

18+

ALEX ZHOS

БИТВА ЗА БУДУЩЕЕ

Alex Zhos
Битва за Будущее

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=59974716

ISBN 9785005150479

Аннотация

Алекс проснулся после крионического сна. Он так был рад оказаться в будущем. Но его радость продлилась недолго. Ему сообщили неприятную новость...

Содержание

Битва за будущее	5
Глава 2. Начало	7
Конец ознакомительного фрагмента.	12

Битва за Будущее

Alex Zhos

© Alex Zhos, 2020

ISBN 978-5-0051-5047-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Битва за будущее

Глава 1. Масштабы корпорации

В этой главе я расскажу вам о масштабах корпорации Алекса. И так на дворе 2050 год, Алекс смог построить величайшую компанию которая отправляла людей в крионический сон. Он был практически монополистом в этой отрасли. Он был на олимпе среди таких гигантов как Amazon, Apple, Google, Microsoft и прочих.

Алекс основатель и управляющий корпорацией, которая занимается здоровьем и долголетием людей. В этой области его корпорация самая успешная и имеет два с половиной миллиарда потенциальных клиентов по всей земле, и оборотом средств в пятьсот пятьдесят миллионов долларов в год. И уставным капиталом в сто пятнадцать миллиардов. В их владениях сорок тысяч акров земли по всей планете. Клиенты его компании высокопоставленные чиновники, бизнесмены и артисты. Есть контракты на тысячу лет. Это даже было занесено в книгу рекордов Гиннеса, как самый продолжительный контракт на крионику. Также есть еще много дочерних компаний. Которые занимались разработкой вакцин. Есть такая которая

занималась поиском лекарства для вечной жизни.

Но основной доход все-таки приносит крионическая компания. Антимонопольный комитет США хотели разбить его корпорацию на несколько мелких компаний. Так как он практически скупил всех конкурентов и стал монополистом на этом рынке. Но сам президент в очереди на крионику, так что все попытки антимонопольного комитета не увенчались успехом.

В общем у Алекса и его корпорации дела шли очень хорошо.

Глава 2. Начало

Так вот все началось в 2045 году, когда Алекс заканчивал последний курс Стэнфордского университета на факультете «Экономика и Право.» Он был лучшим учеником на курсе. В первые месяцы его приглашали на практику много корпораций. Родные возлагали на него большие надежды. Но он отвергал все предложения. Он хотел практиковаться в небольшой компании, а затем открыть свою. Он не хотел заниматься тем что уже и так всем известно. Он хотел открывать новые возможности для людей. Ему на глаза попалось объявление о том что на стажировку набирают молодых специалистов в молодую компанию, которая специализировалась на крионике. Его это очень заинтересовало. Так как, он еще в школе начал интересоваться этим. Он пришел в компанию, его встретил основатель и двое его помощников. Их компания занимала всего одну комнату размером в 15 м квадратных и три ноутбука. Штаб-квартира располагалась в родительском доме. Алекс только и мечтал о такой компании. В ней он видел что-то аутентичное. Зайдя в комнату он начал разглядывать стены. И говорит: «Да, о такой компании я и мечтал.»

– Привет, вы видимо по объявлению. Я Ричард ос-

нователь.

– Привет, я Алекс, очень рад познакомиться.

– Это, Майк и Кенни.

– Очень, рад с вами со всеми познакомиться.

– А где вы капсулы храните? Или собираетесь хранить?

– А этот парень мне нравится. Сразу к делу! Мы прорабатываем несколько вариантов, но сошлись что самое выгодное предложение это в Северной Каролине.

– А можно взглянуть на твои документы?

– Конечно.

– Зацените парни, кого к нам занесло, да ты лучший выпускник. Что привело тебя сюда. С твоим дипломом можно стать топ-менеджером в одной из корпораций.

– Нет, парни, это не для меня. Я хочу чего-то большего. То что мне интересно. Мне ваша компания, показалась, довольно таки интересной.

– В общем ты принят. Поздравляю ты в нашей команде.

После этих слов они начали усердно работать. День за днём Алекс показывал лучший результат в команде. Он отдавал всего себя работе. Они, даже, смогли расширить штат и снять пару комнат в одном из офисов Лос-Анджелеса. Алекс был отличным менедже-

ром. И за полгода он обзавелся не малым кругом знакомств.

И наконец-то решился создать свою компанию. Ибо в компании Ричарда он не видел потенциала. Все процессы проходили медленно. Ричард был очень аккуратным и не торопливым, а Алекс наоборот экспрессивен и хотел быстрого роста. Он несколько раз предлагал Ричарду масштабировать их бизнес. И Ричард каждый раз отвергал предложение Алекса. Аргументируя это тем, что еще рано. Они не настолько велики, чтобы выходить на биржу и тому подобное.

По этому Алекс решил открыть свою компанию. Прихватив с собой Майка. Они с Майком хорошо сработались и стали друзьями. Тем более Майк видел в Алексе больше лидерских качеств, чем у Ричарда. По этому Алекс притягивал людей. Ричард был весьма разочарован таким поступком Алекса. И дела у его компании пошли на спад. Еще бы, потерять двух первоклассных специалистов. А вместе с ними и клиентов. Ведь часть клиентов сразу же ушли в компанию Алекса. Другие постепенно, к нему переходили.

День за днем компания Алекса наращивала клиентскую базу. Соответственно и капитал рос. Также он решился выйти на биржу. И провели первое в своей жизни IPO. В первом раунде смогли привлечь сумму в несколько миллиардов. В последующих раундах со-

брал еще два с половиной миллиарда. В конце-концов его компания вышла на NASDAQ.

А вот у компании Ричарда дела шли все хуже и хуже. Клиенты уходили. И он подумывал закрыться. В один прекрасный вечер Алекс решил предложить Ричарду продать компанию. Он взял хороший виски и пошел к нему домой. Дверь ему открыл Ричард. Они перекинулись взглядами.

Алекс – Привет, Ричард, я к тебе с предложением.

Ричард – Привет, не ожидал такой наглости. Не думал, что ко мне домой придёшь, мог бы в офис.

– Да, как видишь, лучше в домашней обстановке.

– И что ты хочешь мне предложить?

– Хочу купить твою компанию?

Ричард с насмешкой.

– Хах, да я в шоке!

– Может я войду. А что нам на пороге, торчать?

Ричард молча указал рукой, в сторону кухни. Они продолжили свой диалог. Уже там. Ричард достал две рюмки. А что ему ещё делать. Так они хотя бы к чему-то придут. Ричард умный парень и все прекрасно понимал.

– И так, Алекс, сразу к делу. Твое предложение?

– Два с половиной миллиона долларов.

– Э, не что такое два с половиной миллиона долларов в наши дни. Надолго их не хватит.

– Хорошо а что ты мне предложишь, Ричард?

– Давай так пятьсот тысяч долларов сейчас и пять процентов акций своей компании. И я возглавлю один из отделов. Допустим, по поиску участков земли под крионические капсулы.

– Хех, а ты не промах, парень. Нужно подумать.

– А чтобы лучше думал, давай выпьем.

– Звучит как тост.

Они выпили и Ричард спрашивает: «Ну так, что надумал?»

– Я думаю, что это хорошая идея. По рукам.

Алекс сразу перевел цифровые доллары и передал пять процентов акций. А также оставил сообщение своему помощнику, что завтра у них появиться новые сотрудники. Они выпили ещё по рюмке. И Алекс вызвал такси и поехал домой.

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.