"Фенг Ю слишком много. Он позволил своему другу инвестировать 800 миллионов долларов США за 20 миллионов акций. А нам нужно вложить 400 миллионов долларов США за 5 миллионов акций. Неужели он считает нас идиотами?".

Директор Citibank обсуждает это с директорами JPMorgan и двух других банков. Они заинтересованы в инвестициях в Amazon, но не хотят, чтобы с ними обращались как с дураками!

Но Ральф сказал им следующее. Является ли eBay сильнее Amazon? Цена их акций превышает 100 долларов США за акцию, и что плохого в том, чтобы продать вам акции Amazon по 80 долларов США за акцию? Разве это дорого?

Разве вы не говорили, что видите потенциал в Amazon? У нас нет намерений продавать вам акции Amazon, и сейчас мой босс предлагает вам возможность инвестировать. Если вы не заинтересованы, ничего страшного. Мой Босс может инвестировать сам. Неужели вы думаете, что мой Босс не может позволить себе вложить несколько сотен миллионов?

"Этот мистер Фу - глава известной гонконгской семьи. Активы семьи Фу стоят более 1 миллиарда долларов США. Я слышал, что семья Фу поддерживала Фенга во время азиатского финансового кризиса. Вот почему Фенг делает им скидку".

"На чьей вы стороне? Вы хотите сказать, что American Express готов принять такую цену?"

"Я этого не говорил. Исходя из того, что сказал Ральф, разница в цене акций не должна быть такой большой. Они не котируются на бирже, и как они могут удвоить цены на акции в течение нескольких недель? Я думаю, мы можем договориться о цене акций. Поскольку Ральф отказывается снижать цену, мы можем поговорить с Фенгом напрямую".

"Как мы собираемся вести переговоры? Разве вы все не видели отношение Фенга? Хотя мы не знаем, сколько у него в банке, это будет не меньше миллиарда долларов США. Даже если он ничего не будет делать, он не закончит тратить свои деньги за всю свою жизнь! Кроме того, все компании Фенга приносят ему высокую прибыль".

"Нет. Ценообразование Фенга нацелено на нас. Если он не хочет продавать акции нам, он может отказать нам напрямую.

Я предполагаю, что он что-то хочет от нас и ждет, когда мы подойдем к нему".

"Хочет чего-то от нас? Чего он хочет? Если ему нужны кредиты, то это не проблема. Мы уже работали с Фенгом раньше, и мы можем одобрить его кредит немедленно. Но нужен ли Фенгу кредит? У него больше денег, чем у этих владельцев казино!"

"Я не знаю, но я решил поговорить с ним, чем гадать здесь".

Один из директоров ушел, а остальные последовали за ним. Все они думали о том, чтобы объединить усилия против Amazon и прекратить поддержку онлайн-транзакций Amazon.

Но это подтолкнет Amazon в объятия других банков. Хотя они входят в четверку из десяти крупнейших банков США, в США много других банков. Фэн также близок к HSBC, и если все остальные банки поддержат Фэна, эти четыре банка окажутся в неловком положении.

Amazon подписала инвестиционный контракт с Fu Rongqi, когда Ральф отправил сообщение Feng Yu этим представителям. Цена акций, предложенная Фу Жунци, была снижена, и он

остался доволен.

Фэн Юй позволил Фу Жунци инвестировать, потому что он хочет, чтобы кто-то из семьи Фу был директором в Совете директоров. Семья Фу имеет большой опыт в розничном бизнесе, и если они будут помогать Amazon, развитие Amazon пойдет быстрее.

Масштабы Amazon уже превышали eBay, но не намного. Более того, компания eBay начала выходить за пределы США.

Хотя крупнейшим акционером eBay является Кириленко, Фэн Юй рад за него. Тем не менее, Фэн Юй не хочет проигрывать Кириленко. Джефф Безос также не хочет проиграть женщине-генеральному директору eBay Мег Уитман.

Amazon не расширял свою деятельность за рубежом из-за нехватки средств. У Amazon есть опыт в создании сайтов электронной коммерции. Тем не менее, модель Amazon - B2C, и ей нужен распределительный центр и логистическая база.

В конце концов, Amazon не расширял свою деятельность за рубежом, потому что у него не было денег.

Теперь, с инвестициями Фу Жунци в размере 800 миллионов долларов США, планы расширения Amazon в Южной Америке могут начаться немедленно.

Их экспансия может быть даже более быстрой, чем у eBay.

Amazon все еще не имеет достаточных средств для экспансии в Европу. Тем не менее, менеджер Фенг заявил, что в скором времени будет осуществлена вторая прямая инвестиция. У компании будет достаточно средств для осуществления всех планов по расширению.

Четыре банка не ожидали, что Amazon завершит инвестирование от Фу Жунци, когда они еще только рассматривают возможность. Amazon немедленно объявила, что начнет второй раунд прямых инвестиций.

Представители банков запаниковали. Они знали, что если они все еще не согласятся на предложение Фэн Юя, то навсегда потеряют возможность инвестировать в Amazon.

Люди будут инвестировать, если компании не хватает средств. Но если у компании нет недостатка в средствах, они не примут инвестиции.

Поэтому представители снова пришли в офис Фэн Юя, чтобы провести с ним переговоры. Они хотели знать, какие еще условия хочет получить Фэн Юй.

"Я основал компанию с другом и разработал программное обеспечение для платежей. Это сторонняя платежная платформа, и нам нужна поддержка банков..."

Фэн Юй рассказал представителям о мобильных и онлайн-платежных платформах.

Представитель Citibank нахмурился. Он знаком со сторонним платежным программным обеспечением, поскольку Ситибанк подписал соглашение с другой платежной платформой. Крупное предприятие начало использовать эту платежную платформу.

Уровень использования платежных платформ сейчас очень низок, и большинство пользователей предпочитают пользоваться онлайн-банкингом.

Теперь Фенг собирается открыть платежную платформу и хочет работать с ними. Собирается ли он перехватить клиентов у сторонней платежной платформы Paypal?

Это означает, что Amazon теперь идет против eBay.

Представители банков считают, что Amazon и eBay должны поддерживать хорошие отношения, поскольку их банки владеют многими акциями eBay. Если либо Amazon, либо eBay потеряют деньги, они понесут убытки. Лучший сценарий для банков - это когда обе компании работают хорошо.

"Господин Фенг, платформа мобильных платежей, о которой вы говорите, не является уникальной.

Я знаю, что eBay использует платежное программное обеспечение под названием Paypal, и дела у него идут хорошо". сказал представитель Citibank.

Похоже, что Фенг также не отличается выдающимися способностями. Он даже не провел никакого исследования рынка. Эта мобильная платежная платформа может показаться хорошей идеей, но с таким конкурентом, как Paypal, как далеко она сможет развиться?

Представители трех других банков кивнули, и на их лицах появилось самодовольное выражение. Но они быстро остановились, поскольку они здесь для того, чтобы искать сотрудничества с Фэн Юем, а не для того, чтобы насмехаться над ним. У Фэн Юя плохой характер, и они не хотят обижать Фэн Юя из-за такого пустяка.

Как раз когда они подумали, что Фэн Юй будет удивлен насчет Paypal, Фэн Юй спокойно ответил. "Paypal? Это тоже моя компания!"

Примечания переводчика:

Мег Уитман

http://tl.rulate.ru/book/12677/2089670