

مصاحبه با آقای امیدیار (بیل گیتس ایرانی): بزرگترین فروشگاه اینترنتی

در دورانی که دیگر کمتر از معجزه اقتصاد نوین یاد می شود، یک ایرانی مقیم آمریکا باعث شده تا هنوز هم اعتبار دستاوردکاران اقتصاد نوین و آینده آن حفظ شود. طی دهه نود چنان اقتصاد نوین همه کس و همه چیز را متوجه خود ساخت که همگان باور کردند به زودی ساختارهای سنتی اقتصاد و صنعت تحت تاثیر آن بسیار کمرنگ و کم رونق خواهند شد. رشد سرسام آور اینترنت و شرکتهای نوپای اینترنتی حتی نوعی فرهنگ جدید را در بین مدیران و فعالان اقتصادی ایجاد کرد. این فرهنگ از پوشش و لباس گرفته تا نحوه حرف زدن و فکر کردن را تحت تاثیر خود قرار می داد. به عنوان مثال در بسیاری از شرکتهای نوین و نوپا لباس رسمی از کت و شلوار و کراوات به یک تی شرت و شلوار ساده بدل شد. مدیران شرکتهای اینترنتی که یک شبه ثروتمند شده بودند معتقد بودند بین فضای سنتی خانه و محیط شرکت نباید مرزی گذاشت و لباس خانه و محل کار باید تا حد ممکن نزدیک به هم باشد تا بدین ترتیب مرز میان کار و «بقیه زندگی» از میان رفته و مرزهای کار و اداره از میان بروند. در دوران ریاست جمهوری بیل کلینتون رشد بسیار بالا و بی سابقه بورس این تحول را مضاعف کرد. اما اکنون خبر چندانی از آن سروصداها و جار و جنجالهای خیرهکننده نیست. با این حال پیر امیدیار بیش از هر کس دیگری باعث می شود تا تصور گذشته از اقتصاد نوین حفظ شود. این مرد ایرانی الاصل با بنیان نهادن سایت حراج اینترنتی **Ebay** به یکی از سردمداران اقتصاد نوین بدل شده است.

قصه از کجا شروع شد

همانند بسیاری از داستان های موفقیت آمیز در رشته اینترنت داستان سایت **Ebay** هم در یک اتاق نشیمن آغاز شد. پیر امیدیار که تخصص وی در زمینه برنامه سازی رایانه ای است در اوقات فراغت خویش و در اتاق نشیمن خانه اش چند سایت اینترنتی را تحت یک مجموعه واحد و با آدرس **www.ebay.com** گرد آورده و اداره می کرد. یک بار وقتی که تعطیلات آخر هفته اش طولانی شد تصمیم گرفت جایی را برای برگزاری حراج در اینترنت شکل دهد. وی این کار را انجام داد و حاصل کارش را «حراج شبکه» نامید. برای آنکه کارایی سایت خود را امتحان کند یک دستگاه سوراخ کن لیزری را که ایراد فنی هم داشت به حراج گذاشت دو هفته بعد این دستگاه به قیمت ۱۴ دلار حراج شد. بدین ترتیب اولین کالا در این سایت حراج شد و رسماً سایت مذکور آغاز به کار کرد. این اتفاق در سال ۱۹۹۵ روی داد و از آن به بعد چنان رشدی در **Ebay** پدید آمد که وضعیت فعلی آن با شرایط سال ۱۹۹۵ اصلاً قابل مقایسه نیست. سایت مذکور پس از شکل گیری در سال ۱۹۹۵ تا مدتی با همان نام «حراج شبکه» فعالیت می کرد. پس از مدتی امیدیار نامش را تغییر داد و آن را **Ebay** نامید. ایده تشکیل این سایت به گفته خود امیدیار خیلی ساده و البته ایده آلیستی بود: «از طریق اینترنت می توان بازاری کامل و جامع ایجاد کرد که در آن وضعیت عرضه و تقاضا برای همگان شفاف و روشن باشد.» اخیراً مصاحبه ای از امیدیار چاپ شده که وی طی آن با یادآوری آن دوران می گوید: «می خواستم چیزی متفاوت انجام داده باشم تا هر فرد خود به تنهایی بتواند هم تولیدکننده و هم مصرف کننده باشد.» به تازگی هم یک نویسنده آمریکایی به نام آدام کوهن کتابی را با نام بی بی (**Ebay** من) منتشر ساخته که در آن به رموز موفقیت امیدیار و سایتش پرداخته است. به اعتقاد کوهن، امیدیار خیلی زود دریافت که ایده ساده اش یعنی همان چیزی که چند سطر بالاتر از آن یاد کردیم می تواند بسیار موفقیت آمیز باشد و ثروت کلانی را نصیب وی سازد. او ابتدا کارش را برای تفریح و سپری کردن اوقات فراغت انجام می داد اما همین سرگرمی بدل به شرکتی با رشد فوق العاده بالا شد. دو سال بعد از آنکه اولین حراج در سال ۱۹۹۵ صورت گرفت شرکت به حدی رشد کرده بود که روزانه بیش از یک میلیون نفر از سایت **Ebay** بازدید می کردند.

بزرگترین فروشگاه دنیا

رشد این شرکت اینترنتی و سایت آن به حدی بالا است که امروز دیگر هیچ فروشگاه دیگری را چه در میان سایت های حراج اینترنتی و چه در میان لیست بزرگترین فروشگاه ها و سوپرمارکت های جهان نمی توان با آن مقایسه کرد. هیچ فروشگاه دیگری را

نمی توان در دنیا پیدا کرد که میزان خرید و فروش کالا در آن به اندازه این سایت اینترنتی باشد. امروز به طور متوسط روزانه ۱۲ میلیون عدد کالا در سایت eBay به فروش می رود. تعداد مشتریان ثبت شده eBay هم ۱۴۴ میلیون نفر است. به عبارت دیگر ۱۴۴ میلیون نفر از مردم کره زمین مشتریان رسمی و دائم آن محسوب می شوند. یکی از بهترین سال های امیدوار و سایتش سال ۱۹۹۷ بود که در آن سال بالاترین رشد این فروشگاه اینترنتی به دست آمد. در آن سال همچنین اولین مدیران شرکت منصوب شدند. امیدوار در همین سال هم تصمیم گرفت که برای تداوم رشد شرکتش مدیران با تجربه را وارد eBay کرده و خود نقش مشاور و «رئیس در سایه» را بر عهده گیرد. او در تاسیس شرکت یک شریک زیرک هم داشت: جف اسکول. اسکول نیز این دیدگاه امیدوار را قبول داشت که اگرچه ایده وی بسیار خوب بوده اما آنها خود به تنهایی نمی توانند در اقتصاد پررقابت امروز هر کاری را انجام دهند. این دو مدیری را به ریاست شرکت خویش برگزیدند که هنوز هم ریاست eBay را بر عهده دارد. وی که مگ ویتمن نام دارد اندکی پس از آغاز ریاست خود، توانست در سال ۱۹۹۸ eBay را با موفقیت وارد بورس سازد. حضور موفق eBay در بورس ثروت بنیانگذار آن یعنی امیدوار را چند برابر کرد. در آن زمان دیگر ایده ساده مرد جوان موجب پدید آمدن بزرگترین فروشگاه و مرکز حراج دنیا شده بود. آدام کوهن که برای نوشتن کتاب خود اجازه یافته بود تمامی سوراخ ها و گوشه های نادیده شرکت را مورد بررسی قرار دهد، در کتاب خود مصاحبه های متعددی با امیدوار و تعداد زیادی از پرسنل شرکت انجام داده و حتی نظرات سرمایه گذاران را هم جویا شده است. وی در پایان تمامی این اقدامات نتیجه می گیرد که در میان شرکت های بزرگ دنیا، نهاد اداره کننده سایت eBay یکی از کم تنش ترین های آنهاست. او یکی از دلایل این امر را نوع نگاه و رفتار مدیریتی امیدوار می داند. وی خود نیز طی مدت تحقیقات خویش به یکی از شیفتگان و طرفداران سرسخت امیدوار و سایت وی بدل شده است. لذا تقریباً تمام کتابش که بیش از ۳۰۰ صفحه است صرف تعریف و تمجید از مرد جوان شده است.

مشابهت با بیل گیتس

بسیاری معتقدند آن کاری که امیدوار انجام می دهد نمونه مشابهی است با عملکرد غول نرم افزارسازی دنیا یعنی بیل گیتس و شرکت وی - مایکروسافت. هر دوی اینها در عالم رایانه سیر می کنند و هر دو نیز انحصارگرند. گیتس در رشته نرم افزارسازی قدرت بلامناع دنیاست و از این جایگاه نیز به هر وسیله ای که شده دفاع می کند _ ولو با شیوه های نه چندان اخلاقی. مخالفان سایت eBay و شخص امیدوار هم می گویند همه چیز آن پول و مسائل مادی است و آنقدر بر این امر اصرار می شود که حتی حاضرند برخی موضوعات و پیش شرط های لازم را نادیده بگیرند. در حال حاضر می توان گفت eBay تنها سایت جدی حراج در اینترنت است و سایرین در مقابل آن به هیچ وجه مجالی برای فعالیت ندارند. امیدوار در مقابل این مخالفان بارها کوشیده با یک عبارت خاص و کلی جواب بدهد: «انسان اساساً موجود خوبی است. اگر به او فرصت خوب عمل کردن داده شود عموماً رفتارش نیز خوب خواهد بود.» در بسیاری از صفحات اینترنتی مرتبط با eBay وی همین عبارت را هم به صورت یک پند اخلاقی در گوشه ای از صفحه آورده است.

زندگی خصوصی

امیدوار به رغم مشابهت در رفتار به بیل گیتس برخی ویژگی های جالب دارد. غالباً لباس ساده به تن دارد و در اغلب عکس هایی که از وی به چاپ می رسد کراوات و کت و شلوار نپوشیده است. پیراهن معمولی و کاپشن چرمی ظاهراً لباس های محبوبش هستند _ درست مثل مدیران اقتصاد نوین. در سایت اینترنتی شخصی خویش که در آن با مخاطبان و علاقه مندان پیغام رد و بدل می کند، خودش را چنین معرفی کرده است: «من بیشتر عمرم فردی طرفدار تکنولوژی بوده ام. اگرچه شهرتم به واسطه ابداع eBay است، اما سعی ام بر آن است که دنیا را به مکانی بهتر بدل کنم.» امیدوار در حال حاضر ثروتمندترین ایرانی است و در لیست ثروتمندترین ساکنان آمریکا هم مکان بیست و هفتم را به خود اختصاص داده است. البته به رغم بحث ایرانی بودن وی، تنها یکی از والدینش ایرانی است و خودش هم در پاریس به دنیا آمده. اول خرداد او سی و هفتمین سال تولدش را جشن گرفت. در سال ۱۹۶۷ یعنی زمانی که خانواده اش در پاریس زندگی می کردند، به دنیا آمد. پس از آن پدرش

برای تحصیل در رشته فیزیک عازم مریلند آمریکا شد تا در دانشگاه جان هاپکینز رشته محبوبش را دنبال کند. پیر امیدیار که به همراه پدر و مادرش به آمریکا رفته بود طی دوران دبیرستان عاشق رایانه شد. بالاخره هم توانست در سال ۱۹۸۸ در رشته رایانه از دانشگاه «تافتس» فارغ التحصیل شود. پس از فارغ التحصیلی در شرکت اپل (Apple) _ سازنده رایانه _ مشغول به کار شد. طی همین دوران با خانمی به نام پاملا آشنا شد و مدتی بعد هم با وی ازدواج کرد. جالب است بدانید که خانم پاملا نیز فامیل خود را به امیدیار تغییر داده است. این زوج همانند بیل گیتس و همسرش اعلام کرده اند که قصد دارند طی سال های آینده بخش عمده ثروت خود را خرج کنند. آنها گفته اند که تا بیست سال آینده به جز یک درصد از ثروتشان بقیه آن را خرج می کنند. امیدیار چندان علاقه ای به موضوعات سیاسی ندارد و معمولاً در مورد ایران نیز اظهارنظر چندانی نمی کند. او چند سال قبل بخشی از ثروت خود را در سایت گوگل که بزرگترین موتور جست و جوی دنیاست سرمایه گذاری کرد. چند ماه قبل ورود موفق گوگل به بورس باعث شد تا از این رهگذر نیز مبلغ کلان دیگری نصیبش شده و باز هم بر ثروتش افزوده شود. می گویند کسی تاکنون چهره او را بدون ریش ندیده است.