

# Alibaba και Amazon

(Σε ασύνδετο σχήμα)



Γράφει ο  
**Βýρων Τομάζος**  
Μηχανολόγος,  
Απόφοιτος Πολυτεχνείου  
Μονάχου  
e-mail: btomazos@gmail.com

Ο τίτλος μου είναι πάλι αλληγορικός. Τώρα τελευταία επιλέγω για τα κείμενά μου την αλληγορία, ώστε ο αναγνώστης να διαβάζει «κάτω από τις λέξεις». Έχω διαπιστώσει ότι η προσπάθεια να αποκαλύψει κάποιος τα κρυμμένα νοήματα, έχει μια γοητεία, με απλά λόγια «πουλάει».

Alibaba, λοιπόν... Όμως δεν πρόκειται για το γνωστό αραβικό παραμύθι με τον καλόκαρδο και πάμπωχο Αλή Μπαμπά που δύο μαγικές λέξεις θα του αλλάξουν τη ζωή, όταν θα ανακαλύψει έναν αμύθητο θησαυρό κρυμμένο σε μια σπηλιά από τους κλέφτες. Ωραίες αναμνήσεις των παιδικών χρόνων !!!

... Και Amazon. Όχι, δεν είναι ο ποταμός στη Βραζιλία, ένας από τους μεγαλύτερους ποταμούς στη γη, που έχει χαρακτηριστεί ως ο «πνεύμονας» του πλανήτη, λόγω του τροπικού δάσους που σχηματίζεται γύρω του.

**Alibaba και Amazon είναι οι δίδυμοι κολοσσοί του e-commerce (του ηλεκτρονικού εμπορίου) της Κίνας και της Αμερικής.** Είναι τα group των εταιρειών Alibaba και Amazon. Την κινεζική εταιρία Alibaba την ίδρυσε ο Jack Ma το 1997 και τη γνωστή αμερικανική Amazon δημιούργησε τον ίδιο χρόνο ο Jeff Bezos. Αυτές οι δύο εταιρείες είναι οι γίγαντες του e-commerce αντίστοιχα στην Κίνα και στην Αμερική και βέβαια, όπως ήταν φυσικό, αναπτύχθηκαν στο έδαφος των μεγαλύτερων οικονομιών του κόσμου.

Η αμερικανική οικονομία κατέχει ακόμα την πρώτη θέση στον κόσμο, **αλλά οι αναλυτές προβλέπουν ότι γύρω στο 2020 η Κίνα θα πάρει τα σκήπτρα.** Παρεκκλίνω λίγο από το θέμα μου για μία επισήμανση: Ποιος θα περίμενε ποτέ ότι η Κίνα που οι άνθρωποι στα χωριά της ζούσαν σε άθλιες συνθήκες, όπως περιγράφει και ο Καζαντζάκης στα Ταξιδιωτικά του, με το παραδοσιακό μονόχωρο κινέζικο σπίτι στην επαρχία, όπου δύο κουβάδες, στην είσοδο δεξιά και αριστερά, ο ένας ήταν για την τουαλέτα και ο άλλος για πόσιμο νερό, και μόλις τώρα υλοποιούν προγράμματα κατασκευής τουαλετών, ποιος θα περίμενε ποτέ ότι η Κίνα, που ακόμα και σήμερα ο μισός περίπου πληθυσμός ζει με λίγα δολάρια τη μέρα, θα μετασχηματιζόταν τα τελευταία 35 χρόνια, από μία φτωχή αγροτική οικονομία στη μεγαλύτερη βιομηχανική και εξαγωγική χώρα του κόσμου, που αποτελεί μοναδικό στα χρονικά φαινόμενο αναπτυξιακής δυναμικής. Φυσικά παίζει ρόλο ο πληθυσμός (1,3 δισεκατομμύρια) και η πληθώρα εργατικών χεριών καθώς και, όπως έχω ξαναγράψει στο παρελθόν, οι βαθιές διαρθρωτικές μεταρρυθμίσεις που έφερε ο Deng Xiaoping, ο οποίος δημιούργησε ένα οξύμωρο σύστημα «παντρεύοντας» το κομμουνιστικό κράτος και την ελεύθερη οικονομία.

Επιστροφή στις εταιρείες Alibaba και Amazon. Από τότε που δημιουργήθηκαν και οι δύο αναπτύσσονται με ραγδαίους ρυθμούς και μάλιστα εκθετικά. Η ανάπτυξη αυτή δεν αφορά μόνο στις ηλεκτρονικές πωλήσεις, αλλά σε μία ευρύτερη γκάμα προϊόντων και υπηρεσιών. **Τεράστιες αποθήκες σε όλο τον κόσμο είναι γεμάτες με ετερόκλητα είδη: παιχνίδια, τηλέφωνα, φορέματα, τηλεοράσεις, υπολογιστές και πλήθος άλλων προϊόντων, τα οποία περιμένουν να διανεμηθούν** σε όλο τον κόσμο, δεδομένου ότι και οι δύο έχουν παραρτήματα σε πολλές χώρες.

Η αποθήκευση και η διανομή, όπως ιδίως όμμασιν έχω διαπιστώσει στην Αμερική, είναι τελείως αυτόματη. Δηλαδή τα είδη παραγγέλνονται από τους υπολογιστές, ειδικό σύστημα στις αποθήκες τα εντοπίζει και τα συσκευάζει μόνο του και έτσι επιτυγχάνεται καλύτερη εξυπηρέτηση με μειωμένο κόστος.

Οι σημερινοί αγοραστές, ειδικά οι νέοι άνθρωποι, αποφεύγουν τον συνωστισμό στα καταστήματα για να αγοράσουν ό,τι χρειάζονται, να χάνουν πολύτιμο χρόνο στις μετακινήσεις και στις ουρές στα ταμεία για να πληρώσουν και έτσι πολλά προϊόντα διακινούνται πλέον μέσω του e-commerce. Οι καταναλωτές έχουν τη δυνατότητα να επιλέξουν από μια τεράστια γκάμα προϊόντων **και να βρουν το καλύτερο προϊόν στην καλύτερη τιμή και στην καλύτερη ποιότητα, όπως ποτέ άλλοτε.**

Το e-commerce υπάρχει αρκετά χρόνια στην αγορά, μάλιστα έχω και προσωπική εμπειρία από μία πολυεθνική εταιρία που συνεργαζόμουν. Περίπου δεκαπέντε χρόνια πριν, μας κάλεσαν σε ένα σεμινάριο, όπου μας ενημέρωσαν ότι μετά από δυο-τρεις μήνες θα αλλάξει όλο το σύστημα και όλα θα παραγγέλνονται ηλεκτρονικά. Στην περίπτωση μας οι παραγγελίες αφορούσαν ανταλλακτικά πλοίων και εκτός των άλλων, θα έπρεπε να απολύσουμε τους μισούς υπαλλήλους μας. Όπως καταλαβαίνετε πάθαμε μεγάλο σοκ. Καθώς δεν περίμενα ποτέ αυτή την ταχεία άνοδο του e-commerce, διατύπωσα σοβαρές αντιρρήσεις, τονίζοντας ότι τα ανταλλακτικά των πλοίων δεν είναι δυνατόν να επιλέγονται και να αγοράζονται ηλεκτρονικά, γιατί είναι ειδικά ανταλλακτικά. Η αγορά τους απαιτεί μεγάλη έρευνα, αρκετές φορές είναι πολύπλοκα και δύσκολο να περιγραφούν και μάλιστα τους είπα, χαριτολογώντας, ότι σε μας τους Έλληνες δεν πρόκειται να αποδώσει' ο Έλληνας αρχιμηχανικός θέλει να είναι σίγουρος ότι θα έχει το σωστό ανταλλακτικό στην ώρα του, γιατί αν το πλοίο δεν σταματούσε, εκείνη την εποχή μπορεί να κέρδιζε ακόμη και \$100.000 τη μέρα. Συν τοις άλλοις ο αρχιμηχανικός θέλει να έχει προσωπική επικοινωνία, να ρωτήσει, πού είναι το ανταλλακτικό και αν αργούν, να τσακωθεί κιόλας. Με δυο λόγια, για να καταλάβουν, τους είπα «το βαπόρι δεν σταματάει ποτέ». Όπως φαίνεται το e-commerce μπορεί εφαρμοσθεί για πολλά προϊόντα, αλλά όχι για όλα.

Το e-commerce έχει βεβαίως και αρνητικές επιπτώσεις στον χώρο του εμπορίου. Μία, πιθανόν η σημαντικότερη, αγγίζει το λιανεμπόριο, δεδομένου ότι το λιανεμπόριο συνεισφέρει ποικιλοτρόπως σε ένα μεγάλο μέρος της οικονομίας και της κοινωνίας.

Σε πολλές χώρες καθώς και στην Ελλάδα, το λιανικό εμπόριο είναι ο μεγαλύτερος εργοδότης και επηρεάζει πολλές άλλες επιχειρήσεις, οπότε οποιαδήποτε συρρίκνωσή του επιφέρει σημαντική αναστάτωση και δημιουργεί κοινωνικό πρόβλημα στις μικρές επιχειρήσεις και στους εργαζόμενους. Αν λάβουμε δε υπόψη ότι αυτοί οι δύο γίγαντες, Alibaba και Amazon, πέραν του e-commerce, έχουν δημιουργήσει και πολλές άλλες επιχειρήσεις, αντιλαμβανόμαστε ότι κλείνουν σιγά σιγά όχι μόνο εταιρείες που ειδικεύονται στο λιανεμπόριο, αλλά και πολλές άλλες που είναι παρεμφερείς ή παράγουν προϊόντα τα οποία είναι δυνατόν να διακινήθούν μέσω του e-commerce. Για δε τα πραγματικά καταστήματα οι προοπτικές είναι εξαιρετικά δυσοίωνες.

Σε αρκετά μέρη του κόσμου, η *Καθημερινή* στις 11.11, αναφέρθηκε στις ΗΠΑ, τα εμπορικά κέντρα ερημώνουν, καταστήματα γνωστών αλυσίδων βάζουν λουκέτο, καθώς οι πελάτες μετακινούνται στο ηλεκτρονικό εμπόριο, μιας και αυτό εξασφαλίζει την

απευθείας σύνδεση του πελάτη με την πηγή, με το εργοστάσιο και παρέχουν πολύ μεγάλη εξυπηρέτηση και φθηνές τιμές, λόγω των μοντέρνων λογισμικών και των υπηρεσιών που έχουν αναπτύξει.

Όπως φαίνεται πολλές παραδοσιακές εργασίες, που σχετίζονται με το λιανικό εμπόριο, θα εξαφανιστούν καθώς και πολλά καταστήματα θα κλείσουν. Τα υπόλοιπα καταστήματα που θα μείνουν, θα αναγκαστούν να εκσυγχρονιστούν και να μειώσουν το προσωπικό τους. Το άμεσο πρόβλημα που δημιουργείται είναι ότι ο κόσμος που απολύεται δεν είναι δυνατόν να απορροφηθεί σε άλλες θέσεις εργασίας και άρα το πρόβλημα της ανεργίας μεγενθύνεται.

Από αυτή τη στήλη θα ήθελα να συμβουλευτώ, ειδικά τους νέους επιχειρηματίες, να προσέξουν πολύ προτού ασχοληθούν με το λιανεμπόριο, που ειδικά σε ορισμένα είδη θα συρρικνωθεί μέχρι και 10%. Τους προτείνω να μην επενδύσουν κεφάλαια, ούτε να στηρίξουν την καριέρα τους στο λιανικό εμπόριο. Ήδη με την κρίση έχουν χαθεί τεράστια κεφάλαια - σας θυμίζω τις μπουτίκ και τα μικροκαταστήματα που είχαν γεμίσει όλες τις γειτονιές της Αθήνας και τα ισόγεια των πολυκατοικιών ήταν μαγαζιά που έκλεισαν. Δυστυχώς το παρόν και το μέλλον αυτών των μικρών μαγαζιών δεν είναι ευόωνο. Είναι γεγονός ότι εμείς οι Έλληνες που δεν θέλουμε να έχουμε κάποιον άλλο στο κεφάλι μας, που θέλουμε να είμαστε όλοι αφεντικά, θα πρέπει να προσέξουμε πολύ και μόλις ανθίσει πάλι η οικονομία μας να μην επαναλάβουμε τα λάθη του παρελθόντος.

Επίσης στην Αμερική την Black Friday, και στην Κίνα τη Singles Day, πρόσφατα και στην Ελλάδα, γίνονται τρομακτικές πωλήσεις στο e-commerce. Ενδεικτικά αναφέρω ότι **η Alibaba φέτος στις 11 Νοεμβρίου έκανε πωλήσεις \$22 δις, το μεγαλύτερο ποσό που έχει ξεδευτεί σε μία μέρα στον πλανήτη.**

Αυτές οι τεράστιες επιχειρήσεις, χάρη στην ισχύ των δεδομένων και των μεγάλων δικτύων διανομής που έχουν, θα γίνουν ακόμα μεγαλύτερες, γι' αυτό αυξάνονται αλματωδώς και οι μετοχές τους ανεβαίνουν. Δυστυχώς οι μεγάλες θα γίνουν μεγαλύτερες και οι μικρές θα συρρικνωθούν ή θα κλείσουν.

Μεγάλο βοήθημα για το e-commerce είναι η ανάπτυξη του smartphone και διάφορες άλλες υπηρεσίες πληρωμών, όπως το Alipay στην Κίνα και το Alexa το οποίο εισήγαγε η Amazon το 2014. Το Alexa μπορεί να ακούει όταν κάποιος του μιλήσει και έτσι βοηθάει τους καταναλωτές να ψωνίσουν.

Το e-commerce είναι πλέον μέρος της ζωής μας και είναι απαραίτητο να παρακολουθούμε όλοι μας τη μοντέρνα τεχνολογία. Όσο πιο γρήγορα ενημερωθούμε, τόσο μεγαλύτερα οφέλη θα έχουμε.

Είναι σαν την παγκοσμιοποίηση που άλλοι την αποδέχθηκαν εγκαίρως, άλλοι την απέφυγαν και άλλοι την ακολούθησαν καθυστερημένα. Γνωρίζω αρκετές επιχειρήσεις, ειδικά «παραδοσιακές», που δεν ακολούθησαν νωρίς την παγκοσμιοποίηση, και ή μπήκαν αργά με κόστος ή, το χειρότερο, έκλεισαν. Το ίδιο συμβαίνει και θα συμβεί εντονότερα και με το e-commerce.

Όπως είχε πει και ο αείμνηστος Ευ. Αβέρωφ, όποιος είναι έξω απ' το κοπάδι, τον τρώει ο λύκος.

Τελειώνω με το απόσπασμα της σοφίας του Jack Ma, ιδρυτή της Alibaba, αντί υστερόγραφου, προς κάθε νυν ή μελλοντικό εργοδότη: «Αν θες να διαπιστώσεις αν ένας εργαζόμενος είναι άριστος, μην κοιτάς αν πήγε στο Χάρβαρντ ή το Στάνφορντ. Κοίτα αν δουλεύει σαν τρελός και αν πηγαίνει σπίτι του χαμογελώντας».