

از معلم مدرسه تا میلیاردر جهانی،

داستان رشد علی بابا

به قلم: دکتر رضا تقی آبادی



بسیاری از مردم با شنیدن نام «علی بابا» به یاد شرکتی به ارزش چند میلیارد دلار می‌افتند که توسط یک فرد موفق راه‌اندازی شد. این شنیده‌ها خیلی به دور از حقیقت نیست.

در سال ۱۹۹۹ معلم زبان انگلیسی ۳۵ ساله‌ای، شرکت خودش را بنیان‌گذاری کرد. این مرد بارها و بارها در زندگی خود شکست خورد؛ اما هیچ موقع تسلیم نشد و همیشه راهی برای ادامه مسیر پیدا کرد. این معلم کسی نیست جز جک ما.

شرکتی که او تأسیس کرد باعث تحول بازار تجارت الکترونیک (E-Commerce) شد.

در حال حاضر علی بابا یکی از بزرگ‌ترین و ارزشمندترین شرکت‌های جهان در حوزه تجارت الکترونیک است. این شرکت توانسته است ثروت جک ما را به بیش از ۶۰ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۰ برساند. به علاوه، این شرکت باعث میلیاردر شدن حداقل ۱۰ نفر دیگر غیر از جک ما شده است و تعداد کارمندانش به صدها هزار نفر می‌رسد. اما لازم است بدانید که رسیدن به این جایگاه به راحتی امکان‌پذیر نبوده است.

علی بابا چگونه به یک شرکت میلیاردی تبدیل شد؟



سال‌های اولیه شکل‌گیری علی‌بابا

وقتی به بنیان‌گذاران کسب‌وکارها فکر می‌کنیم، یاد نابغه‌هایی می‌افتیم که کار خود را از جوانی شروع کرده‌اند.

بیل گیتس در ۲۱ سالگی دانشگاه هاروارد را رها کرد تا شرکت مایکروسافت را راه‌اندازی کند.

مارک زاکربرگ نیز در ۲۰ سالگی هاروارد را رها کرد تا فیس‌بوک را ایجاد کند.

ایلان ماسک در ۲۸ سالگی اولین شرکت خود را به مبلغی بیش از ۳۰۰ میلیون دلار فروخت.

برخلاف این بنیان‌گذاران، جک ما ۱۰ بار برای پذیرش در دانشگاه هاروارد تلاش کرد و هر بار نیز درخواست او رد شد. بعد از فارغ‌التحصیل شدن از دانشگاهی در چین، ۳۰ بار برای موقعیت‌های شغلی متفاوت درخواست داد و همگی آن‌ها رد شدند. حتی او در مصاحبه‌ای اعلام کرد که برای کار در رستوران زنجیره‌ای کی‌اف‌سی (KFC) نیز درخواست داده بود؛ اما از ۲۴ نفر متقاضی کار، ۲۳ نفر پذیرفته شدند و بنیان‌گذار آینده علی‌بابا تنها فردی بود که درخواست او رد شد. سرانجام بعد از شکست‌های متعدد، شغل معلم زبان انگلیسی با حقوق ۱۲ دلار در ماه را انتخاب کرد؛ اما از این شغل راضی نبود. روحیه کارآفرینی جک باعث شد که برای مدت طولانی این شغل را تحمل نکند.

در سال ۱۹۹۵ در سفری که به آمریکا داشت، اتفاق جالبی برای جک ما افتاد. او برای اولین بار از اینترنت استفاده کرد و شیفته آن شد. نخستین کلمه‌ای که در اینترنت جست‌وجو کرد، کلمه آبجو (Beers) بود. جک ما در این جست‌وجو، اطلاعات آجوه‌های همه کشورها را پیدا کرد؛ اما هیچ خبری از چین نبود. در آن لحظه جک ما متوجه عدم گسترش اینترنت در چین و دور ماندن آن از کل جهان شد.

این اتفاق برای او الهامی بود تا سعی کند چین را به این تکنولوژی جدید شگفت‌انگیز وصل کند. به همین دلیل او شرکت ترجمه اینترنتی را ایجاد کرد. اگرچه این شرکت با شکست مواجه شد، اما جک ما از این طریق به دنیای اینترنت علاقه پیدا کرد.

سپس، جک ما به همراه یکی از دوستانش شرکتی به نام *China Pages* را راه‌اندازی کرد که فهرستی آنلاین از کسب‌وکارهای چینی بود و امکان دسترسی به بازار بین‌المللی را فراهم می‌کرد. متأسفانه این شرکت نیز با شکست مواجه شد. اما جک ما برای هر شکست و طرد شدنی که در زندگی‌اش با آن‌ها روبه‌رو شد، انگیزه و روحیه امیدوارانه خود را حفظ کرد.

۴ سال بعد در سال ۱۹۹۹، جک ما ۱۷ نفر از دوستان و دانش آموزانش را در آپارتمان خانه‌اش جمع کرد و زمانی که بسیاری از مردم به اینترنت دسترسی نداشتند، درباره ایده اتصال بین فروشندگان و خریداران از طریق اینترنت صحبت کرد. این ایده که این امکان را به فروشندگان می‌داد تا کالاهای خودشان را به‌طور مستقیم برای خریداران ارسال کنند، همان ایده مارکت پلیس (*MarketPlace*) آنلاین علی‌بابا بود.

هم چنین جک ما درباره این که چگونه طرز فکر چینی می‌تواند شرکت‌های بسیار بزرگ سیلیکون‌ولی را در بازار چین شکست دهد، صحبت کرد. این سخنرانی الهام‌بخش، اولین جلسه شرکت علی‌بابا به حساب می‌آمد و بعد از آن، علی‌بابا رسماً شروع به کار کرد.



تبدیل شدن به کسب‌وکار

پس از گذشت ۶ ماه از سخنرانی الهام‌بخش جک ما، اعضای تیم برای توسعه محصول سخت تلاش کردند. این محصول، پلتفرمی برای ارائه خدمات به کسب‌وکارها (*B2B*) بود. جک ما از تیم خود خواست تا بدون حواس‌پرتی فقط تلاش کنند. سپس آن‌ها توانستند ۵ میلیون دلار از گلدمن ساکس (*Goldman Sachs*) و ۲۰ میلیون دلار از سافت‌بنک (*SoftBank*) سرمایه جذب کرده و در نهایت کسب‌وکارشان را راه‌اندازی کنند.

علی‌بابا قصد داشت چند سال بعد اقدام به عرضه اولیه سهام (*IPO-Initial Public Offering*) کند؛ اما مشکلاتی بر سر راهش قرار گرفت که خارج از کنترل بود.

با سقوط سهام اینترنت (بحران دات کام)، استارت‌آپ‌های جدیدی که در فضای اینترنت فعالیت می‌کردند، در هاله‌ای از ابهام قرار گرفتند. در این میان سرمایه‌گذاران کنار کشیدند و پول خودشان را پس گرفتند و بسیاری از شرکت‌ها ورشکست شدند. اما علی‌بابا به دلیل حضور جک ما که در رأس شرکت بود و نیز اراده راسخ بنیان‌گذارانش نجات پیدا کرد.

جک ما بارها و بارها به تیم خود گفته بود که قرار است در این مسیر، سختی زیادی را متحمل شوند و باید با آن‌ها مبارزه کنند. یک جمله معروفی از جک ما است که می‌گوید:

«امروز سخت است، فردا سخت‌تر است؛ ولی پس فردا خورشید طلوع می‌کند.»

تیم جک ما از سقوط و زوال در آن دوره نجات پیدا کرد. جک ما به جای لذت بردن از این اتفاق تصمیم گرفت تا تلاش خود را بیش‌تر کند. اما در همین زمان، شرکت ای‌بی (eBay) خبر از ورودش به بازار چین در سال ۲۰۰۳ داد.

ای‌بی، سهام شرکت ایچنت (Eachnet) را که یکی از رهبران تجارت الکترونیک در چین بود، خرید و به یکی از رقبای علی‌بابا تبدیل شد.

شرکت ای‌بی سریعاً تمام ۱۵۰ میلیون دلار سهام ایچنت را خریداری کرد و وبسایت این شرکت را برای یکپارچه‌سازی با اکوسیستم ای‌بی و طبق قوانین اجرایی این شرکت در غرب تغییر داد. این یک اشتباه مهلک برای ای‌بی بود؛ چون ای‌بی بازار چین را نمی‌شناخت و ویژگی‌های ایچنت را به کل تغییر داد. این در حالی بود که کاربران چینی به این ویژگی‌ها اهمیت می‌دادند.

جک ما با هدف رقابت با شرکت ای‌بی، از سایت تاوباو (Taobao) در سال ۲۰۰۳ رونمایی کرد و برخلاف شرکت ای‌بی تلاش کرد بر روی ویژگی‌هایی تمرکز کند که باعث ایجاد تجربه منحصر به فرد کاربران چینی می‌شد. برای مثال، علی‌پی (Alipay) را که نسخه چینی پی‌پال (PayPal) بود، برای بازار تاوباو (Taobao) ایجاد کرد.

علی‌بابا برای ایجاد فشار بیشتر به رقیب خود (ای‌بی) که سعی می‌کرد سرمایه‌گذاران را تا حد امکان ترغیب کند، تاوباو را به مدت سه سال رایگان ارائه داد. استراتژی علی‌بابا نشان از هوش سرشار آن‌ها داشت. در گذر زمان، سهم بازار علی‌بابا زیاد شد؛ در حالی که شرکت ای‌بی افول پیدا کرد.

این بار صحنه رقابت برای شرکت‌های چینی آماده بود که در زمینه تجارت الکترونیک قدرت بگیرند. از طرفی چین با جمعیت بیش از ۱ میلیارد در تلاش بود تا به رشد اقتصادی گذشته خودش برگردد. دستمزد پایین کارگران، چین را به رهبر جهانی در زمینه تولید تبدیل کرد.

در واقع صحنه رقابت جهانی به‌نحوی بود که علی‌بابا، چین را از طریق فضای اینترنت به دنیا معرفی کرد و ای‌بی‌بی که در نهایت فهمید نمی‌تواند با علی‌بابا رقابت کند، تسلیم شد و از بازار چین دست کشید. چین، قلمروی کروکودیل بود و برنده شد.

شرکت علی‌بابا چقدر بزرگ است؟

بعد از رقابت با ای‌بی‌بی، علی‌بابا فرایند عرضه اولیه سهام خود را ادامه داد و دوباره به ارزش گذاری رویایی قبل از بحران دات‌کام بازگشت. در نهایت سهام این شرکت با ورود به بازار بورس نیویورک (*New York Stock Exchange*) در سال ۲۰۱۴ در روز عرضه اولیه سهام، ۲۳۱ میلیارد دلار قیمت گذاری شد. در حال حاضر ارزش سهام شرکت علی‌بابا با رشد ۳ برابری در مقایسه با سال ۲۰۱۴ به ۷۰۰ میلیارد دلار در ۱۴ نوامبر ۲۰۲۰ رسیده است.

علی‌بابا ادعا می‌کند بیش از ۱۰۰ هزار کارمند و نیز چندین زیرمجموعه دارد که باعث افزایش ارزش کلی گروه علی‌بابا شده است. تجارت الکترونیک، هسته اصلی علی‌بابا است. علی‌بابا نه تنها مالک تاوباو است؛ بلکه علی‌اکسپرس (*AliExpress*) به‌عنوان خرده‌فروشی آنلاین را نیز در زیرمجموعه خود دارد. این شرکت با سوپرمارکت‌هایی کار می‌کند که مواد غذایی را به‌دست مشتریان می‌رسانند و نیز برای تسلط و ورود به بازار گردشگری با هتل‌های زنجیره‌ای همکاری می‌کند.

از طرفی علی‌بابا یکی از رقبای خود به نام لازادا (*Lazada*) را خرید که یک شرکت تجارت الکترونیک در سنگاپور بود. یکی دیگر از شرکت‌هایی که علی‌بابا مالکیت آن را به‌دست آورد، یاهو (*Yahoo*) بود. در سال ۲۰۱۲ علی‌بابا ۴۰٪ از سهام یاهو را به ارزش ۶/۷ میلیارد دلار خریداری کرد.

در سال ۲۰۰۹ علی‌بابا، بستر رایانش ابری (*Alibaba Cloud*) را راه‌اندازی کرد که بر روی بازار تجارت الکترونیک تمرکز کرده است. هم‌چنین‌های‌چاینا (*HiChina*) را که بزرگ‌ترین سایت میزبانی وب‌سایت در چین است، خریداری کرد و آن را به سرویس‌دهنده رایانش ابری تبدیل کرد.

سرویس رایانش ابری علی‌بابا هم چنین در حوزه سخت‌افزار و پردازنده‌های پیشرفته و دارای قابلیت‌های هوش مصنوعی ورود کرده است. در سال ۲۰۱۹ علی‌بابا از تراشه‌ای با قابلیت هوش مصنوعی رونمایی کرد که سرعت پردازش اطلاعات را بسیار کاهش می‌داد. بیش تر این پردازنده‌ها از طریق بستر ابری علی‌بابا اجاره داده می‌شوند.

از دیگر حوزه‌هایی که علی‌بابا به آن نفوذ کرده است، می‌توان به بازار تکنولوژی مالی و زیرمجموعه‌هایش نیز اشاره کرد که خدمات مالی به کسب و کارهای کوچک ارائه می‌دهد. علی‌پی که قبلاً به آن اشاره شد، یک شرکت از زیرمجموعه علی‌بابا است که خدمات مالی ارائه می‌دهد و پرداخت موبایلی را برای میلیاردها نفر تسهیل می‌کند. جک ما درباره علی‌پی در مصاحبه‌ای گفت:

«افراد زیادی در گذشته در مورد ایده علی‌پی به من گفتند که این احتمالاً بهترین ایده ممکن است. من گفتم تا زمانی که مردم از آن استفاده می‌کنند، من اهمیت نمی‌دهم احتمالاً است یا هوشمندانه. الان ۱۰۰ میلیون کاربر از علی‌پی استفاده می‌کنند.»

علی‌بابا به بازار بازی و سرگرمی نیز ورود کرده است. علی‌بابا در سال ۲۰۱۴ بیش از ۱۰۰۰ میلیون دلار از گروه چاینا ویژن مدیا (*China Vision Media Group*) به دست آورد و بعد از آن اسمش را به گروه علی‌بابا پیکچرز (*Alibaba Pictures Group*) تغییر داد.

علاوه بر همه‌ی این‌ها، آن‌ها علی‌موزیک (*AliMusic*) را با همکاری تنسنت (*Tencent*) راه‌اندازی کردند. از جمله حوزه‌های دیگری که علی‌بابا به آن‌ها ورود پیدا کرده است، می‌توان به علی‌اسپرت (*AliSport*) و علی‌هلت (*AliHealth*) نیز اشاره کرد که هر کدام بازیگران بزرگی در حوزه فعالیت خودشان هستند.

در سال ۲۰۱۵ نیز علی‌بابا یک روزنامه انگلیسی زبان در هنگ کنگ به نام روزنامه صبح جنوب چین (*South China Morning Post*) را خرید. امروزه علی‌بابا بر روی استارت‌آپ‌های چینی سرمایه‌گذاری کرده و شرکت‌های جدید را به‌طور قانونی خریداری می‌کند.

در سال ۲۰۱۹، جک ما بازنشستگی خودش را از علی‌بابا اعلام کرده و با همکارانش خداحافظی کرد. برخی فکر می‌کردند که فشارهای حکومت چین باعث این اتفاق شد؛ ولی او این ادعا را رد کرد و اکنون تمرکز بیش تری بر

روی کارهای خیریه و بشردوستانه دارد. برای مثال، به ۱۰ کارآفرین آفریقایی سالانه ۱ میلیون دلار اعطا کرد یا برای توسعه آموزش در کشور تبت بیش از ۱۴ میلیون دلار سرمایه گذاری کرد.

این غول بزرگ چینی، محصول فکری معلم زبان انگلیسی بود که بارها و بارها در زندگی اش شکست خورد؛ اما هیچ موقع تسلیم نشد و در سن ۳۵ سالگی شرکت خودش را راه اندازی کرد.

اگرچه شرکت علی بابا پر از افراد با استعداد بود؛ اما مهم ترین عاملی که باعث موفقیت این شرکت شد، باور قوی آنها به موفق شدن بود که توسط رهبرشان، جک ما، در آنها ایجاد شده بود.

جک ما همیشه باور داشت که می تواند به اندازه غول های سیلیکون ولی رشد کند و بزرگ شود. در نهایت هم موفق شد شرکتی را تأسیس کند که بازار تجارت الکترونیک را متحول کرده و به یکی از ارزشمندترین شرکت های جهان تبدیل شود.

داستان علی بابا نشان می دهد که مهم نیست چه چیزهایی باعث ناامیدی شما می شوند. اگر شما چشم انداز درستی داشته باشید و سخت تلاش کنید، می توانید موفق شوید.