

В анкете, которую держал Цзян Минь, в графе о родителях было пусто. Он посмотрел на Сюй Цзяннина, но по его внешности и манерам было сложно определить, из какой он семьи. Однако он не стал углубляться в личные вопросы и просто спросил:

— Ты раньше где-нибудь стажировался?

Сюй Цзяннин покачал головой:

— Во время каникул подрабатывал репетитором, но официальной стажировки не было.

Цзян Минь кивнул, и его интерес к Сюй Цзяннину уменьшился наполовину.

Выбор стажеров был слишком широк. В прошлом году «Синъяо» приняла группу стажеров, планируя подготовить их для управленческих позиций. Однако после окончания стажировки остался только один человек, остальные ушли. Полгода подготовки ушли впустую, что вызвало немало разочарования.

К тому же стажеры были слишком неопытными, и их обучение требовало больших усилий. Конечно, тогда он сам занимался ими, и это было утомительно.

К счастью, сейчас он уже не отвечал за это, лишь изредка помогая с несложными задачами, например, с набором персонала.

Цзян Минь спросил:

— Почему ты выбрал именно «Синъяо»?

Вокруг становилось все шумнее. Некоторые соискатели подходили к стендам, бегло осматривали их и быстро уходили, видимо, найдя вакансии или условия неприемлемыми.

— Ради своей мечты. Я хочу найти платформу, которая поможет мне реализовать свои цели, и сам хочу внести вклад в развитие этой платформы. А «Синъяо» как раз соответствует моим ожиданиям.

Он говорил уверенно, его слова были четкими и ясными.

Цзян Минь смотрел на этого уверенного и спокойного молодого человека и добродушно спросил:

— Ты знаком с этой отраслью?

Сюй Цзяннин улыбнулся легко и естественно, что делало его оптимистичным и решительным.

Знаком ли он с отраслью? Конечно. Он проработал год в «Синъяо», а затем работал в смежной сфере, пройдя путь от стажера до специалиста, затем до руководителя и уже собирался стать менеджером, когда вернулся.

Сюй Цзяннин ответил:

— Полный комплекс услуг по обустройству дома.

Цзян Минь кивнул и указал на описание компании, висевшее на стенде, подразумевая, что эта фраза там есть.

«Синьяо» — это компания, занимающаяся полным комплексом услуг по обустройству жилья, созданная на волне успеха рынка недвижимости. Это был новый для того времени проект, который сейчас называют «ключи и въездом».

Ее создание было как случайностью, так и результатом тщательной подготовки. Она была основана тремя друзьями-однокурсниками. Несмотря на скептицизм окружающих и множество сомнений, они начали дело.

Но время — лучший критерий. Никто не мог предположить, что трое таких молодых студентов смогут превратить небольшую строительную компанию в масштабную фирму по комплексному обустройству жилья.

Одним из трех партнеров был Цзян Минь, сидящий сейчас перед Сюй Цзяннингом. Цзян Минь происходил из обеспеченной семьи, связанной с недвижимостью. В эпоху бурного роста рынка его семья как раз занималась этим бизнесом, что делало его типичным представителем «золотой молодежи». Благодаря семейному положению он никогда не испытывал финансовых трудностей и не ломал голову из-за денег. Он присоединился к «Синьяо» ради интереса, по совету родителей попробовать себя в малом бизнесе и закалить характер, а также чтобы помочь своим двум друзьям связями и возможностями.

Он вложилась и не придавал этому большого значения, но не ожидал, что создание компании принесет столько бесконечных проблем. Он не любил беспокоиться по пустякам. Для других эта компания была жизнью, карьерой и погоней за деньгами, а для него — просто приятным развлечением. Когда обязательств стало слишком много, а хобби превратилось в обузу, он больше не хотел этим заниматься.

Для создания компании необходимы ресурсы, деньги и способности. Цзян Минь обеспечил часть ресурсов и финансов. Даже не участвуя в управлении, он оставался важнейшей частью компании, без которой невозможно было обойтись.

Получить одобрение Цзян Миня было первым шагом к попаданию в «Синьяо».

Сюй Цзяннин хорошо это понимал.

В прошлой жизни он почти не общался с Цзян Минем. Из трех боссов компании Цзян Минь был самым неуловимым. Он появлялся в офисе не чаще пяти раз в месяц, проводя там не больше часа, и обычно заходил только в кабинеты других двух владельцев.

Все знали о его щедрости и легком характере. Корпоративные поездки, караоке, ужины — в большинстве случаев оплачивал этот босс, потому что он слишком любил веселиться и никогда не уставал от этого. Кроме того, он любил, когда вокруг было много шума и людей.

Совершенно невозможно было догадаться, что этот босс с внешностью ученого на самом деле является любителем развлечений и тусовщиком, который постоянно выставляет свои отношения напоказ.

Но это не означало, что Цзян Минь был некомпетентен.

Нет.

Помимо статуса владельца «Синьяо», он был правой рукой в семейном бизнесе, занимая там высокую должность. Это был очень умный мужчина.

— Раз уж мы говорим о комплексном обустройстве дома, нельзя не упомянуть текущее состояние строительной и мебельной индустрии, — медленно произнес Сюй Цзяннин. — Во-первых, порог входа в отрасль низкий: кто хочет, тот заходит. Во-вторых, отсутствие явного лидера: хотя есть несколько известных компаний, отраслевой гегемон еще не сформировался, брендовая осознанность слабая. В-третьих, сложности с управлением: в ремонте работают люди с невысоким уровнем образования, это технические специалисты, к тому же они приезжают со всех концов страны, работают на разных объектах и привыкли к свободе. В-четвертых, недостаток профессионализма: эта отрасль расцвела после бума недвижимости. Несомненно, если иметь связи, заработать просто, но заработать много — трудно.

Чтобы заработать много, нужно создавать профессиональный бренд и зарабатывать на нем, а не быть безымянной фирмой, живущей за счет скудной маржи и имеющихся ресурсов. В таком случае большие доходы останутся недостижимой целью.

Его слова заставили Цзян Миня слегка прищуриться, и настрой его стал более серьезным.

Сюй Цзяннин продолжил:

— Что касается оформления интерьера, то рентабельность здесь на самом деле невысока. Цены, полученные от производителей, и цены для клиентов — разница слишком мала, а процедуры слишком сложны. Для каждого проекта требуется индивидуальный расчет стоимости, что повышает издержки, и это не всегда устраивает клиентов. Более половины заказчиков предпочитают заниматься декорированием самостоятельно.

Проблемы, о которых говорил Сюй Цзяннин, были результатом размышлений с точки зрения всей отрасли. Если студент действительно способен это увидеть, это уже весьма примечательно.

Цзян Минь кивнул, выражая согласие, и спросил:

— И что ты предлагаешь? Как, по-твоему, нужно решать эти проблемы?

Таланты третьего сорта обнаруживают проблемы, второго сорта — решают их, а таланты первого сорта — предотвращают.

Сюй Цзяннин посмотрел на Цзян Миня с глубокой улыбкой:

— Именно поэтому «Синъяо» нуждается во мне.

Цзян Минь на мгновение замер. Сначала показалось, что Сюй Цзяннин слишком самонадеян. Но молодость — она дерзкая, не боящаяся тигров. Некоторая гордыня нормальна. Когда он повидает мир и поймет, что есть люди и получше, он перестанет таким быть. Однако в высокомерии Сюй Цзяннина был иной оттенок. Он был уверен, и в каждом его слове и жесте не было ни тени пренебрежения.

Цзян Минь любил умных людей, с ними было легко иметь дело. Безусловно, Сюй Цзяннин был очень подходящим человеком, но в то же время Цзян Минь обнаружил, что не может до конца его понять.

Студенты теперь на таком уровне?

Такие люди либо являются мошенниками с ног до головы, либо — редкими талантами.

Талант он или мошенник — можно проверить, пустив в дело.

— Интересно. И хорошо говоришь.

Цзян Минь задал еще несколько вопросов касательно деталей: готов ли он к переработкам и командировкам, каковы его ожидания по зарплате и так далее. Закончив, он взял ручку и начал небрежно крутить её в пальцах:

— Я вижу, что в анкете ты указал желаемую должность как управленческую. Но стажеры обычно начинают с самой низшей ступени. Есть ли у тебя возражения?

<http://bllate.org/book/16675/1529716>