

— Компания была основана в конце прошлого года, раньше называлась 91... — начал Чжао Сяочэнь.

— В компании работает около 40 человек, основной бизнес — массовая рассылка сообщений. У них большой объём данных о клиентах, но они предлагают услугу за 10 юаней в месяц, и уровень оттока клиентов минимален. Ещё одна уникальная услуга — это голосовой чат, который напоминает старую систему телефонных разговоров, но выполнен на высоком уровне, с высокой степенью вовлечённости пользователей.

Последний запущенный проект — это SMS-игры. Пока у них только одна игра, и они не так давно начали работать в этом направлении, но рост пользователей стремительный, и вовлечённость также высока. Я сам тестировал её... — Чжао Сяочэнь остановился, чтобы избавиться от мыслей о неудачном романе, и продолжил: — Основная черта 99 заключается в том, что они глубоко прорабатывают каждый проект, повышают его привлекательность и стараются максимально удержать пользователей. В Пекине их месячный доход стабильно держится на уровне 2 миллионов юаней. Если бы не скандал с интернет-кафе "Ланцзи", из-за которого их голосовой чат потерял популярность, а также успех NetEase на фоне чемпионата мира по футболу, они могли бы быть лидерами в Пекине по итогам первого полугодия.

— Ух ты!

Все удивились: 2 миллиона юаней в месяц не так много, но получать такую сумму только в одном регионе — это впечатляюще!

— Так ты предлагаешь нацелиться на 99? — спросил один из участников встречи.

— Да, я считаю, что эта компания обладает огромным потенциалом. Покупка 99 означала бы захват пекинского рынка. И этот сайт интересен — там много необычных вещей, таких как блоги, чаты, фотоальбомы, афиши... Кажется, что они движутся к чему-то большему, но я пока не могу точно сформулировать это.

Чжао Сяочэнь слегка покачал головой, отгоняя ненужные мысли, и продолжил:

— И к тому же они достигли своего пика. Их следующая цель — выйти на национальный рынок. Если мы подождём, пока они начнут расширяться, цена будет совсем другой.

После обсуждения все согласились с предложением Чжао Сяочэня.

— Действуем немедленно! Мы уже отстаём и не можем позволить себе потерять время!

.....

Компания 99, скрывающаяся под видом маленькой рыбки, впервые выплыла на поверхность и сразу привлекла внимание крупных игроков.

Когда Яо Юань получил звонок от Чжао Сяочэня с предложением о покупке 99, он был слегка ошеломлён. "Покупка 99? Это странно, но в то же время логично," — подумал он. Ведь со стороны его компания выглядела как перспективный актив, и не удивительно, что она могла стать целью для приобретения.

Он не отказался и, с интересом решив поучаствовать в переговорах, отправился на встречу.

Местом встречи была чайная. В воздухе витал аромат благовоний, девушка в красном ципао

подавала чай, её белоснежные ноги мелькали из-под платья. Но на этот раз чай был вполне традиционным.

— Лунцзин! — произнёс Яо Юань, попробовав чай и слегка прикрыв глаза, выпустив два слова.

— Вы разбираетесь в чае, господин Яо! — восхитился Чжао Сяочэнь, подняв большой палец.

— Да нет, я просто прочитал это на банке, — невозмутимо ответил Яо Юань.

Чжао Сяочэнь на секунду замялся, но затем, без лишних вступлений, начал:

— По телефону я не успел объяснить всё как следует, поэтому пригласил вас сюда, чтобы обсудить вопрос покупки.

— Понимаю. Я не против, но всё зависит от условий.

— Конечно, конечно!

Чжао Сяочэнь внутренне обрадовался — раз Яо Юань заинтересован, значит, дело можно продвигать. Тем более, что условия, которые предлагала Sina, были весьма щедрыми.

— С тех пор, как я начал следить за вашим сайтом после праздников, мне казалось, что, хоть он и небольшой, но он полон идей, которые всегда меня удивляли. Как человек, работающий в сфере SP, могу сказать, что массовая рассылка — не такое уж сложное дело. Как только знакомишься с правилами, можешь легко повторить. Но вот брендовые программы — это совсем другое. Именно это и есть основа SP-бизнеса. Мне очень нравится ваша идея голосового чата, переноса телефонных разговоров в сеть — это гениально! Жаль, что у вас нет крупной платформы. Если бы мы объединились, Sina с её ресурсами могла бы помочь вам масштабировать проект... Ну и SMS-игры... — продолжал Чжао Сяочэнь, объясняя, что они могли бы сделать вместе после поглощения.

Яо Юань понимал, что это стандартные фразы для подобных переговоров. Но ему было настолько неинтересно, что он еле сдерживался, чтобы не зевнуть.

Заметив это, Чжао Сяочэнь решил перейти к сути:

— Господин Яо, давайте не будем тратить время. Что вы думаете? Мы можем обсудить всё открыто.

— Хорошо, люблю честность. 99 — это дело всей моей жизни. И я считаю, что самое честное — обсудить цену.

— Ха-ха!

Чжао Сяочэнь рассмеялся и сказал:

— Мы высоко оцениваем потенциал вашей компании, и, конечно же, хотим, чтобы всё прошло гладко. Мы предлагаем 5 миллионов долларов...

Он сделал паузу и добавил:

— Вы можете выбрать: либо получить всю сумму наличными, либо часть наличными и часть акциями.

5 миллионов долларов — это более 40 миллионов юаней по текущему курсу. Полная финансовая свобода! Можно купить несколько квартир, хорошую машину, вложить оставшиеся деньги в банк и жить спокойно.

Но...

— Очень щедрое предложение. Какие условия?

— Мы высоко ценим вашу управленческую способность и надеемся, что вы останетесь. Вы сохраните максимальные управленческие права. Но если у вас есть другие планы, например, если вы захотите продолжать работать в сфере SP или интернете, вам придётся подписать соглашение о неконкуренции.

— А, соглашение о неконкуренции? Понятно.

Яо Юань усмехнулся. Конечно, они не позволят мне продать компанию и тут же открыть новую в той же сфере!

SP-бизнес начнёт ослабевать только в 2004 году, а в 2006-м полностью сойдёт на нет.

У Яо Юаня было ещё два года, чтобы заработать.

А с текущими ресурсами, даже без учёта возможных рингтонов, Яо Юань был уверен, что в следующем году он сможет достигнуть годового дохода в 100 миллионов юаней только на SMS-услугах!

5 миллионов долларов? Это не впечатляло.

Чжао Сяочэнь был уверен, что предложил достойные условия. Но Яо Юань, не проявив интереса, лишь вежливо сказал, что подумает, и быстро ретировался.

Sina активно пыталась укрепить свои позиции в SMS-бизнесе, но в действительности главная цель таких покупок была в повышении стоимости их акций.

Исторически, Sina в начале следующего года потратит треть суммы наличными и две трети акциями на покупку компании Xunlong Technology за 20 миллионов долларов.

В день покупки акции Sina взлетели до 8,33 долларов, что принесло компании 46 миллионов долларов прибыли от капитализации.

.....

Вернувшись в офис, Яо Юань решил, что такая возможность не должна пройти мимо. Он собрал всех сотрудников на встречу.

Он часто проводил короткие и понятные собрания, что всегда нравилось его сотрудникам. И на этот раз его сообщение было простым, но шокирующим.

— Только что я обсуждал сделку на 5 миллионов долларов.

— Sina предложила купить нашу компанию за 5 миллионов долларов.

Зал на мгновение замер, слышно было только, как кто-то тяжело вздохнул. Но потом, как на американских горках, настроение резко изменилось, когда Яо Юань добавил:

— Я отказался!

— Мы начали с нуля, работали целый год, и сейчас нам предлагают легкие деньги. Но принадлежат ли эти деньги нам?

— Нет. Мы окажемся в ловушке интернет-гигантов и будем бессильно наблюдать, как они забирают всё, что мы построили.

— Я мог бы взять эти 5 миллионов и бросить вас, но я не сделал этого.

— Для каждого из вас 5 миллионов долларов — это огромная сумма, с которой можно было бы осуществить любую мечту. Но, к сожалению, одна моя мечта останется неосуществлённой...

Он обвёл взглядом зал:

— Моя мечта — пройти через все трудности вместе с вами, моими единомышленниками, достичь общей цели, увидеть радугу после шторма и вместе отпраздновать успех!

— Как только будут готовы финансовые отчёты за прошлый месяц, я официально подам заявку на получение национальной сети!

<http://tl.rulate.ru/book/118872/4807655>