

— Чем такой повод для поздравлений? — спросил Яо Юань.

— Через несколько дней мы проведём полугодовой отчёт, где оценим результаты всех SP компаний, работающих с городским отделением мобильной связи. Мы определим пятёрку лучших, это будет своего рода поощрение, — объяснил Юй Хай.

— То есть, я на первом месте?

— "99" действительно показала потрясающие результаты, но это всё же локальная сеть, объём бизнеса ограничен. Но могу сказать, что ты в тройке лидеров.

— И это повод для поздравлений?

— Эй! Это же отличные новости! Ты занял место в тройке и ещё недоволен?

— Да я просто шучу. Ладно, не переживай, обязательно приду.

Яо Юань повесил трубку и пожал плечами. Он хотел действовать втихую, но теперь явно оказался на виду.

Локальная сеть означает, что его бизнес ориентирован только на пользователей одной провинции. Национальная сеть же не означает, что можно полностью охватить всю страну, так как это требует больших затрат, да и рынки везде разные. "Национальная сеть" подразумевает возможность вести деятельность в нескольких провинциях, особенно в тех, где есть хорошие возможности для развития.

Пекин был одним из таких ключевых центров, здесь сотни SP-компаний конкурировали друг с другом.

.....

Через несколько дней в городском отделении мобильной связи состоялся полугодовой отчёт.

Это было довольно скромное мероприятие, прошедшее в одном из их конференц-залов, куда каждая SP-компания прислала своего представителя для обсуждения результатов — кого-то похвалить, кого-то пожурить.

На таких встречах крупные руководители не появлялись, поэтому Яо Юань не увидел таких людей, как Дин Лэй, Ма Хуатэн или Чжан Чаоян.

Он нашёл своё место и сел.

Постепенно в зал начали приходить другие участники, никого из них Яо Юань не знал. На встрече присутствовали несколько руководителей мобильной связи, среди которых был и Чэнь Гошэн. Он выглядел всё более самодовольно, потирая свой расплывший живот. Увидев Яо Юаня, он кивнул ему.

"Да чтоб тебя!" — Яо Юань про себя выругался, вспомнив, сколько денег он уже вложил в подношения Чэнь Гошэну.

Когда все собрались, появились и несколько журналистов. Ведущий начал свою речь, объясняя, что к концу года в стране может появиться до 800 SP-компаний.

Золотые времена, процветание для тысяч людей, чья работа зависит от этой индустрии!

Он отметил, что несколько ведущих SP-компаний уже достигли месячного дохода в десятки миллионов юаней. Среди них были NetEase, Tencent, TOM, а также менее известные компании, такие как Meisom и Xunlong Technology.

У Яо Юаня в руках была раздатка, и он взглянул на описание Xunlong Technology — это была компания, которая первой начала разрабатывать SMS-игры.

— Мы оценивали компании по разнообразию услуг, объёму деятельности, количеству новых пользователей и инновационным решениям. По итогам, первое место заняла компания...

— NetEase!

Зал разразился аплодисментами, представитель NetEase поднялся на сцену, чтобы получить награду и сказать несколько слов.

Яо Юань ожидал, что он займёт третье место, но вдруг ведущий сказал:

— В отличие от первого места, эта компания — локальная SP-сеть, но она существует всего полгода и уже показала высокий уровень инноваций, объём деятельности и количество новых пользователей, заняв одно из лидирующих мест...

И затем назвал:

— 99 Интернет-технологии!

— Ого!

Зал удивлённо загудел, в аплодисментах слышались нотки удивления и любопытства.

В последние месяцы отчёты по результатам работы SP-компаний в других провинциях показывали, что лидировали либо NetEase, либо Tencent. Локальные сети редко попадали даже в десятку лучших. Но теперь эта, казалось бы, малоизвестная "99 Интернет-технологии" заняла второе место!

— Это ведь та компания, что занимается клубами знакомств?

— Я знаю их, у них ещё есть услуга голосовых чатов.

— А, так это тот, кто запустил голосовые чаты?

Голосовые чаты были настолько популярны в последние месяцы, что это было на слуху у всех. Если бы у них было больше ресурсов, они могли бы привлечь половину всех мужчин среди пользователей.

В это время молодой человек, под восхищёнными взглядами собравшихся, поднялся, чтобы получить сертификат. Он спокойно сказал несколько стандартных слов благодарности и так же спокойно вернулся на своё место.

"....."

Даже не оглядываясь, Яо Юань чувствовал на себе пристальные взгляды коллег. Он привык работать в тени, но это был его первый выход на публичную арену перед другими компаниями.

Третье место досталось Tencent, четвёртое — TOM. Церемония продолжалась в том же духе.

Чем дальше шла встреча, тем больше коллеги удивлялись успеху "99". Они не могли поверить в то, что такая молодая компания смогла пробиться в лидеры.

Тем временем Яо Юань сидел, перебирая в руках свой сертификат с внешним видом равнодушия, но внутренне был весьма доволен. Конечно, удачная работа с Чэнь Гошэном сыграла свою роль, но за успехом стояли и реальные достижения.

В Пекине собралось почти сто SP-компаний, каждая отчаянно пыталась завоевать больше пользователей, но никто не смог обойти "99".

Локальные сети часто воспринимались как уступающие по сравнению с национальными, но это не так. Они имели свои преимущества, особенно в родных провинциях, если, конечно, ими умело управлять. Яо Юань, безусловно, вывел свою компанию на пределы этого сегмента. Но он понимал, что пришло время для расширения.

Пока начальники продолжали свою бесконечную речь, Яо Юань переключил телефон в беззвучный режим и, чтобы не скучать, начал играть в "Змейку".

Через три часа, когда один начальник закончил говорить, другой тут же начал его дополнять, затем третий, четвёртый... Это, казалось, никогда не закончится.

В зале собрались менеджеры, зарабатывающие десятки тысяч юаней в месяц, и даже владельцы компаний с доходом в сто тысяч. Все они про себя проклинали эту затянувшуюся встречу, но внешне оставались вежливыми и внимательными.

Что поделать, ведь мобильные операторы — это кормильцы.

Когда собрание, наконец, закончилось, Яо Юань, уставший от долгого сидения, был готов улизнуть, но его вдруг окликнул мужчина лет тридцати с небольшим:

— Господин Яо!

— Да? — Яо Юань обернулся.

— Меня зовут Чжао Сяочэнь, рад с вами познакомиться!

Яо Юань взял визитку и быстро её просмотрел. Это был представитель SP-бизнеса от компании Sina.

— Приятно познакомиться. Есть что-то, чем могу помочь?

— Ничего особенного. Просто хотел познакомиться. Вы молодцы, господин Яо, молодые, но уже такие успешные. Решил поздороваться.

Мне это нравится!

Яо Юань всегда был человеком, который отвечал добром на добро. Если его хвалили, он не скупился на ответные комплименты. Так что они обменялись любезностями и разговор продолжился на дружелюбной ноте. Однако, Чжао Сяочэнь не озвучил никаких конкретных предложений и вскоре попрощался.

— Хм? Чего он от меня хотел? — Яо Юань почесал подбородок, чувствуя, что за этим что-то кроется.

.....

В это время в главном офисе Sina в конференц-зале Чжао Сяочэнь, который только что встретился с Яо Юанем, стоял перед группой людей и делал доклад.

— На 30 июня наши убытки составили 7,9 миллиона долларов. NetEase и Sohu уже отчитались о чистой прибыли, а мы до сих пор можем говорить только о чистой выручке.

По масштабу аудитории Sina — это крупнейший новостной портал, но наши доходы по-прежнему зависят от рекламы, тогда как самая быстрорастущая и прибыльная сфера — это SMS-бизнес, которому мы уделяем крайне недостаточно внимания!

Чжао Сяочэнь трижды подчеркнул слово "крайне", а затем продолжил:

— Ежемесячные доходы от SMS колеблются всего в пределах нескольких миллионов, и мы не только отстаём от NetEase, но и уступаем даже TOM. А что ещё важнее — это наша рыночная стоимость!

NetEase и Sohu могут похвастаться хорошими финансовыми результатами. Их SMS-бизнес стабилен, а в третьем и четвёртом кварталах они смогут показать ещё больший рост. К концу года они представят отчёты, которые будут способствовать росту их акций!

А мы уже отстаём...

Как только прозвучало слово "акции", внимание в зале стало ещё более сосредоточенным.

С момента интернет-пузыря акции трёх крупнейших порталов сильно упали, и хотя ситуация начала улучшаться, Sina оставалась в аутсайдерах.

— Нам нужны приобретения!

— Мы должны усилить наш SMS-бизнес!

Чжао Сяочэнь перешёл к основной части доклада, показав на экране список целевых компаний для поглощения.

Первой была Xunlong Technology.

Третьей — "99 Интернет-технологии".

— Гуанчжоуская компания Xunlong имеет 160 сотрудников, 200 тысяч платных пользователей и предоставляет свои услуги в 20 провинциях. В таких регионах, как Гуандун, Чжэцзян и Цзянсу, они занимают большую долю рынка. Это первая компания, начавшая развивать SMS-игры, и её флагманский продукт "Мобильный магнат" уже приносит миллионы в месяц...

После этого он кратко описал вторую компанию и перешёл к "99".

— Хм... — Чжао Сяочэнь на секунду задумался. Внутренне ему всё ещё казалось, что эта компания была какой-то странной.

<http://tl.rulate.ru/book/118872/4807571>