

□Глава 38.2: Буфер обмена.

□Мы прибыли в Шанхайский международный аэропорт Пудун PVG и были встречены заранее заказанным арендованным автомобилем, который доставил нас прямо в Шанхай. Водитель был японцем и президентом компании по прокату.

□"Здесь нет ЛЭП, не так ли?"

□"Да. В центре города и туристических районах, таких как Набережная Вайтань, нет столбов и линий электропередач, хотя по дороге в пригород все еще есть ЛЭП. В Японии их еще не убрали?"

□"Еще нет. Похоже, что у нас самый низкий темп в мире по внедрению систем без столбов электропередач. Разве что в Токио, в районе Уэно, наконец-то удалось что-то с этим сделать."

□В Шанхае деловые районы и туристические зоны преобразуются в свободные от ЛЭП зоны раньше, чем другие части города, и то же самое наблюдается в Японии. Наиболее приоритетные районы, вероятно, первыми останутся без столбов электропередач, за ними последует множество других зон. (Примечание 1).

□"Уважаемые клиенты, судя по вашей одежде, вы сегодня не по делам в Шанхае, не так ли?"

□Если вы хотите отправиться за покупками, Гинза или Омотэсандо - более подходящие места, там нет риска нарваться на подделку, а судя по тому, что вы даже не смотрите на вывески, не похоже, что вы любите шанхайскую кухню.

□У нас контракт на весь сегодняшний день, так что я отвезу вас куда угодно, но куда мы направляемся прямо сейчас?".

□За нами пристально наблюдают. Опасно, опасно.

□"Проедемся по местам, где не слишком много народу. Я бы хотел увидеть те столбы электропередач, о которых мы говорили ранее. Также, возможно, мы посетим заброшенную железнодорожную линию."

□Шанхай - густонаселенный регион, в городской черте которого проживает более 24 миллионов человек. Не все его области освещены. Тут и там есть районы, в которых будто остановилось течение времени. "Но это же хорошо!", заявили энтузиасты, начав превращать их в туристические зоны.

□".....? Хотите увидеть что-то необычное? Понятно".

□Выслушав мою просьбу, водитель отвез нас в место под названием район Минханг, расположенное в 30 км к западу от аэропорта. Это был обычный, обшарпанный район, который, вероятно, выпал из авангарда развития.

□"Похоже на то, что вы ищите?"

□"Да! Вот такое место мне нужно. Я слышал, что один мой знакомый жил в центре Шанхая. Я всегда хотел приехать сюда. Остановитесь здесь на минутку, пожалуйста."

□Мы останавливались то тут, то там, глядя на свисающие линии электропередач и сваленные рядом со станцией материалы для железнодорожных путей. Естественно, я осматривал все это с лицом извращенца.

□ Итикава стояла так, чтобы люди на дороге не видели моего лица. Как и планировалось.

□Мы ездили по окрестностям Шанхая чуть меньше шести часов с перерывами, то садясь в машину, то выходя из нее. В общей сложности мы посетили около 40 мест. Довольно много.

□"Это было утомительно. Слава Богу, разница во времени не такая большая."

□Когда вся работа была закончена, мы вернулись из нашего гостиничного номера в мой дом в Токио, используя "Растворение". Единственная причина, по которой мы заселились в местный отель, - это заполнение "адреса пребывания в стране", который нужно было написать в иммиграционной службе, плюс нам было нужно место для "Растворения".

□"Итак, зачем мы весь день колесили по центру Шанхая? Что Вы делали? Как это поможет сократить число людей?"

□Как только мы вернулись домой, Итикава начала задавать мне множество вопросов.

□"Скоро узнаешь. Основная идея заключается в том, чтобы максимально отсеять плохих парней. То же самое относится и к тем, кто воспользовался плохими парнями. Я сожалею о сопутствующем ущербе. Ну, так уж выходит."

□"Значит, будет как с золотой лихорадкой. В то время Вы сказали, что это было сделано, чтобы "шахта смотрелась уместнее", но Вы одурачили нас всех."

□"Да, это так. Это все равно, что смешивают золото с толченым ямсом и бросать в реку. На этот раз все проще. Ни обезьян, ни крокодилов, верно?"

□В течение следующего месяца мы побывали в Сеуле, Маниле, Джакарте, Бали, Янгоне, Хошимине, Дели и Калькутте. На Бали мы видели обезьян, но не видели крокодилов. Вместо

них были очень страшные птицы.

□Но все равно было много людей, которые изо всех сил пытались заманить меня в бордель, хотя Итикава была по соседству, и наркоторговцев со следами инъекций по всему телу.

□Что за наглость у этих людей?

□◆◆◆◆◆

□Поздним вечером в офисном здании в центре города, когда цикады уже не пели, в глазах Хаттори появился едва уловимый гнев. То же самое было и с Аидой, оба они выглядели сердитыми и странно усталыми.

□"Что случилось? Вы плохо выглядите. Все в порядке? Редко можно увидеть Хаттори в гневе."

□"А, господин Кагеяма, это венчурные инвестиции,"

□"У меня много сокурсников, которые открыли предприятия в Силиконовой долине, но они не были такими. Боже мой, это действительно отвратительно!"

□В течение следующих 20 минут или около того Хаттори и Аида продолжали выплескивать на меня свое ежедневное недовольство.

□Когда они инвестировали в венчурную компанию, Хаттори и Аида, по-видимому, посетили мероприятие, похожее на вечеринку, где собирались предприниматели. Kageyama Bussan - молодая компания, ей менее трех лет, поэтому они смогли принять участие без каких-либо проблем.

□После посещения нескольких подобных собраний и разговоров о создании венчурного фонда к ним обратились несколько компаний.

□Хаттори и Аида внимательно выслушивали их. Они побывали в Ниигате, Нагое и даже в Саппоро.

□Однако на первом же предприятии, которое они посетили, Хаттори и Аида почувствовали, что над их будущим нависла темная туча.

□"Ну, я совсем не силен в программировании, но он очень хорошо осведомлен, так что это с ним можно все обсудить!"

□Технический директор, которого уверенно рекомендовал генеральный директор первой

компании, которую они посетили, не имел ни опыта работы в сфере IT, ни знаний в области математики или информатики, и в лучшем случае был единственным человеком среди своих коллег, который собрал собственный ПК. Похоже, он и сам это знал, и уклонялся от вопросов Аиды в уничижительной манере от начала до конца.

□После этого пара Хаттори/Аида посетила несколько венчурных компаний и побеседовала с их руководством, но все они были очень похожи.

□Все они утверждали, что готовы реализовать свои инновационные идеи в области ИИ, IoT, RPA (Примечание 2), оптимизации маркетинга, автоматизации процессов найма и т.д., но все, что они реально могли предложить, это громкие слова и презентации и не смогли ответить даже на основные вопросы, связанные с информационными системами, которые задала Аида.

□В этот момент Аида и Хаттори наконец-то поняли. Они просто хотели "поиграть в предпринимателя", пока были молоды. У них нет гордости за собственные знания или навыки, и они просто делают то, что могут, используя горячие словечки в экономической прессе.

□Их усилия были направлены в основном на создание эффектных презентаций и на то, чтобы выглядеть круто, постукивая по клавиатуре тонкого ноутбука в модном кафе города, а не на требования клиентов, честное развитие или инновационные технологии. Это, очевидно, усилило стресс Хаттори и Аиды.

□Это напомнило людей, которые раньше слетались на слух о моей системе прогнозирования скачек. Все эти люди без знаний, опыта или навыков роились вокруг меня, словно насекомые, которых привлекала сладкая вода в виде ИИ.

□Если подумать, разве Савамори не был одним из них? Ну, ничего страшного.

□Не все они такие. Естественно, я думаю, что все они перемешаны между собой. Те, кто хочет что-то сделать, хочет узнать, чего мир ждет от них, хочет придать форму своим талантам и имеет для этого материал, страсть и способности, - это те, кого инвесторы склонны поддерживать.

□Но есть те, у кого есть амбиции: "Я хочу сначала начать бизнес и стать президентом", а только потом говорят: "Ну, и что мне делать?". Я бы хотел держаться подальше от таких людей. Они словно камни вместо мячей.

□"А что насчет промышленности?"

□"Здесь много людей из сферы информационных технологий. Возможно, это просто время такое, но сейчас очень многие говорят о потенциале использования ИИ в промышленности. Чем более поверхностными кажутся эти идеи, тем больше я злюсь."

□ Многие из молодых предпринимателей, обратившихся к Аиде и Хаттори, работали в сфере информационных технологий. Это неудивительно.

□ Прежде всего, препятствия для открытия бизнеса невелики. Никаких запасов, никакой оснастки, дешевое оборудование в облаке, и если вам повезет, вы можете расширить свой бизнес так быстро, что сможете купить профессиональную бейсбольную команду.

□ IT-предприятия, которые кажутся перспективными, финансируются инвесторами и проходят через серии раундов инвестиций, и лишь небольшое число компаний, полюбившихся народу, выходит на биржу.

□ Однако лучшие из этих предприятий, как правило, в первую очередь привлекают компании по производству мобильных телефонов. Если вас финансируют они, у вас будет хорошая репутация. Хотя и нет гарантий, что впоследствии они не будут вмешиваться в управление компанией.

□ С другой стороны, к сожалению, если венчурная компания получит от нас финансирование, это будет означать не больше, чем просто получение денег. Это неудивительно, поскольку у Фонда Кэгеуата нет ни бренда, ни послужного списка, подтверждающего его деятельность.

□ Поэтому Фонд Кэгеуата не сможет продвинуть перспективную IT-компанию.

□ На собрании предпринимателей, на котором присутствовали Хаттори и Аида, все пили в хорошем настроении, но за кулисами, очевидно, существовало четкое разделение между теми, в кого инвестировали крупные компании, и теми, кто этого не добился. Многие из обратившихся к ним компаний, похоже, находились на темной стороне.

□ "Ну, этого следовало ожидать, не так ли? Итак, я понимаю, что вы сердитесь, но вы также очень устали, не так ли?".

□ "В том-то и дело. .".....

□ Хаттори говорит, что в Фонд Кэгеуата поступают следующие инвестиционные проекты:

□ * Компании с передовыми технологиями, непостижимо сложными для большинства людей.

□ * Компании, руководители которых имеют большие амбиции, но не обладают реальными способностями.

□ * Компании, которые настолько страстны и талантливы, что их невозможно понять.

□ * Компании, которым интересно только получение денег. Наиболее распространенные.

□"Это Это напоминает людей, которые устанавливают слишком большие для своих целей суммы для сбора средств в рамках краудфандинга."

□Когда я сказал это, и Аида, и Хаттори кивнули с кривой улыбкой.

□"Они практически не делают ничего из того, что должны делать потенциальные кандидаты для капиталовложения. Они не изучают тенденции в отрасли, не определяют потребности потенциальных клиентов, не изучают конкурентов. В любом случае мы продолжаем поиски хотя бы одного проекта с хорошим потенциалом, но... похоже, потребуется много терпения и времени."

□"Если это так, не стоит продолжать. Вам будет гораздо легче, если вы просто прекратите утомительные командировки."

□Для меня это был обычный ответ. Уж простите, что я такой нормальный!

□□□□□□

□"О, нет! Только не это!"

□Лили, которая живет в старой квартире в районе Пако в центре Манилы, закатила истерику и накричала на своего мужа Джаспера. Ее любимый ЖК-телевизор тайваньского производства, которым она пользовалась много лет, по вечерам стал выходить из строя, и теперь она не могла смотреть на нем свои любимые дорамы.

□По словам Лили, телевизор работал, но он то включался, то выключался и переставал работать, что не позволяло ей наслаждаться сериалами.

□"Чему мне радоваться в этой жизни, если я не могу посмотреть эту дораму! Сделай ты уже что-нибудь! Я даже не могу купить новый телевизор, потому что моя зарплата слишком мала!"

□"Ну, в доме Рянга тоже сказали, что его компьютер сломан, а у нас вот - телевизор"

□Джаспер отмахнулся от истерики Лили и вышел на улицу к ночному ларьку, чтобы расслабиться. Он знал Лили достаточно долго, чтобы понять, что когда она в таком состоянии, то некоторое время ей нет смысла что-либо говорить. Лучше всего оставаться на улице, пока она не остынет.

□"Вонища опять жгут шины на какой-то демонстрации?"

□На улице Апачиблес, где теснятся малоэтажные и среднеэтажные дома, стоял неприятный запах горелой резины.

□Никто не знал, что это был за запах.

□*****

□Примечания автора

□(Примечание 1) В Токио нет столбов электропередач. В 2016 году в Токио был принят указ, направленный на поощрение отсутствия ЛЭП.

□(Примечание 2) RPA означает Robotics Process Automation. Набор фреймворков для снижения трудозатрат за счет использования макросов и программ для выполнения повторяющихся простых задач.

<http://tl.rulate.ru/book/36585/2431799>