

18 ноября, в бюро промышленности и торговли, Чэнь Цзинь привёл с собой отца, чтобы сделать документы, касающиеся смены законного представителя компании.

Это было в отношении небольшой фабрики в промышленном парке Бао Шань, используемой для зарядки высокоэффективных батарей. Его законный представитель был заменён с его отца, который занял временную должность в качестве генерального директора ИТ в течение нескольких месяцев, на самого Чэнь Цзиня. Отца понизили до технического консультанта. Акции, которыми он владел, снизились до 0%. Чэнь Цзинь владел всеми 100% акций этой компании, даже несмотря на то, что у неё временно не было активов.

Чэнь Ган не осмеливался рисковать, разыгрывая такие грязные трюки, бегая вокруг закона. Он не знал, о чём думал Чэнь Цзинь. Чэнь Ган быстро покинул бюро после того, как подписал форму для смены законного представителя. Он не станет вмешиваться в то, что его сын хочет сделать в будущем. В конце концов, у него была своя работа.

- В настоящее время уровень отказов нового бизнеса очень высок. И этот парнишка всё ещё хочет получать ежегодную прибыль в 10 миллиардов. Думаю, достаточно того, что он не теряет всё это главное!

На самом деле Чэнь Ган не одобрял, когда его сын начинал собственное дело. В прошлом в его кругу были коллеги с большими техническими и личными навыками, которые бросали работу, чтобы стать предпринимателями. В конце концов, большая часть их бизнеса потерпела неудачу, и им пришлось сдаться. Было несколько случаев, когда они задолжали несколько долгов и прыгнули на смерть.

Конечно, были и те, кто становился успешным предпринимателем, но они были очень редки. Те, кто остался на госпредприятии, имели более стабильную жизнь. Было трудно стать очень богатым, но было безопасно и легко стать немного богатым. Это не будет катание на американских горках с драматическими взлетами и падениями.

Более того, ему уже исполнилось 50 лет. У него больше не было высоких амбиций юности. Для многих из его главных решений он склонялся к консервативным и стабильным вариантам. Тем не менее, он не был полностью против того, чтобы Чэнь Цзинь начал свой собственный бизнес. Ведь его сыну было всего 24 года. У него было много возможностей для проб и ошибок. До тех пор, пока он не совершит серьёзных ошибок, ему будет хорошо расправить крылья на несколько лет.

Директор Дун Лэй, которая отвечала за получение дела Чэнь Цзиня в бюро промышленности и торговли, была ещё более потрясена его бизнесом. Этот парень только что открыл свой ювелирный магазин несколько дней назад, и теперь он фактически открывал другую компанию снова. Оно было зарегистрировано под категорией "высокотехнологичных научных исследований и разработки", или "высокотехнологичного НИР" он решил сделать дело в высокотехнологичном участке научных исследований и разработки.

В ходе административного процесса смены законного представителя компании она не могла не

задать несколько вопросов.

- Маленький Чэнь, разве твой ювелирный магазин не только что открылся для бизнеса? Почему ты снова основал новую компанию? Можете ли вы управлять так много единиц?

Чэнь Цзинь объяснил.

- Ювелирный магазин - это только моя боковая линия. Менеджер магазина Цзюй будет следить за ним. Эта компания - мой основной бизнес. Это будет моим самым важным предприятием в будущем!

- О.

Кивнула Дун Лэй, и в одно мгновение до него дошло. Она поняла, что мальчик перед ней очень умный. В настоящее время, в отраслях, занимающихся физическими товарами, ювелирные магазины считались одними из тех, которые могли выжить довольно хорошо. Кроме того, открытие собственного предприятия было азартной игрой. Азартная игра с высокими ставками.

Она видела статистические отчёты бюро. Некоторые цифры шокировали её. Уровень отказов стартапов в сфере высоких технологий составил более 80%. Средний срок службы высокотехнологичной компании составлял не более 18 месяцев. Таким образом, многие компании вышли на рынок со стоимостью более сотни, даже тысячи миллионов. Однако, если у них не было конкурентного преимущества, они по-прежнему сталкивались с банкротством, были вынуждены покинуть рынок или были куплены сторонней компанией. Всё это может произойти в течение короткого периода от двух до трёх месяцев.

Учитывая, что он столкнулся с таким огромным риском, молодой человек перед ней, казалось, был хорошо подготовлен, даже если всё пойдёт не так. Если его стартап будет успешным, он продолжит его расширять и двигаться к своим целям. Если это не удастся, он всё ещё может положиться на ювелирный магазин как на запасной план. Он не будет полностью уничтожен.

Дун Лэй спросила с озабоченным лицом.

- Маленький Чэнь, почему ты хочешь войти в сектор высоких технологий? Этот сектор имеет высокие барьеры входа, длительные периоды научных исследований и требует огромных инвестиционных средств. Рынок также очень конкурентоспособен. Есть ли у тебя уверенность в себе?

Она не знала, почему была так серьёзна. Хотя он был для неё никем, она уделяла ему гораздо больше внимания, чем другим предпринимателям. Она боялась, что его бизнес потерпит неудачу.

- Тётя Дун, будьте уверены. Я обязательно добьюсь успеха!

Чэнь Цзинь излучал уверенность, как будто у него в голове всё было спланировано. Это не было эгоизмом. Он объяснил причины.

- Я специализировался на механическом дизайне в университете и окончил респектабельный научный класс! У меня есть глубокое понимание отрасли, в которую я собираюсь войти; это очень знакомо мне. Кроме того, продукт, который я планирую сделать, это небольшой робот размером с рисоварку. Он не большой и не требует огромных средств на научные исследования. Я могу определенно создать продукт с вкладом как раз \$20,000,000 к \$30,000,000. Более того, мой папа работает в коммерческой авиастроительной компании и знает много шишек. Если у меня возникнут технические проблемы, я получу от него совет. Любые проблемы должны быть быстро решены!

Окончил научный класс + небольшие инвестиции + сильная техническая поддержка. Сумма этих трёх преимуществ была сродни надеванию трех пар крыльев. Было бы непросто не взлететь на небеса! Поэтому провалить было невозможно.

Дун Лэй несколько раз кивнула. В её восприятии его присутствовал ещё один элемент признательности. Устойчивый. Очень устойчивый. Этот парень недооценивал трудности, которые он ещё не знал, но скоро столкнётся. В нём чувствовался слабый намёк на слепой оптимизм. Однако, по сравнению с некоторыми молодыми предпринимателями, с которыми она столкнулась, его можно было бы назвать более реалистичным. Эти молодые предприниматели были чересчур самоуверенны, у них были такие большие головы. Они также были эгоистичны и снобистичны, думая, что могут превзойти Билла Гейтса только одной идеей.

С её многолетним опытом работы в бюро промышленности и торговли и бесчисленными взаимодействиями с предпринимателями, она усовершенствовала пару глаз орла. Взглянув на их поведение, она поняла, кто преуспеет или потерпит неудачу. У неё была точность более 95%, когда дело доходило до угадывания окончательного конца!

Когда Чэнь Цзинь объяснил три преимущества, которыми он обладал, Дун Лэй дала ему общую оценку в своём уме. Вероятность того, что его бизнес не провалится, составлял 50%. Она могла только дать вероятность "не провал".

Это было слишком трудно. Предыдущие элементы, необходимые для успеха, были слишком многочисленны. Даже если бы Чэнь Цзинь разработал робота и представил его на рынке, он не осмелился бы утверждать, что он будет успешным, потому что продукт и рынок - это две совершенно разные вещи!

- Маленький Чэнь, сделай это хорошо. Я верю в твой успех! Ты можешь обратиться ко мне, если у тебя возникнут какие-либо трудности, включая вопросы финансирования; я обязательно помогу в любой области, в которой смогу!

Дун Лэй подбадривала его, даже выражая, что она может помочь решить любые финансовые проблемы, с которыми он может встретиться. Она никогда не говорила ничего подобного другим предпринимателям.

Взяв завершённый контракт, Чэнь Цзинь искренне сказал.

- Всё в порядке, у меня достаточно средств. Тётя Дун, спасибо, что так заботитесь. Когда моя компания преуспеет, вы не сможете больше откладывать нашу трапезу. Я никогда не благодарил вас должным образом, мы должны пойти куда-нибудь поесть.

Дун Лэй улыбнулась.

- Хорошо, я обязательно пойду, когда ты преуспеешь!

Она смотрела ему вслед.

...

Той ночью в своей спальне Чэнь Цзинь улыбнулся, глядя на жирные и увеличенные буквы на титульном листе контакта.

- Частное предприятие, Технологии Ао Ю Син Хай!

Он также сократил его до "Компания Син Хай".

Это было название, которое он дал высокотехнологичной компании, которую он основал. Когда он регистрировал свою компанию, он хотел записать "Технологии Син Хай", но имя уже было зарегистрировано кем-то другим.

Технологии Син Чэн Да Хай, Технологии Чэнг Фу Син Конг Технологии Хао Хан Син Хай..... Все эти имена уже были зарегистрированы другими!

Только "Технологии Ао Ю Син Хай" мог быть успешно зарегистрирован Чэнь Цзинь, хотя и неохотно. Имя не использовалось в течение длительного времени после регистрации, поэтому оно было аннулировано и теперь доступно.

- Когда моя компания будет достаточно мощной, я куплю компанию под названием "Технологии Син Хай". Я верну имя, которое принадлежит моей компании!

Название компании "Технологии Ао Ю Син Хай" будет использоваться только в течение определенного периода времени. Он отложил контракт.

Заглянув в ванную, он увидел Вава, который держал вращающуюся щетку и изо всех сил скреб унитаз. Фарфоровая каморка была вычищена так чисто, что напоминала бледные и нежные ягодицы младенца.

Махнув рукой в его сторону, он сказал.

- Вава, положи щётку и ехай сюда.

Бросив щётку, Вава послушно подъехал к нему.

<http://tl.rulate.ru/book/23562/1152897>