

Ещё до того, как Яо Юань был полностью поглощён возмущением младшего брата, появился Яо Сяобо, которого он пригласил на встречу.

— Брат! — воскликнул Сяобо.

— Да, пришёл, — кивнул Яо Юань.

— Зачем ты меня звал? Что-то случилось?

— Здесь не лучшее место для разговоров. Пойдём поедим где-нибудь.

Яо Юань расплатился за время, проведённое в интернет-кафе, и повёл Яо Сяобо в сторону торговой улицы.

Яо Сяобо чувствовал себя неловко. Вчера ему вдруг намекнули, что у него есть «тайный запас» денег, а сегодня его снова внезапно позвали, и он начал немного нервничать.

Торговая улица была совсем недалеко. В будущем на этом месте вырастут высотные здания, но пока здесь были только несколько одежных рынков, узкие и высокие магазины, тесно стоящие друг к другу. Иногда улица была настолько заполнена, что по ней можно было пройти только пешком, а проезд для машин был закрыт, но, если повезёт, можно было свободно проехать.

Яо Юань нашёл небольшую лапшичную и заказал две порции домашней лапши. Всего это стоило четыре юаня. В то время лапшу делали вручную, и в большую миску добавляли немного мясного соуса и кинзы — дешево и вкусно.

Едва Яо Сяобо успел съесть первую палочку лапши, как услышал вопрос:

— Сколько ты накопил?

Пф!

Сяобо подавился лапшой. Ему совсем не хотелось признаваться, что у него есть деньги, но и отказываться не было смысла. Немного запинаясь, он спросил:

— Как ты узнал, что у меня есть сбережения?

Потому что я переродился, брат! — подумал Яо Юань. Но, разумеется, он не мог этого сказать, поэтому лишь холодно улыбнулся, от чего Яо Сяобо стало ещё менее комфортно. Наконец, он неуверенно ответил:

— Это я настраивал компьютеры и чинил технику, так и накопил немного.

— Хм? Ты же программированием занимаешься, зачем берёшься за такую работу?

— Лижи что?

— Лижи — это человек, который унижает себя ради других. Рассказывай дальше.

— Я бы с радостью занялся проектами, но у нас в университете такие не появляются. Нам достаются только мелкие заказы, денег на них почти нет... Да и накопил я совсем немного, ведь есть ещё и повседневные расходы.

Сяобо опустил голову, чувствуя себя смущённым и подавленным.

Яо Юань понимал его чувства.

Ежемесячные расходы Сяобо составляли всего 200 юаней. Конечно, на эти деньги можно прожить, но в университетской среде, где так много соблазнов, студенты из бедных семей часто чувствовали себя неполноценными.

Молодым людям в двадцать лет хочется развлекаться, ходить в кафе, покупать одежду — это нормально. Сяобо, с одной стороны, стремился к такой жизни, а с другой — чувствовал себя виноватым, потому что не помогал родителям.

— Не переживай. Ты всё ещё учишься, и нет ничего плохого в том, что ты хочешь жить так же, как твои однокурсники. Твои родители не слишком образованны, но они были бы безумно рады, если бы знали, что ты поступил в университет. Это уже первый шаг к изменению твоей судьбы. Если ты после выпуска найдёшь хорошую работу и обоснуешься в городе, твои дети получат хорошее образование, и судьба всей вашей семьи изменится.

Деревенская жизнь тяжела, немногим удаётся выбраться из неё. Ты уже на правильном пути. Немного развлечений на этом пути не помешает, главное — продолжай двигаться вперёд.

В наше время многие кричат о любви к деревне только потому, что больше не могут конкурировать в городе. Когда городские агломерации стремительно развивались, кто-то любил свою деревню? Деревня всегда была местом, куда возвращаются в крайнем случае.

Сейчас 2001 год, и в деревне действительно тяжело, совсем другая ситуация.

Сяобо задумался. Впервые он услышал, чтобы кто-то говорил о его учебе с такой точки зрения. Внезапно он ощутил некоторую гордость за своего старшего брата. Он и правда такой глубокий, что ли?

Но в следующую секунду Яо Юань снова задал свой вопрос:

— Итак, сколько ты накопил?

— Три-четыре тысячи юаней.

— У меня есть больше тысячи, которые я сэкономил на повседневных расходах. Моя тысяча плюс твои три-четыре тысячи — этого достаточно. Смотри, у меня есть идея для стартапа, но нужно немного начального капитала. Ты дашь мне деньги, я займусь организацией, а ты будешь отвечать за техническую часть.

Если ты не уверен, давай договоримся так: до Китайского Нового года. Если заработаем, поделим прибыль. Если нет — я верну тебе твои деньги.

Я говорю тебе это только потому, что ты мой брат, другим даже шанса такого не дам...

Сяобо был потрясён!

Он смотрел на своего наглого брата, который одним движением губ сделал так, что его деньги уже стали частью стартапа.

— Брат!

— Договорились, — уверенно заявил Яо Юань.

— Но...

— Подробности обсудим позже.

— Но, но я...

Шлёп!

Яо Юань достал из кармана несколько помятых листков бумаги и швырнул их на стол.

— Я написал несколько заметок. Там всё по делу, они помогут тебе быстро понять, чем мы будем заниматься. Возьми их и изучи.

Честно говоря, время сейчас не самое удачное, скоро начинается учёба. Но большую часть работы можно будет сделать через интернет, так что всё будет в порядке.

Сяобо был в полной растерянности, но всё равно взглянул на бумаги. На одном из них крупными буквами, обведёнными красным, было написано:

«СМС-альянс: страстные знакомства!»

— Брат, ты что, решил заняться «жёлтым» бизнесом? — выдохнул он.

— Отвали!

— А почему «страстные» обязательно значит «жёлтые»? Знакомства — это не обязательно что-то непристойное. Видишь короткий рукав — сразу думаешь о голых руках, видишь голые руки — сразу представляешь кого-то обнажённым. Ты прямо-таки олицетворяешь всю эту порочную натуру!

Яо Юань сдержанно и твёрдо ответил:

— Я презираю тебя!

...

Если говорить об интернете, то можно выделить четыре основных этапа его развития:

Первый этап — с конца 90-х годов до момента краха пузыря доткомов. Появление интернета потрясло мир, это была абсолютно новая индустрия, настоящая «золотая жила», с высокими концепциями. В этот период огромное количество капитала вливалось в рынок. Инвесторы размахивали деньгами и старались попасть в «тусовку»: достаточно было предложить идею и создать прототип, чтобы получить крупные инвестиции и выйти на рынок в кратчайшие сроки.

Основной площадкой была Америка, и почти все идеи и продукты распространялись оттуда по всему миру. Например, три крупнейших китайских портала копировали Yahoo, Baidu следовал примеру Google, Dangdang ориентировался на Amazon, а QQ был создан по модели ICQ — программы, разработанной израильтянами и купленной американской компанией.

Благодаря мощной поддержке со стороны капитала, интернет-компании почти не сталкивались с трудностями. Модель была проста:

Предложить концепцию → Разработать продукт → Привлечь венчурные инвестиции → Привлечь начальную аудиторию → Привлечь крупные инвестиции → Начать агрессивную экспансию →

Повторять процесс.

Эта модель действует и по сей день.

Второй этап — от краха пузыря до восстановления рынка в 2003 году.

Период краха продолжался с начала 2000 года до октября 2002 года. В результате мир потерял 5 триллионов долларов капитализации, многие компании обанкротились. Акции Sina упали до 1,06 доллара, акции Sohu — до 60 центов, а NetEase едва не ушла с рынка. Даже Ма Хуатэн пытался продать QQ за 100 тысяч юаней.

Основные проблемы интернет-продуктов — это привлечение пользователей и монетизация. Когда фондовый рынок рухнул, инвестиции прекратились. У сайтов была огромная аудитория — миллионы, а иногда и миллиарды пользователей, — но они не знали, как зарабатывать деньги. Единственным источником дохода была небольшая реклама, из-за чего компании ежедневно теряли деньги.

Третий этап — с 2003 года до появления смартфонов.

Когда кризис закончился, интернет-индустрия быстро восстановилась, и капитал снова начал вкладываться в рынок. В этот период значительно улучшилось оборудование, скорость интернета и системы оплаты. Появилось новое поколение продуктов, таких как видеосайты и сайты для групповых покупок.

Четвёртый этап — с момента появления смартфонов и до настоящего времени.

Но давайте вернёмся к проблеме второго этапа. В настоящее время интернет-индустрия находится в кризисе, и главная проблема для всех сетевых компаний — это монетизация.

Однако три крупнейших портала Китая и QQ смогли выжить в это трудное время, и не только выжить, но и начать приносить прибыль, когда кризис ещё не закончился.

Почему?

Потому что у них был хороший покровитель — China Mobile!

<http://tl.rulate.ru/book/118872/4768560>