

Вмешательство в приобретение

Шэньчжэн, штаб-квартира SF Express.

Сидя за столом, Ван Вэй скрупулезно читал файлы за своим столом.

Как президент SF Express Group, Ван Вэй был таким же легендарным, как и компания, которую он возглавлял. Ему было всего 22 года. С начальным капиталом всего в 100 000 юаней он превратил стандартную маленькую компанию из 6 человек в SF Group с рыночной стоимостью более десяти миллиардов долларов.

Даже Джек Ма выражал ему глубокое восхищение.

Однако сегодня он был явно немного рассеян. Это происходило очень редко. Он отложил ручку и потер тонкие брови.

Последний раз он испытывал такого рода беспокойство только в 2002 году.

В то время SF столкнулась с серьезными проблемами, пытаясь подтвердить свои права на покупки. В случае успеха SF Express стала бы первой логистической компанией, которая избавилась бы от системы партнерских отношений и получила бы возможность самостоятельно управлять сетью доставок.

Не было никаких сомнений, что это привлекло внимание к его делам. Однако в процессе получения прав Ван Вэй твердо заявил, что к окончанию срока разбирательства или он получает все акции компании, или прикладывает все усилия для ее закрытия.

Именно из-за такой однозначной позиции на Ван Вэя открыли охоту. Когда его жизнь оказалась в опасности, это оставило на нем след, и даже сейчас рядом с ним всегда было несколько телохранителей.

В это время его подчиненный Ли Дунци открыл входную дверь.

Ван Вэй, даже не начав ругать его за то, что тот не постучался, поспешно спросил:

«Будущее Групп согласилось?»

Ли Дунци горько улыбнулся и покачал головой.

«Нет, у меня создалось впечатление, что у них появились собственные амбиции на этом рынке».

Ван Вэй не казался удивленным ответом.

С контролем над VRstore, который генерировал огромное количество трафика, Будущее Групп также обладала импульсом для управления полем электронной коммерции. Теперь многие люди уже привыкли делать заказы онлайн. Каждый раз, когда он надевал шлем. Он восхищался всем, что предлагали Технологии Будущего.

...

Естественно, обладая такими уникальными преимуществами, Цзян Чэнь был бы заинтересован в логистике.

После нескольких минут раздумий Ван Вэй сказал: «Завтра я лично приеду в Цинь. Если я смогу встретиться с Цзян Чэнем, я постараюсь убедить его».

«Нет, он, вероятно, сам будет здесь уже завтра», вздохнул Ли Дунци.

Ван Вэй снова задумался.

Теперь с этим разобраться было сложнее.

Не только SF, Цзян Чэнь также ощущал некое сопротивление. В ином случае он бы не решился на личную поездку.

Кзия Шийу выбрала компанию STO. Самые крупные акционеры компании получили предложения о выкупе акций, 11% премия за сделку стала убедительным доводом согласиться, и 1,7 миллиарда долларов превратились в 51% акций компании.

Будущее Групп хотело инвестировать в STO. Это было замечательно! Ресурсы VRstore могли удвоить прибыль, не говоря уже о таком приятном бонусе, как 11% премии!

К тому же, в случае накопления большей части акций в руках одного владельца остальные акции повышались в ценности, что также было довольно выгодно.

Однако они столкнулись с сопротивлением на последнем этапе приобретения.

Как только Цзян Чэнь подготовил все бумаги, акционеры, которые первоначально согласились продать свои акции, изменили свои позиции и отказались от передачи прав, и это мнение не подчинялось никаким дальнейшим предложениям и убеждениям Будущего Групп.

Компания потребовала объяснить причину, и оказалось, что в дело вмешалось правительство.

Это застало Цзян Чэня врасплох, но когда Кзия Шийу услышала новости, это ее словно ни капли не удивило.

В отношении взаимных приобретений между малыми компаниями правительство обычно придерживалось принципа невмешательства при «соблюдении правил рыночной экономики». Однако, если дело касалось крупных компаний, правительство присматривалось к операциям между ними и действовало более осторожно.

Типичным случаем было приобретение Coca-Cola компании Huiyuan Juice Group в 2009 году, которое было отклонено Министерством торговли в рамках антимонопольного законодательства. Такая ситуация сложилась не только в Китае. Неоднократные неудачи Huawei в США можно было объяснить тем, что с 2008 года правительство Америки систематически препятствовало приобретению активов американских компаний. Это привело к тому, что Huawei неоднократно терпело неудачи в покупке местных компаний после входа в телекоммуникационную отрасль США.

Следует отметить, что если бы Будущее Групп было зарегистрировано в Шанхае, а не в маленькой западнотихоокеанской стране, у которой не было международного влияния, но было стратегическое значение для США, возможно, продажи шлема в Америке вообще были ограничены.

Цзян Чэнь сперва надеялся, что семья Лю сможет оказать ему некоторую помощь, однако ответ старого Лю оставил его без слов.

У семьи Лю действительно было некоторое влияние в верхах, но этот вопрос самостоятельно она решить не могла. Политическая власть правительства была больше, чем у семьи Лю. Правительство было озабочено тем, что Будущее Групп так активно расширяет влияние на различных рынках, в том числе и в Китае.

Сокращение 400 000 рабочих мест до 50 000 могло показаться заманчивым для других компаний, но правящие круги понимали, что это значительно снижало уровень занятости, и, как следствие, отрицательно влияло на экономику страны.

Если в тебе нет нужной полезности, то страна не будет в тебе нуждаться.

Например, квантовые спутники связи не были доступны на рынке из-за потенциального влияния на «Большую тройку телекоммуникаций» на олигопольном рынке.

«Когда мы были на конференции, семья Лю проголосовала против предложения вмешаться в приобретение. Я ничем не могу вам помочь в этом деле. Тем не менее, я могу раскрыть суть этого приобретения», в конце разговора Лю Сянго загадочно улыбнулся.

«И?» откликнулся Цзян Чэнь.

Вы брали так много денег каждый год, теперь-то должна быть какая-то от этого польза?

«Акции», абстрактно продолжил Лю Сянго. «Будущее Групп может выйти на рынок, но не может монополизировать его. Понимаешь, что я имею в виду? Если ты хочешь приобрести STO, ты можешь приобрести только 30%. В этом и есть суть. Или же открывай свою собственную логистическую компанию.

Казалось, что в словах старика был скрыт более глубокий смысл.

«А как насчет дронов?» Это было главной заботой Цзян Чэня.

«Дроны? Мы, естественно, надеемся, что ты сможешь начать сотрудничество с отечественными логистическими компаниями. Ведь эта беспилотная технология просто прекрасна!»

Судя по первой половине предложения, было ясно, что Китай не будет особо переживать по поводу предстоящего законопроекта об управлении беспилотниками, но вторая половина предложения была несколько неясной.

Однако, поскольку он уже попросил о помощи, больше Цзян Чэнь со стариком не говорил об этом. Перед тем как повесить трубку, он вдруг подумал и задал еще один вопрос.

«Кстати, вы когда-нибудь слышали об организации под названием масонство?»

Прищурившись, Лю Сянго нахмурился.

«Масонство? Как ты с ними связался?»

«Они сами появились, чтобы найти меня».

«О, тогда ты столкнулся с очень неприятным противником», Лю Сянго злорадно улыбнулся. «И

что насчет этого? Ты хочешь вернуться в деревню? Они ничего не могут сделать в стране».

«Я пас. Мне и так хорошо».

Повесив трубку, он сразу же отправился к Кзие Шийю и обсудил все с ней.

Полученный ответ был очень ясен.

Прибыль логистического рынка была достаточно большой. В последнее десятилетие логистическая отрасль развивалась по экспоненте. По данным 2015 года, годовой оборот товаров превысил 20 миллиардов, а общая выручка отрасли достигла 200 миллиардов.

Если бы все получилось, только рынок в Китае приносил бы около миллиарда прибыли Будущему Групп в год!

Несмотря на некоторые проблемы с политикой, они все равно могли поработать над решением стоящих перед ними проблем.

И если не прямо, то некоторыми другими методами они бы сделали все, что нужно...

<http://tl.rulate.ru/book/4900/601309>