

Фан Шэн стоял на верхнем этаже штаб-квартиры компании, глядя на процветающий город. Мерцание неоновых огней и бесконечный поток машин на улицах отражали бурную жизненную энергию. Однако в душе Фан Шэна поселилась глубокая тревога. Хотя позиции компании укрепились, он прекрасно понимал, что успех — лишь временное явление, а путь впереди по-прежнему усеян терниями.

— Глобальная экспансия или технологические разработки — что должно быть в приоритете? — вернувшись в кабинет, Фан Шэн вглядывался в горы документов и планов, громоздившихся на столе. Конкуренция на мировом рынке становилась всё ожесточённое: гиганты традиционных отраслей не спускали с него глаз, а новые технологические силы стремительно набирали мощь. Всё это убеждало его в необходимости принятия максимально взвешенных решений.

Он глубоко вдохнул, включил монитор компьютера и принялся просматривать последние сводки с мировых рынков. От Северной Америки до Европы, от Азии до Африки — все данные и тенденции твердили о том, что границы рынков размываются, а возможности идут рука об руку с рисками.

— Если мы хотим занять своё место на мировой арене, нам нужно начинать действовать как можно скорее, — размышлял Фан Шэн, приступая к планированию стратегии на ближайшие годы.

Чтобы справиться с жёсткой рыночной конкуренцией, Фан Шэн решил начать с глобализации. Он понимал, что одних лишь преимуществ внутреннего рынка уже недостаточно для долгосрочного развития компании. С развитием технологий и волной глобализации запросы потребителей по всему миру становились всё разнообразнее, и игнорировать потенциал крупных рынков было нельзя.

Он созвал высшее руководство компании для обсуждения стратегии глобализации.

— Прежде всего мы должны уяснить: мировой рынок — это не просто механическое копирование модели внутреннего рынка, — начал Фан Шэн без обиняков. — В каждом регионе свои особенности культуры, экономики и потребительских привычек. Необходимо разрабатывать стратегии выхода на рынок с учётом местной специфики.

Ли, глава отдела маркетинга, взял слово первым:

— Фан, исходя из характеристик нашей текущей продукции, наиболее перспективными направлениями для нас являются рынки Северной Америки и Европы. Особенно в сфере интеллектуального оборудования и интернет-сервисов наши продукты максимально соответствуют местным запросам.

Фан Шэн кивнул:

— Верно. Нам нужно глубоко изучить потребности каждого рынка и наладить прочные стратегические альянсы с местными партнёрами. В то же время мы должны проявлять бдительность по отношению к потенциальным конкурентам, особенно к транснациональным

гигантам.

Менеджер отдела продаж Чжан добавил:

— В Северной Америке рынок быстрее принимает новые технологии, но и конкуренция за долю рынка там крайне высока. Европейский рынок чуть медленнее, зато отличается большей стабильностью. Мы можем начать с выхода в сегмент среднего и высокого класса, используя наши технологические преимущества, чтобы постепенно закрепиться.

Фан Шэн на мгновение задумался, посчитав этот план осуществимым:

— Согласен. Начнём с Северной Америки и Европы, одновременно прощупывая почву на новых азиатских рынках, таких как Юго-Восточная Азия и Индия. Мы должны чётко осознавать: наша цель — мировое лидерство, а не просто захват части рынка.

Хотя глобальная экспансия была первоочередной задачей, Фан Шэн твёрдо знал, что технологические инновации — это фундамент долгосрочного выживания и развития компании. С быстрым развитием искусственного интеллекта, 5G, квантовых вычислений и других передовых технологий рынок менялся быстрее, чем когда-либо. Если компания не будет вовремя внедрять новшества, её могут просто вытеснить.

— Необходимо продолжать наращивать инвестиции в исследования и разработки, — заявил Фан Шэн на совещании. — Особенно в области искусственного интеллекта, анализа больших данных и интернета вещей. Мы должны не только сохранять лидерство в технологиях, но и обеспечить их применение в реальных продуктах, создавая уникальное конкурентное преимущество.

Ян, глава отдела разработок, ответил:

— Фан, наша команда уже начала исследования в этих направлениях. Сценарии применения искусственного интеллекта постепенно становятся зрелыми. В ближайшее время мы ускорим вложения в эти технологии, чтобы в течение двух-трёх лет выпустить ряд конкурентоспособных инновационных продуктов.

— Речь не только о продуктах, мы должны смотреть на базовую архитектуру технологий, — добавил Фан Шэн. — Например, в сфере искусственного интеллекта многие компании фокусируются лишь на конечном применении, но мы должны начинать с алгоритмов, обработки данных и прочих фундаментальных технологий, чтобы обеспечить преимущество и на уровне архитектуры.

Чтобы ускорить процесс разработок, Фан Шэн решил создать глобальный центр исследований, который привлёк бы лучших технических специалистов. Он планировал открыть филиалы в Кремниевой долине в США и в технологических инновационных центрах Китая, собрав воедино передовые мировые научные ресурсы. Он верил, что только через международное сотрудничество и обмен технологиями можно захватить инициативу в условиях всё более острой конкуренции.

Продвижение глобальной экспансии и технологических инноваций требовало более совершенной организационной структуры компании. Чтобы обеспечить эффективную работу, Фан Шэн решил провести оптимизацию управления.

— Нам нужна более гибкая и эффективная команда, способная быстро реагировать на изменения рынка и технологий, — сказал он на совещании руководства.

Ван, глава отдела кадров, предложил:

— Мы можем рассмотреть переход на дивизиональную структуру управления. Разделить управление по продуктовым линейкам и рынкам, наделив каждый дивизион правом принятия самостоятельных решений и распределения ресурсов. Это позволит повысить эффективность управления и снизить затраты на коммуникацию между отделами.

Фан Шэн одобрил предложение:

— Согласен. Дивизиональная система сможет раскрыть творческий потенциал и исполнительность каждой команды, а также позволит нам оперативно корректировать стратегию в процессе глобальной экспансии.

Кроме того, Фан Шэн решил создать специальный отдел инноваций, который сосредоточится на изучении будущих технологических трендов и заблаговременном планировании возможных прорывов. Он понимал, что только через инновации можно удержать лидерство в глобальной конкуренции.

Стремясь к глобализации и внедряя инновации, Фан Шэн не забывал и о потенциальных рисках. Он знал, что за каждым шагом экспансии и каждой новой разработкой стоят огромная неопределённость и вызовы.

Во-первых, это проблема финансирования. Глобальная экспансия требует колоссальных капиталовложений, а исследования — внушительных ресурсов. Фан Шэн решил использовать диверсифицированные каналы финансирования, привлекая стратегических инвесторов и венчурные фонды. Он также учитывал давление со стороны рынка капитала и планировал выход на биржу в подходящий момент, чтобы обеспечить развитие компании за счёт публичного размещения акций.

Во-вторых, это давление со стороны конкурентов. На мировом рынке, особенно в Европе и Америке, местные игроки уже обладают сильным брендом и прочной базой. Фан Шэн понимал, что лишь за счёт инноваций и превосходного пользовательского опыта можно сломать эти барьеры и твёрдо встать на ноги.

Самое важное — безопасность технологий. В эпоху информационных технологий утечка данных и хакерские атаки стали повсеместной угрозой для глобальных корпораций. Фан Шэн решил усилить инвестиции в кибербезопасность и сформировать профессиональную команду специалистов, чтобы гарантировать, что технологии и данные компании находятся под надёжной защитой.

Спустя несколько месяцев Фан Шэн стоял на сцене конференции, посвящённой глобальной стратегии. Обращаясь к представителям СМИ и партнёрам со всего мира, он уверенно объявил:

— Мы подготовились к глобальной экспансии и приложим все усилия для продвижения технологических инноваций, чтобы построить интеллектуальное и цифровое будущее.

Зал взорвался аплодисментами. Фан Шэн улыбался, его взгляд был твёрд. Хотя путь впереди полон испытаний, он верил: пока есть стремление к инновациям и активная экспансия, бесконечные возможности будущего находятся в его собственных руках.

Он знал, что настоящая конкуренция только начинается.

<http://bllate.org/book/18462/1770383>