ши Минъянь и я подверглись критике внутри компании. Попытка внедрить пекинскую модель научно-технического образования в Лояне также провалилась, когда её прервала служба безопасности. Тема равенства в образовании время от времени поднимается внутри компании. Но наша неспособность устранить основное неравенство заставляет меня чувствовать себя бессильным.

В начале 2017 года, с изменением региональной политики и под руководством местных властей, многие компании постепенно открыли подземные торговые центры нового типа. Они часто располагаются прямо под городскими дорогами и находятся в процветающем центре города. Эти торговые центры пользуются большой популярностью и посещаемостью. Именно тогда, когда я был в растерянности относительно дальнейшего развития своего бизнеса, мне позволил мой бывший партнёр и президент журнала Ли Цзюньчао. Этот звонок дал нам новую возможность и стимул.

Глава 8: Новый офис и новый отдел

В начале 2017 года мне было скучно писать в своём кабинете, пока несколько вице-президентов и старших менеджеров, сидевших напротив меня, обсуждали планы компании по расширению сферы деятельности и масштабов корпоративных проектов.

Я продолжал прокручивать в голове новые русские буквы и слова, которые выучил этим утром, потому что через девять месяцев мне предстояло уехать учиться в Петербург. Я люблю холодную погоду в России с 14 лет, потому что с детства боялся комаров китайским летом. Когда я жил в доме своей тёти с года до трёх, каждый день, когда вставал, видел русскую картину маслом, висевшую над её кроватью. Обширные земли и берёзовые леса России, а также её чувство искусства и культуры всегда поддерживали мой интерес к местным людям и вещам.

Однако реальность такова, что я до сих пор не нашёл лидера следующего поколения, который смог бы полностью занять моё место во время учёбы в России. Однако стабильное предприятие должно иметь законченную структуру управления и процедуры правопреемства.

За последние четыре года компания продолжала расти и развиваться, а репутация нашей компании превзошла команды развития молодёжи и «молодые образцы для подра-

жания», созданные Baidu и другими компаниями четыре года назад. В то время в Китае ни одно молодое предприятие не достигло в этом году нашего престижа и популярности. Более того, мы – компания из Лояна, а не из Пекина и Шанхая, а это также означает, что все регионы Китая действительно способны создавать команды с национальным влиянием.

В то же время в том же году Microsoft запустила план обучения интернет-курсам для группы молодых программистов в интернете в Китае. Наши участники получили большое количество сертификатов, участвуя в интернет-курсах «Виртуальной академии Microsoft». Хотя интернет-курсы Microsoft очень просты, именно наличие сертификатов из США является причиной того, что с нами сотрудничают многие компании.

Однако для нашей компании слишком однообразно полагаться исключительно на интернет и разработку веб-сайтов для получения средств и дохода. Слишком однообразные методы получения доходов означают, что компании часто не в состоянии противостоять внезапным финансовым событиям в отрасли, поэтому компании по-прежнему находятся в зоне риска.

Я держал ручку и спокойно слушал дискуссии вице-президентов. Многие руководители не понимали, почему компании необходимо расширять сферу своей деятельности. Постепенно каждый вице-президент пришёл к своему выводу.

Некоторые считают, что компаниям необходимо продолжать развиваться в интернет-индустрии, другие считают, что компаниям необходимо развивать реальную экономику. Я отложил ручку и высказал своё заключение: компания должна расширять сферу деятельности.

Однако, согласно лицензии на ведение бизнеса, выданной нам государством, сфера деятельности компании ограничивается только интернет-индустрией, и изменение лицензии на ведение бизнеса требует сложных процедур. Тогда я предложил совершенно новую идею. Конкретный план реализации заключался в том, что мы будем помогать другим компаниям запускать свои интернет-продукты бесплатно, но им придётся передать свои акции и права принятия решений нашей компании. Это означает, что, не меняя сферу деятельности бизнес-лицензии, мы продолжаем инвестировать в другие компании в форме интернет-компаний, что позволяет другим компаниям реального сектора экономики сотрудничать с нами в форме партнёров. Когда мы контролируем права принятия решений, другие компании фактически контролируются нашими корпоративными решениями. В этом случае нам не нужно менять лицензию на ведение бизнеса, и мы можем без риска контролировать решения других компаний через фонды и соглашения, тем самым расширяя сферу деятельности. Я часто выступаю за постепенное расширение масштабов доходов бизнеса по пути минимального риска. Слишком быстрое расширение для бизнеса часто представ-

ляет собой более высокий риск.

В то время Xiaomi Group начала отходить от своего основного бизнеса по производству мобильных телефонов и занялась разработкой других электронных продуктов, таких как подметальные роботы. Китайская антивирусная компания 360 Group запустила линию по производству мобильных телефонов. Китайская компания по производству видеоигр NetEase Group начала продавать свинину. Эти компании постоянно расширяют сферу своей деятельности, чтобы уменьшить разрушительное влияние экономического воздействия одного бизнеса в одной области на компанию.

В то же время я попросил отдел рекламы своевременно изменить рекламную стратегию. За последние четыре года постоянное развитие компании вызвало у многих компаний отрасли зависть и враждебность по отношению к нашей компании.

Я прошу отдел рекламы прекратить внешнее создание нашего корпоративного имиджа, когда экономическое положение компании становится всё лучше и лучше. И если нашу компанию постигнет кризис или удар, отдел рекламы должен усилить внешнюю рекламную работу и сообщить внешнему миру, что компания переживает лучший период в истории. Эту стратегию я называю «обратной рекламой». Эта стратегия рекламы может сбить с толку конкурентов в отрасли и помешать им понять внутреннюю ситуацию нашей компании, заставляя их бояться прямой конкуренции с компанией

за однородные продукты.

Через неделю на стационарный телефон компании позвонили. Мой бывший партнёр Ли Цзюньчао пригласил меня в ресторан. Там был местный предприниматель, который хотел со мной встретиться. Никакое дальнейшее содержание во время телефонного разговора не обсуждалось, но, как бывший руководитель журнала, Ли Цзюньчао имеет чрезвычайно сильные связи в этом районе. Это может быть важным деловым разговором. После того, как наша компания получила финансирование в размере 3 миллионов юаней, Ли Цзюньчао, как мой консультант, помогал мне продвигать возможности нашей компании на местном уровне, что также делает меня очень благодарным за то, что он сделал для нас в качестве первого партнёра нашей компании.

Прибыв на место переговоров, я увидел Ма Хао, предпринимателя, которого Ли Цзюньчао собирался представить. Этот предприниматель является председателем местной сети обувных магазинов в Лояне. Когда я был ребёнком, мы с мамой часто покупали обувь в его сети обувных магазинов, но я никогда не знал, кто был их председателем.

Стол был заставлен алкогольными напитками. Выпив и закусив, Ма Хао рассказал о своей проблеме. Он является президентом подземного торгового центра. Однако из-за жёсткой конкуренции между торговыми центрами в Лояне его торговый центр полностью захвачен близлежащими Wanda (компанией из списка Fortune 500 в Китае)

и Wangfujing (известной китайской сетью супермаркетов). Он не способен конкурировать с этими компаниями. Он надеется оживить пассажиропоток подземных торговых улиц с помощью интернет-экономики, иначе он продолжит терять деньги. Поэтому Ма Хао надеется сотрудничать с нашей компанией, передать нам полномочия по управлению подземной торговой улицей, а затем передать нам долю прибыли. Эта просьба о сотрудничестве совпала с моим стремлением расширить сферу деятельности. Мы договорились о встрече, чтобы на следующий день посетить его подземную торговую улицу.

На следующий день мы с Ши Минъяном от имени компании осмотрели подземную коммерческую улицу Махао, которая является торговой улицей в центре города. По его словам, к северу от торговой улицы находится большой торговый центр Ванда, а к югу от коммерческой улицы – большой торговый центр Ванфуцзин. Над торговой улицей также расположен четырёхзвёздочный отель. В этом районе пустынный вход на торговую улицу резко контрастирует с шумными улицами.

Ши Минъянь и я последовали подсказкам Ма Хао и вошли в подземную коммерческую улицу, чтобы найти его офис. В пустом лифтовом помещении мы спустились к тёмному входу в подземный этаж. Я даже удивился, что лифт вообще работает в такой обстановке. Мы вышли на главную улицу подземной торговой улицы. По обеим сторонам тём-

ной улицы, где не было ни одного покупателя, лежали на земле и безрассудно курили охранники. Они шурились на нас, когда мы проходили мимо них. Мы прошли мимо магазинов одежды, ресторанов и игровых автоматов, которые были полностью закрыты с обеих сторон. Пройдя через протекающую дверь туалета, мы подошли к пластиковому столу с песком. Как вы понимаете, за ним находился офис Ма Хао. Этот торговый центр и окружающая среда совершенно неудовлетворительны ни для покупателей, ни для продавцов. И мне нужно решить эксплуатационные проблемы этого подземного торгового центра, прежде чем я смогу обновить этот подземный торговый центр.

Придя в офис Ма Хао, он сказал мне, что он может передать нам всё управление подземной торговой улицей, а также обеспечит всю воду, электричество и оборудование для подземной торговой улицы. И нам необходимо превратить подземный торговый центр в оживлённый коммерческий район. В будущем наша компания сможет получать от его компании 60% доходов от подземной торговой улицы.



#Я нахожусь в нашем кабинете, расположенном в подземном торговом комплексе).

Я согласился на предложение и попросил его предоставить нашей компании офис на подземной торговой улице, чтобы наша оперативная группа могла работать на месте. В итоге я выбрал в качестве офиса нашей компании тот, что дальше всех от офиса Махо. Это также второй офис нашей компании в Лояне, помимо штаб-квартиры. В этом офисе есть единственный проектор, подиум и чайный сервиз. Это лучший офис на подземной торговой улице. Ма Хао рассказал нам, что раньше это место было рестораном быстрого питания. После закрытия из-за плохой работы оно было преобразовано в конференц-зал. Здесь есть кухонное оборудова-

ние и офисные инструменты. Хотя офис и тёмный коридор казались особенно холодными и сырыми, мы были полны решимости попробовать. Решение проблемы суровой и пустынной офисной среды здесь – это первый важный шаг, так как он представляет собой образ подземной коммерческой улицы, обращённой к обществу.

Той же ночью был официально создан отдел коммерческой уличной деятельности компании, директором которого стал Ши Минъянь. С тех пор у компании есть права на управление подземной торговой улицей и заброшенным подземным офисом, расположенным в центре. За исключением отдела эксплуатации коммерческих улиц компании, который работает на подземной торговой улице, я и другой персонал компании по-прежнему работаем в штаб-квартире напротив мэрии.

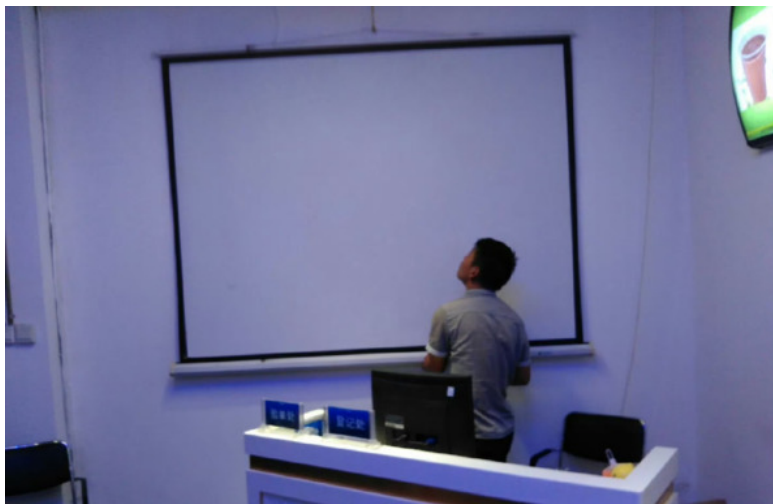
Глава 9: План подземной коммерческой улицы

После того, как Ши Минъянь и его отдел работали на подземной торговой улице, Ма Хао покинул офис на подземной торговой улице и передал всю работу на подземной торговой улице Ши Минъяню и нашей компании. С разрешения Ма Хао наша компания и Ши Минъянь стали фактическими руководителями и лицами, принимающими решения на подземной торговой улице.

Эта подземная коммерческая улица, в которую было вложено более 100 миллионов юаней, сейчас пуста. Можете себе представить, с каким оперативным давлением мы сталкиваемся. На следующий день после того, как Ши Минъянь вышел на подземную коммерческую улицу, из-за нехватки оргтехники я попросил коллегу отнести два компьютера, стереосистемы и другое офисное оборудование из штаб-квартиры на подземную коммерческую улицу, чтобы поддержать Ши Минъяня.

Поскольку мне хотелось увидеть план нового офиса, я последовал за своим коллегой на подземную торговую улицу вместе с компьютерным оборудованием. По дороге на подземную торговую улицу я слушал песню «Обыкновенная дорога» китайского певца Пу Шу. Я чувствую, что мне будет сложно передать бизнес кому-либо из окружающих, по-

сколько я собираюсь покинуть Китай, чтобы учиться в России. Эта песня заставляет меня чувствовать себя ещё более запутанным и грустным. Я не знаю, кто из шести вице-президентов сможет взять на себя задачу в управлении компанией.



#Ши Минъянь проводит ремонтные работы в подземном торговом комплексе).

Достигнув подземной торговой улицы, я прошёл по тёмным коридорам и увидел группу охранников, которые всё ещё курили, вместо того чтобы работать. Я немного разозлился, но охранник остановил меня и моих коллег. Сотруд-

ники службы безопасности сказали мне, что они не будут нести ответственность за сохранность ценных вещей, таких как компьютеры. Другими словами, сотрудники службы безопасности не будут обеспечивать безопасность какой-либо корпоративной собственности. Я совершенно не удивлён, потому что в Китае безответственные и высокомерные рядовые работники – норма общества.

Я не ответил на слова охранника. Мы с коллегами пошли прямо в офис и передали компьютер и стереосистему Ши Мингяну. Я развернулся и вышел из офиса. Непрофессионализм и безделье сотрудников службы безопасности заставили меня принять решение о восстановлении службы безопасности в качестве первого шага по оживлению подземной торговой улицы. Мы не можем походить на другие китайские компании и не справляться с проблемами безопасности и качества на низовом уровне. Потому что, если такая ужасная и непрофессиональная охрана продолжит существовать, то нормальная работа подземной торговой улицы будет невозможна.

Вечером, когда я возвращался домой, мне неожиданно позвонил коллега из подземного торгового центра. Коллеги по телефону рассказали мне, что они проводили совещание отдела по эксплуатации подземного торгового центра, но поскольку было уже восемь часов вечера, сотрудники службы безопасности попросили их немедленно закончить работу и покинуть офис. Сотрудники службы безопасности сказали

моим коллегам, что если они сейчас не уйдут, то их запрут в подземном торговом центре до утра. Один из участников мероприятия принёс ноутбук, но служба безопасности предположила, что он принадлежит торговой точке в переходе, и запретила моему коллеге уносить ноутбук домой. Несмотря на то, что мои коллеги предоставили ряд документов, они всё равно не разрешили забрать свои ноутбуки домой.

Такая чрезвычайная ситуация застала меня врасплох. Я не ожидал, что сотрудники службы безопасности в подземном торговом центре будут настолько высокомерны. Мне оставалось только срочно связаться с Ма Хао, надеясь, что он прикажет сотрудникам службы безопасности не вмешиваться в работу компании.

Ма Хао объяснил мне по телефону, что эти сотрудники службы безопасности состояли из друзей его родственников в деревне. Они хотели только получать зарплату и не были профессиональными сотрудниками. Ма Хао не хотел обижать своих родственников, поэтому он согласился организовать работу друзей своих родственников в качестве сотрудников службы безопасности в подземном торговом центре. Боясь обидеть своих родственников, Ма Хао не мог приказывать или уволить сотрудников службы безопасности здесь. Ма Хао предложил мне попросить своих коллег, оказавшихся в ловушке, купить сигареты и передать их охранникам, чтобы всё было в порядке.

Действительно, Китай является именно таким обществом.

Иногда другая сторона намеренно усложняет ситуацию только ради пачки сигарет. Поскольку я должен поддерживать репутацию подземной торговой улицы, я не могу опрометчиво позволить полиции вмешиваться в это дело. Мне ничего не оставалось, как связаться с коллегами и попросить их купить сигареты и отдать охранникам. После того, как охранники получили сигареты, они отпустили коллегу, который нёс ноутбук. Это компромиссное и слабое решение ещё больше разозлило меня текущей ситуацией с безопасностью в подземном торговом центре. И мне приходится работать в таких условиях.

Поскольку Ши Минъянь больше не мог решить эту ситуацию, я лично переехал на подземную коммерческую улицу, чтобы на следующий день работать. Я попросил коллег проследить за расположением всех электрических выключателей и противопожарного оборудования на подземной торговой улице, мне пришлось отбиваться от охранников.

Поскольку сотрудники службы безопасности часто собираются у выхода рядом с туалетом, чтобы покурить, я попросил своих коллег отключать электричество на входе, выходе, туалете и лифте в зоне безопасности, когда охранник курит. И сделать водяные клапаны водонепроницаемыми в местах, где курят сотрудники службы безопасности. В то же время я потребовал, чтобы все порты для зарядки мобильных телефонов в коридоре были отключены. В темноте сотрудники службы безопасности даже не смогли найти место для заряд-

ки мобильных телефонов.

Поэтому, когда произошло отключение электроэнергии, они начали искать свет в темноте, но только наш офис поддерживал подачу электроэнергии. Сотрудники службы безопасности начали собираться у дверей офиса, громко жалуясь и спрашивая, почему мы это делаем. Я сказал им, что если они и дальше будут относиться к любому члену нашего бизнеса так, как вчера, то им придётся работать в полной темноте. А если они откажутся работать, то у меня есть основания попросить Ма Хо прекратить платить им зарплату.

Услышав эти слова, отношение сотрудников службы безопасности постепенно смягчилось. Они пообещали, что после того, как они закончат работу, наша компания сможет продолжить работу на подземной торговой улице, а ключи от лифтов и дверей мы будем контролировать. Они также пообещали, что не будут проверять какие-либо товары, поступающие в компанию или выходящие из неё. Таким образом, я в принципе решил проблему безопасности. Иногда временная слабость не означает капитуляции, но означает, что у вас есть повод применить жёсткие меры для решения проблемы.

После восстановления электроснабжения я провёл внутреннее совещание с высшими менеджерами компании в подземном торговом центре. В ходе встречи я отметил, что большинство подземных торговых улиц в Китае функционируют в виде торговых улиц, но места подземных торговых улиц

часто подходят для проведения собраний и выставок. Судя по расположению подземной торговой улицы, на которой мы находимся, поблизости есть только четырёхзвёздочные отели и два торговых центра, способных принимать масштабные выставки и мероприятия. Но арендная плата в этих местах слишком высока, поэтому мы можем привлечь бизнес со спросом на выставки и мероприятия для проведения мероприятий в подземных торговых улицах. Для них это дешевле, а для нас мы можем поглощать популярность через выставки и возрождать подземные торговые улицы. Это также может заполнить пробел на рынке подземных коммерческих выставок Лояна.

Моё смелое предложение получило единодушную поддержку членов, поскольку престиж, накопленный мной за эти годы, сделал мои предложения и возражения всё меньше и меньше внутри компании, что является опасным сигналом. Если несколько вице-президентов или заместителей руководителя компании не смогут оперативно напомнить высшему руководителю, то высший руководитель, скорее всего, допустит ошибки из-за своих произвольных действий. Для здорового бизнеса ваши помощники должны иметь возможность бросить вызов вашему авторитету. Потому что только таким образом мы можем доказать, что даже если высший лидер сталкивается с широкими проблемами, он всё равно может занимать руководящую должность. Это означает, что авторитет высшего лидера уважается при демократическом

принятии решений, что также может стимулировать всеобщий энтузиазм. Для будущей работы. Напротив, если авторитет высшего руководителя предприятия не может быть никем оспорен, то внутри предприятия сформируется отсутствие жизненной силы и безжизненность, подобная таковой на семейном предприятии. Я никогда не хотел быть сильным корпоративным лидером, но сопротивление моим решениям внутри бизнеса становится всё меньше и меньше, и это опасно.

Я спросил мнение нескольких коллег и двух вице-президентов о подземной выставке, но у них не было ни мнений, ни предложений. По итогам корпоративной встречи я решил пригласить комические и анимационные компании со всего мира провести первое в регионе мероприятие косплея на подземной торговой улице. В то время этот вид деятельности был очень популярен в Пекине и Шанхае. Но в небольших городах многие люди не знают, что такое косплей.

Это смелое решение привело к тому, что компания столкнулась с чрезвычайно сильным давлением со стороны общественности, поскольку ни одна анимационная компания не желает проводить подобную выставку в городе среднего размера во внутреннем Китае. Поскольку аудитория косплея в средних городах Китая слишком мала, коммерческий риск необдуманного проведения мероприятий косплея слишком высок. Когда мы с двумя вице-президентами вышли из зала заседаний, я получил сообщение от первого вице-президен-

та Ли Лун, который находился с визитом в других городах. Поскольку многие компании знали, что я взял на себя управление подземным торговым центром, они считали, что наша компания не будет концентрироваться на поддержании профессионализма в интернет-индустрии, поэтому они расторгли с нами запланированное соглашение о сотрудничестве. Логика китайских компаний часто такова. Когда они не хотят с вами сотрудничать, они находят множество вопиющих причин.

Но столкнувшись с этой ситуацией, мне нужно было быстро принимать решения. Я решил послать трёх вице-президентов, Чжан Цзэхао, Дэн Чжэнци и Лу Шиджи, чтобы они взяли на себя оставшуюся работу по проекту сотрудничества под руководством первого вице-президента Ли Луна. Ли Лун был обучен мной как преемник компании и был отозван в штаб-квартиру, потому что подходящий преемник компании не может просто выполнять функции вице-президента компании. Преемники в бизнесе должны иметь обширный опыт работы в разных отделах, а не только на высших руководящих должностях. Таким образом, вице-президента часто недостаточно, чтобы выполнять функции преемника компании, а преемник компании не может просто выполнять функции вице-президента. Поэтому я решил перевести Ли Луна обратно в штаб-квартиру, сохранить за ним личность первого вице-президента и позволить ему руководить техническим отделом и отделом рекламы.

Я лично отвечаю за внешнюю рекламу и инвестиционное продвижение мероприятия косплей-вечеринки. Однако после взаимодействия с компаниями во многих местах, в Пекине и Шанхае, большинство компаний задались вопросом, сможет ли Лоян провести успешное мероприятие косплей-вечеринки. По их мнению, в Лояне нет свободы для молодых людей одеваться в косплей. В то время материковый Китай в целом придерживался консервативных взглядов, поэтому проведение мероприятий косплей-вечеринки в материковом Китае часто подвергалось сомнению со стороны общества. Партнёры считают, что Лоян – город для пожилых людей, а не молодёжи, и только мероприятия косплей-вечеринки, проводимые в Пекине и Шанхае, представляют собой мероприятия, соответствующие их коммерческой ценности.

Я задумался. В то время тренд японской анимации зародился в больших городах Китая, и в то же время TikTok и Kuaishou быстро распространились в маленьких городах. Можно сказать, что молодёжь больших городов в то время была одержима косплеем. В то время молодые люди в других регионах были одержимы публикацией преувеличенных видеороликов в TikTok и Kuaishou, чтобы привлечь внимание и привлечь внимание. Бесчисленные обзоры, смешные и вульгарные видеоролики распространялись через короткие видеоролики. В то время TikTok только появился в Китае, а компании в Пекине и Шанхае не оценили коммерческую ценность индустрии коротких видео, поэтому в Китае ощу-

щалась нехватка профессиональных баз по производству коротких видео и учебных баз. Если в Лояне, городе с населением около семи миллионов человек, индустрия коротких видео станет трендом в Китае в будущем, то крайне важно создать в Лояне базу обучения коротким видео. Заблаговременное обнаружение потребностей рынка часто означает успех.

Поэтому я решил отменить свой план косплей-вечеринки. Я также поручил проектному отделу перепланировать и спроектировать подземную торговую улицу. Через неделю родились проектные чертежи и прототипы небольшой базы по производству видео, простирающейся на один километр под землёй. Это центр дизайна и производства коротких видеороликов, состоящий из трёх больших танцевальных студий и пяти съёмочных комнат. В проект включено всё оборудование для производства сценария, проектной фотосъёмки, производства интервью и танцевальных репетиций. Я попросил отдел дизайна разрешить на подземной торговой улице создать среду, в которой можно было бы свободно и тихо снимать короткие видеоролики с помощью мобильных телефонов без какого-либо профессионального фото- и записывающего оборудования. Это требование ещё больше снизило стоимость, и мы приобрели кронштейн и направляющую для съёмки видеороликов на мобильные телефоны. Согласно проекту, стоимость преобразования подземной торговой улицы не превысит 3000 юаней. Иногда правильное сокра-

щение затрат может заинтересовать вашим проектом больше людей с низким доходом, тем самым быстро завоевав популярность.

Глава 10: Прощание с подземным торговым центром

Моими усилиями мы убрали все вывески закрытых предприятий, всю оставшуюся рекламу и оригинальные плакаты с подземной торговой улицы. Мы включили свет, и на подземной торговой улице снова стало светло.

Поскольку мой консультант Ли Цзюньчао раньше работал в журнале, он хранит дома профессиональное оборудование для съёмки. Он предоставил нам рельсы и осветительное оборудование для студии. И я пообещал разделить с ним половину прибыли от коммерческой улицы.

По мере того как формируется база коротких видеосъёмок, я решил снять программу на подземной торговой улице. Эта программа пригласит предпринимателей со всего Китая проанализировать свои взгляды на экономическую ситуацию и провести со мной диалоги и интервью. Потому что если я смогу публиковать свои взгляды на экономическую ситуацию в интернете вместе с другими предпринимателями, то влияние нашей компании будет постепенно расширяться вместе с влиянием других предпринимателей, и доверие к компании будет постепенно возрастать.



#Первое видеоинтервью с Ма Хао).

Итак, в первый день после ремонта подземной торговой улицы я пригласил Ма Хао, председателя подземной торговой улицы, записать со мной первую программу интервью с предпринимателем.

Поскольку Ма Хао также владеет десятками сетевых обувных магазинов, мы общались и обсуждали вопросы сетевой розницы. Весь процесс мы снимали на мобильные телефоны и монтировали в стиле короткого видеоролика. Эта съёмка также стала первой съёмкой короткометражного видео после ремонта подземной торговой улицы.

После съёмки я пригласил Ма Хао и Ши Минъяня, нашего человека, отвечающего за подземную торговую улицу, об-

судить будущие планы работы подземной торговой улицы. Иногда наличие менеджеров среднего звена вместо вас и ваших партнёров может помочь повысить доверие к вашему бизнесу. Это позволит другой стороне узнать, что в вашей компании много талантов.

Во время общения Ши Минъянь представил Ма Хао план съёмок и бизнес-модель будущей подземной торговой улицы нашей компании. Ма Хао был очень доволен моими результатами по преобразованию подземной торговой улицы. Он также считал, что индустрия короткометражных видео является важной возможностью в будущем. После ухода Ма Хао, Ши Минъянь пригласил меня в офис на чай.

Проходя по светлому коридору, я увидел новенький офис на подземной торговой улице, а также увидел приветствующего нас охранника и понял, что самый трудный период пройден.

Когда я сел в кабинете, Ши Минъянь внезапно подал мне заявление об отставке. Ши Минъянь сказал мне, что как человек, отвечающий за подземную торговую улицу, он не имел ни малейшего представления об индустрии короткометражных видео. Поэтому он не может гарантировать, что сможет отлично помочь компаниям справиться с различными задачами здесь. Он отверг мой план перевести его на работу в другие отделы. По его мнению, индустрия короткометражных видео и индустрия технологий были для него слишком сложными. Поскольку родители Ши Минъяня

владели сетью хозяйственных магазинов, он хотел вернуться в скобяную промышленность и работать со своими родителями.

Я пробовал все средства, чтобы убедить Ши Минъяня остаться, но Ши Минъянь сказал мне, что он подал заявление в школу, специализирующуюся на поварах. Он хотел научиться готовить. Его мечтой было стать шеф-поваром или владельцем хозяйственного магазина. В отчаянии мне пришлось согласиться на отставку Ши Минъяня.

За три года работы в нашей компании Ши Минъянь однажды сопровождал меня в Национальный конференц-центр, чтобы помочь мне войти в VIP-зал, а также сопровождал меня для распространения рекламных материалов в местных средних школах. Он также завершил свою последнюю работу на подземной торговой улице и теперь решил упорно трудиться ради своей мечты. Я не стану ограничивать своих друзей в стремлении к их мечтам, ведь я тоже стремлюсь к своей мечте и понимаю это чувство. С тех пор я потерял ещё одного надёжного партнёра.

Я был в офисе и видел, как Ши Минъянь вышел из офиса. Перед уходом Ши Минъянь порекомендовал своего друга Сунь Пэйэня на должность директора штаб-квартиры корпорации. Я согласился на эту просьбу. Однако, хотя Сунь Пэйэнь стал директором офиса, он не захотел брать на себя какую-либо работу в подземном торговом центре, поскольку понимал, что управлять ею очень трудно.



(Мы с Сунь Пэйэнем сидим вместе).

Итак, я попросил Сунь Пэйэня вернуться в штаб-квартиру и заменить Ши Минъяня на посту директора офиса и покупателя штаб-квартиры. И мне приходилось каждый день лично ездить на подземную торговую улицу, чтобы подписывать договора от имени компании и управлять подземной торговой улицей.

В начале 2017 года некоторые китайские СМИ, специализирующиеся на короткометражных видеороликах, и другие медиа-компании услышали, что в Лояне есть молодая компания, поэтому решили пойти на подземную коммерческую улицу, чтобы снять биографию обо мне и компании. Это бы-

ло моё первое интервью с коротким видео-медиа. В ходе интервью я отвечал на вопросы в течение двух часов, а финальное видео длилось всего 5 минут.

Однако следующая работа оставляла мне всё меньше и меньше времени, потому что мне нужно было в короткие сроки разобраться с изучением русского языка и всем, что связано с бизнесом. С усовершенствованием оборудования для съёмки коротких видеороликов на подземных коммерческих улицах мой консультант Ли Цзюньчао помог мне найти несколько групп по съёмке коротких видеороликов, которые могли бы обосноваться на подземных коммерческих улицах.

Когда я снова пришёл на подземную коммерческую улицу, я увидел, как Ли Цзюньчао общается со многими командами видеосъёмок TikTok. В некоторых местах снимали семейный мини-сериал «Доуинь», а в некоторых – танцы и комедии. Нам удалось вернуть к жизни этот подземный торговый центр. Популярность этого места продолжала расти, и у меня всё больше было мало времени.

В конце концов я решил позволить моему консультанту и бывшему партнёру Ли Цзюньчао полностью управлять подземной коммерческой улицей. Я решил полностью вывести свою компанию из-под управления подземной торговой улицей, и вся прибыль будет принадлежать Ма Хао и Ли Цзюньчао. Это решение вызвало огромные разногласия внутри компании, но, по моему мнению, если Ли Цзюньчао

сможет вернуть подземной торговой улице огромную прибыль через «Доуинь», то я верну благосклонность первого партнёра компании Ли Цзюньчао. Потому что после краха журнала доходы Ли Цзюньчао были прерывистыми, а подземная коммерческая улица может позволить ему вернуть огромные ресурсы и возможности. Это также моя благодарность моим партнёрам.

Ли Цзюньчао принял моё предложение и предложил мне и дальше контролировать часть акций подземной торговой улицы, но я отклонил его предложение. Потому что я не хочу ограничивать свободу Ли Цзюньчао управлять подземными торговыми улицами.

После того как я полностью передал подземную коммерческую улицу Ли Цзюньчао, я вернулся в штаб. В это время в штаб-квартире царил хаос, а несколько партнёров и коммерческих проектов по необъяснимым причинам отменили планы подписания контрактов. И эти партнёры не дали нам никаких объяснений по поводу расторжения плана соглашения, поэтому мы даже не смогли найти причину, по которой бизнес-план не удался. Три вице-президента Чжан Цзэхао, Лу Шиджи и Дэн Чжэнци старались изо всех сил, но некоторые кооперативные компании даже отказали нашим вице-президентам вступить в корпоративные переговоры. Во многих проектах, за которые отвечал вице-президент, другая сторона даже звонила нам за час до этого, чтобы сообщить об отмене встречи, что стоило нам огромного

количества времени и тратило огромное количество ресурсов. Эта необъяснимая бизнес-проблема заставила меня осознать, что, когда совпадений слишком много, за этим должен стоять заговор.

Часть 3. Вхождение в круг развлечений

Глава 11: Напряжение и облегчение

Потому что я всё ещё изучаю русский язык и другие предметы. Поэтому после того, как я часто давал интервью различным средствам массовой информации, студенческий союз нашего колледжа, который изначально набирал только выдающихся студентов, захотел принять меня в члены студенческого союза. Первоначально меня это предложение не заинтересовало, но, чтобы мне было легче осуществлять власть в колледже в будущем, я попросился на должность директора отдела деятельности студенческого союза, отвечающего за планирование деятельности и организацию свободного времени в колледже.

Понятно, что в китайских колледжах, если обычный студент хочет вступить в студенческий союз, он должен иметь как минимум хорошую успеваемость. Только вступив в студенческий союз, вы сможете получить множество полномочий и привилегий. Успеваемость у меня была не очень хорошей, но я вскочил и сразу стал директором отдела деятельности студенческого союза, что вызвало у многих зависть

ко мне.

При этом, помимо периодического изучения русского языка в академии, мне приходится заниматься ещё и корпоративной работой. Я очень хочу найти следующее поколение бизнес-лидеров, которые помогут мне разделить своё время. В то же время я также наблюдал за первым вице-президентом Ли Луном, а также за двумя другими вице-президентами, Чжаном Цзэхао, который отвечает за внешние связи, и Дэн Хао, который временно учится в Соединённых Штатах. На тот момент я верил, что из этих трёх человек выйдет преемник компании.

После первых всеобщих выборов студенческого союза колледжа я был официально назначен руководителем деятельности студенческого союза колледжа. Во имя оптимизации организации студенческого союза я прошу студенческий союз не назначать никого из членов моего ответственного отдела по деятельности студенческого союза. Взамен я получил права на перевод всех членов других подразделений студенческого союза. Можно сказать, что колледж дал мне такой большой авторитет, что я могу лучше понимать психологию студентов и находить в колледже таланты. Я также могу воспользоваться этой возможностью, чтобы распространить влияние компании на колледж.

В начале 2017 года почётный президент и соучредитель нашей компании Ци Юннин основал Ассоциацию любителей поездов в Цзинане. Поскольку Ци Юннин любит все ви-

ды транспорта, после того как он основал Ассоциацию любителей поездов, он взял с собой членов Ассоциации любителей поездов, чтобы они снимали и путешествовали. Влияние Ци Юннина постепенно расширялось в Цзинане. После внутренних встреч и обсуждений в компании Ци Юннин официально присоединил свою некоммерческую организацию «Ассоциация любителей поездов» под названием нашей компании. Это хорошая возможность усилить влияние компании.

По замыслу Ци Юннина Ассоциация любителей поездов разъезжала с транспарантами и флагами, что повышало известность нашего предприятия. Только в 2017—2018 годах Ассоциация любителей поездов провела пять групповых мероприятий. Подобные мероприятия привлекли внимание железнодорожных академий и департаментов образования по всему Китаю. Это массовое собрание дало нам с Ци Юннином возможность выступить и поделиться своим опытом работы в различных университетах. А благодаря объединению населения Ассоциации любителей поездов мы привлекли множество талантливых менеджеров среднего и высшего звена. Можно сказать, что уровень управления внутри компании дополнительно прояснился, а кадровый резерв увеличился. Ведя бизнес в Китае, вы должны помнить, что иногда вещи, которые, казалось бы, не имеют никакого отношения к компании, могут принести ей огромную пользу.

В условиях обилия талантов мы по-прежнему сталкива-

емя с текущей ситуацией, когда партнёры отказываются сотрудничать с нами по неизвестным причинам. В интернете по необъяснимым причинам снова начали появляться проклятия в наш адрес. А моя личная речь на корпоративе безоговорочно просочилась в другие компании. Более того, записи чатов в нашей внутренней группе WeChat были опубликованы в интернете анонимными учётными записями и содержали противоречивый контент внутри компании. Можно сказать, что наша компания была полностью и неподготовленно раскрыта в интернете прозрачным образом.

Примерно в марте 2017 года я решил лично обсудить соглашение о техническом сотрудничестве с местной интернет-компанией в Лояне. Но за полчаса до начала встречи эта компания из Лояна решила отменить встречу и план сотрудничества со мной. Я был очень зол и решил поспорить с руководителем этой компании в Лояне. Руководитель другой компании извинился передо мной, но через час анонимный человек разместил в сети запись частного чата WeChat между мной и ответственным лицом другой компании. Это был чрезвычайно серьёзный инцидент, и человек, ответственный за другую компанию, заявил, что они никому не передавали историю чата.

Но утечка личных текстовых сообщений раскрыла все детали моих переговоров с другими компаниями другим компаниям и тем, кто выступал против меня. Из-за этого наша компания теряет лицо. Утечки также обсуждались внутри

компании, и постепенно некоторые люди начали сомневаться в моих лидерских способностях. Если предприниматель не может защитить свою информационную безопасность, он не сможет защитить информационную безопасность своей компании. Мы должны положить конец таким утечкам информации.

В 2017 году наша компания направила директора департамента для участия в форуме по большим данным, который проходил в Гуйяне, Китай. Высокопоставленные правительственные чиновники Китая поспешили выступить с речами на конференции по большим данным.

После встречи наш директор предоставил мне визитки от многих предпринимателей, которые я получил на мероприятии. Директор рассказал мне, что многие компании на месте были готовы заключить с нами соглашения о сотрудничестве. Однако когда я попросил вице-президента связаться с предпринимателями, указанными на этих визитках, все они отвергли предложение о сотрудничестве с нами. Это необъяснимое неприятие и контраст убедили меня, что кто-то внутри компании постоянно сливает информацию и портит нашу репутацию.

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.