Да Цианцзы, энергичный и оптимистичный, расписывал блестящее будущее для Jingdong Mall. В конце выступления он сделал паузу, уверенность сияла на его лице, и он произнес сочным голосом: "В будущем Jingdong станет крупнейшей электронной торговой платформой с собственной логистикой в Longguo, а может быть, и во всем мире!" Лица собравшихся в зале изменились. Сюй Синь сжал кулаки, будто поддерживая Да Цианцзы. Хуан Гуанцю презрительно усмехнулся, сарказм на его лице был очевиден. Очередной предприниматель, раздающий обещания инвесторам, рисуя радужные перспективы, строящий воздушные замки. Проще говоря, разве не для того, чтобы выманить побольше денег? Представители фондов Sequoia и Tiger сохраняли безразличие, явно не веря в сладкие речи Да Цианцзы. Лянь Ботао с улыбкой прошелся взглядом по лицам инвесторов. Он видел таких, как Да Цианцзы, и раньше. Более десяти лет назад, еще до азиатского финансового кризиса, он сам создал гигантскую компанию, которая рухнула в одночасье. Сейчас, когда мировая экономика переживает спад, этот предприниматель обещает стать крупнейшим в мире e-commerce с собственной логистикой. Неужели он думает, что инвесторы – дураки? Тишина в зале несколько смутила Да Цианцзы. Тем не менее, он не пал духом. Сделав глубокий вдох, он собрался с мыслями и продолжил: "Может быть, некоторые из вас считают мои слова пустым звуком, но позвольте напомнить: Jingdong Multimedia, ныне Jingdong Mall, была запущена два года назад. Тогда немногие верили в ее успех. Все говорили, что невозможно покупать крупную бытовую технику онлайн. Но за два года продажи Jingdong превысили сто миллионов, что доказывает жизнеспособность этой модели." "Новое поколение выросло с интернетом, они гораздо охотнее совершают покупки онлайн, чем представители поколения 60-х и 70-х. По мере взросления этого поколения вы сами увидите, какой огромный потенциал таит в себе онлайн-торговля бытовой техникой. Сегодня Jingdong - единственная платформа электронной коммерции, предлагающая собственную логистику для товаров категории 3С. Это доказывает, что потенциал Jingdong огромен." "Потребители опасаются покупать технику онлайн, потому что не могут увидеть товар вживую, беспокоятся о качестве, подделках, отсутствии сервиса. Другие онлайн-площадки не решают этих проблем. А Jingdong может. Потому что мы работаем по модели собственной логистики, контролируя качество продукции. Мы строим собственную логистику и складские помещения, отвечаем за доставку, послепродажное обслуживание, решая все проблемы пользователя в одном месте..." Пламенная речь Да Цианцзы не развеяла сомнения инвесторов. Некоторые даже покачали головами, выражая разочарование и пессимизм. Сюй Синь, поддерживающий Да Цианцзы, нахмурился. "Простите, что перебиваю, мистер Лю. Хуан Гуанцю произнес. "Вы когда-нибудь задумывались о том, сколько денег вам понадобится, чтобы построить собственную логистику и складские помещения, о которых вы говорили? Даже если вы построите логистические центры, как же быть с доставкой? Потребители вряд ли захотят платить за доставку крупногабаритных товаров. А если платить будет платформа, нужно содержать штат курьеров. Кроме того, есть проблема с оплатой. Как обеспечить доверие покупателей при осуществлении крупных платежей онлайн? Мистер Лю, я думаю, потребуется время, чтобы проверить, сработает ли ваша модель." Хотя слова Хуан Гуанцю были очень вежливыми, его действия говорили о том, что он не верит в модель Jingdong. Он полагал, что это слишком ресурсоемкий проект, который столкнется с конкуренцией со стороны традиционных магазинов бытовой техники, таких как Guomei и Suning. В то время, когда потребители все еще сомневаются в покупке бытовой техники онлайн, их уверенность в успехе Jingdong была невелика. В ответ на вопросы Хуан Гуанцю Да Цианцзы сказал: "Проблемы, которые вы подняли, мистер Хуан, действительно существуют, но мы считаем, что лучшим решением для устранения опасений клиентов станет оплата при получении. Каждый наш курьер оснащен POS-терминалом..." "Нелепо просить курьера собирать деньги. Что если он сбежит с деньгами?" "Кроме того, что, если клиент откажется от покупки при получении, доставка будет считаться убытком?" Су Чэнъян, сидевший в заднем ряду, слушал, как инвесторы один за другим атакуют Да Цианцзы, и кивал про себя. Если бы он не был человеком из будущего, наверняка тоже поверил бы этим людям и подумал, что модель

Jingdong обречена на провал. Лин Хайшэнь, сидевший рядом с ним, заметив, как спокойно и равнодушно держится Су Чэньян, не решался вмешиваться, поэтому молчал. Время шло. Да Цианцзы так и не смог убедить инвестиционные фонды. Люди стали поочередно уходить. В конце концов, остались только Сюй Синь, Лянь Ботао и Хуан Гуанцю. Су Чэньян тоже не уходил. Его удивило, что, будучи таким пессимистично настроенным в отношении Jingdong, Хуан Гуанцю все еще не ушел. Разве он не пытается нарочно принизить своего конкурента? Но делая так, он же не боится рассердить Да Цианцзы? Однако, по информации, которую он нашел, в этом раунде финансирования Xiongnu Capital, Сюй Синь и Лянь Ботао инвестировали 21 миллион долларов. Су Чэньян не мог понять, действительно ли Хуан Гуанцю был так негативно настроен к Jingdong, или же он тайком строил свои планы, преследуя свои интересы. Впрочем, Су Чэньян не хотел об этом думать. Ему это было неважно. Он посмотрел на часы: уже почти полдень. Су Чэньян не хотел ждать до вечера, чтобы продолжить разговор. "Мистер Лю, сколько акций Jingdong планирует выпустить в этом раунде и сколько денег вы хотите привлечь?" Су Чэньян, молчавший до этого момента, вдруг заговорил. Его слова вызвали удивление у Сюй Синя, Лянь Ботао, Хуан Гуанцю и остальных. Что касается Да Цианцзы, то его сердце затрепетало, в глазах мелькнула искра удивления. "В этом раунде Jingdong выпустит 25% акций и привлечет 20 миллионов долларов." При этом соотношении доли и сумме финансирования это значит, что совет директоров Jingdong оценивает компанию в 80 миллионов долларов. Для платформы электронной коммерции, существующей уже более двух лет, такая оценка считается высокой, особенно в нынешних условиях. Но с исторической точки зрения инвестирование 20 миллионов долларов в Jingdong в обмен на 25% акций - выгодная сделка. Даже если в последующих раундах финансирования будет происходить размытие доли, при IPO акции Jingdong будут стоить не менее двух-трех миллиардов долларов, прибыль составит не менее ста крат. А если продать акции по высокой цене, то прибыль может быть в 200 раз больше, что гораздо выгоднее, чем инвестиции в Alibaba и Penguin. Су Чэньян, все взвесив, медленно поднялся, посмотрев на лица остальных, и произнес спокойно: "Я инвестирую 20 миллионов долларов." (PS: Новая книга, прошу поставить лайк, добавить в избранное, оценить, подписаться на обновление. Жду вашей поддержки!) Фестиваль лодок-драконов! Скидки! Пополните баланс на 100 и получите 500 VIP-баллов! Пополняйте баланс сейчас (акция действует с 22 по 24 июня)!

<http://tl.rulate.ru/book/110107/4117306>