

‘ಅಮೆಝಾನ್ ದೊರೆ’ಯ ಆಗಮನ

ಕಳೆದ ಶತಮಾನದ 90ರ ದಶಕದಲ್ಲಿ ಕೈತುಂಬ ಸಂಬಳ ಬರುತ್ತಿದ್ದ ‘ಹೆಡ್ಸ್ ಫಂಡ್’ ಕಂಪೆನಿಯ ಕೆಲಸವನ್ನು ಬಿಟ್ಟು ಮನೆಯ ಕಾರ್ ಗ್ಯಾರೇಜಿನಲ್ಲಿ ಈತ ಆರಂಭಿಸಿದ್ದು ಅಮೆಝಾನ್. ಕಾಮ್ ಎಂಬ ಪುಟ್ಟ ಕಂಪೆನಿ. ಅವತ್ತು ಈತನ ಮುಂದೆ ಇದ್ದದ್ದು ಪುಸ್ತಕಗಳನ್ನು ಮಾರುವ ಕನಸು. ಪ್ರಿನ್ಸ್‌ಟನ್ ಯೂನಿವರ್ಸಿಟಿಯಲ್ಲಿ ಪಡೆದ ವಿಜ್ಞಾನ ಪದವಿ ಮತ್ತು 3- 4 ಕಂಪೆನಿಗಳಲ್ಲಿ ದುಡಿದ ಅನುಭವ ಬೆನ್ನಿಗಿತ್ತು. ಆದರೆ ಅದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಈತನಿಗೆ ಧೈರ್ಯ ತುಂಬಿದ್ದು ಏರೊನಾಟಿಕ್ಸ್, ಎಂಜಿನಿಯರಿಂಗ್ ಬಗ್ಗೆ ಇದ್ದ ತಿಳುವಳಿಕೆ. ಪುಸ್ತಕದ ಜತೆಗೆ ಎಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ಸ್, ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಮಾರಲು ಹೊರಟ. ಅದೇ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಅಂತರ್ಜಾಲ ಮಾರಾಟವನ್ನು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸಲು ಅಮೆರಿಕ ಸರ್ಕಾರ ತೆರಿಗೆ ವಿನಾಯ್ತಿ ಘೋಷಿಸಿತು. ಏಕಕಾಲಕ್ಕೆ ಜಗತ್ತಿನಾದ್ಯಂತ ದೊಡ್ಡದೊಂದು ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ತನ್ನೆದುರು ಬಾಯ್ತೆರೆದು ನಿಂತದ್ದನ್ನು ಸರಿಯಾಗಿಯೇ ಗ್ರಹಿಸಿದ ಈತ, ‘ಆಕಾಶದ ಕೆಳಗೆ ಏನೆಲ್ಲ ವಸ್ತುಗಳಿವೆಯೋ ಅದೆಲ್ಲವನ್ನೂ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಬೇಕೆಂದು’ ನಿರ್ಧರಿಸಿದ. ಹಾಗೆ ಬೆಳೆದ ಅಮೆಝಾನ್. ಕಾಮ್ ಈ ಇವತ್ತು ಜಗತ್ತಿನ ‘ನಂಬರ್ ಒನ್’ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಕಂಪೆನಿ. ಈತ ಅದರ ಚೇರ್ಮನ್ ಮತ್ತು ಸಿಇಒ.

ಈತನ ಹೆಸರು ಜೆಪ್ಪಿ ಪ್ರೆಸ್ಟನ್ ಜಾರ್ಗನ್‌ಸನ್. ಹಾಗೆಂದರೆ ಈಗ ಸುಲಭದಲ್ಲಿ ಗುರುತಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಜೆಫ್ ಬಿಜೋಸ್ ಎಂದರೆ ಎಲ್ಲರ ಕಣ್ಣರಳುತ್ತದೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಈಗ ಈತ ಜಗತ್ತಿನ ಮೂರನೇ ಅತಿದೊಡ್ಡ ಶ್ರೀಮಂತ. ಬಿಲ್ ಗೇಟ್ಸ್ ಮತ್ತು ಒರ್ಟೆಗಾ ಎಂಬ ಕೋಟಿಧೀಶರನ್ನು ಬಿಟ್ಟರೆ ಈತನೇ ಜಗತ್ತಿನ ಅತಿದೊಡ್ಡ ಶ್ರೀಮಂತ. ಈತನ ಹೂಡಿಕೆಯ ವೇಗ ಯಾವ ಪರಿ ಇದೆಯೆಂದರೆ, ಜಗತ್ತಿನ ‘ನಂಬರ್ ಒನ್’ ಹೂಡಿಕೆದಾರ ವಾರೆನ್ ಬಫೆಟ್‌ನನ್ನೂ ಶ್ರೀಮಂತಿಕೆಯಲ್ಲಿ ನಾಲ್ಕನೇ ಸ್ಥಾನಕ್ಕೆ ತಳ್ಳಿದ್ದಾನೆ.

ಸೇಲ್ಸ್, ಎನ್ನುವ ಪದವೇ ಆಕರ್ಷಕ. ಯಾವುದೇ ವಸ್ತುವನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಬೇಕಿದ್ದರೂ ಅತ್ಯಧಿಕ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ತಲುಪಬೇಕು. ಹಾಗೆ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ತಲುಪಲು ವಿಪರೀತ ಖರ್ಚು ತಗಲುತ್ತದೆ. ಈ ಖರ್ಚನ್ನು ವಿಭಜಿಸಿ ಉತ್ಪನ್ನದ ಮೇಲೆ ಹಾಕಿದರೆ ಯಾವುದೇ ಉತ್ಪನ್ನದ ಬೆಲೆಯೂ ದುಬಾರಿಯಾಗುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಅಂತರ್ಜಾಲದಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ದೊಡ್ಡ ಖರ್ಚು ವೆಚ್ಚಗಳಿಲ್ಲ. ಅತ್ಯಂತ ಕಡಿಮೆ ವೆಚ್ಚದಲ್ಲಿ ಕ್ಷಣಮಾತ್ರದಲ್ಲಿ ಜಗತ್ತಿನ ಯಾವುದೇ ಮೂಲೆಯಲ್ಲಿರುವ ಗ್ರಾಹಕನನ್ನು ತಲುಪಬಹುದು. ಖರೀದಿಸಿದ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಅಚ್ಚುಕಟ್ಟಾಗಿ ಅವೇ ವೇಗದಲ್ಲಿ ತಲುಪಿಸುವ ಜಾಲ ಇಟ್ಟುಕೊಂಡರೆ ಸಾಕು. ಅಮೆಝಾನ್. ಕಾಮ್‌ನ ಯಶಸ್ಸಿನ ಗುಟ್ಟು ಇದೇ. ಎಲ್ಲರಿಗಿಂತ ಮೊದಲು ಈ ದಾರಿಯನ್ನು ಹುಡುಕಿಕೊಂಡದ್ದು ಜೆಫ್ ಬಿಜೋಸ್ ಹೆಗ್ಗಳಿಕೆ.

ಸದ್ಯಕ್ಕೆ ‘ಜಾಗತಿಕ ಇ-ಕಾಮರ್ಸ್‌ನ ಮೊಘಲ್’ ಎಂದೇ ಕರೆಯಲ್ಪಡುವ ಜೆಫ್, ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಜತೆಗೇ ಬಾಹ್ಯಾಕಾಶ

ಪ್ರಯಾಣ ಯೋಜನೆಗಳತ್ತ ಗಮನ ಕೇಂದ್ರೀಕರಿಸಿದ್ದಾರೆ. ಅವರ ‘ಬ್ಲೂ ಒರಿಜಿನ್’ ಕಂಪೆನಿ ಅಂತರಿಕ್ಷ ಹೋಟೆಲ್, ಅಂತರಿಕ್ಷದಲ್ಲಿ ಮನರಂಜನಾ ಪಾರ್ಕ್ ಮತ್ತು ಸಣ್ಣ ಅಂತರಿಕ್ಷ ನಗರಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸುವ ಮಹತ್ವಾಕಾಂಕ್ಷೆಯ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿದೆ. ‘ಈ ಯೋಜನೆ ಯಶಸ್ವಿಯಾದರೆ ಅಂತರಿಕ್ಷದ ಸಣ್ಣ ನಗರಗಳಲ್ಲಿ ಏನಿಲ್ಲವೆಂದರೂ 20ರಿಂದ 30 ಲಕ್ಷ ಜನರು ವಾಸಿಸಬಹುದು’ ಎಂದು ಜೆಫ್ 2011ರಲ್ಲಿ ವಿವರಿಸಿದಾಗ ಪತ್ರಕರ್ತರು ಅಚ್ಚರಿಯಿಂದ ನೋಡಿದ್ದು ಸುಳ್ಳಲ್ಲ. ಆದರೆ ಈ ಕಂಪೆನಿ ಸ್ಥಾಪನೆಯಾಗಿ ಅದಾಗಲೇ ಐದು ವರ್ಷಗಳಾಗಿದ್ದವು. 2011ರಲ್ಲಿ ಅಮೆರಿಕದ ಪಶ್ಚಿಮ ಟೆಕ್ಸಾಸ್‌ನಲ್ಲಿ ಎಕರೆಗಟ್ಟಲೆ ಜಮೀನು ಖರೀದಿಸಿದ್ದು ಗೊತ್ತಾದಾಗಲೇ ಪ್ರತಿಕೆಯವರಿಗೆ ಈ ರಹಸ್ಯ ಕಂಪೆನಿಯ ವಿಷಯ ಬಹಿರಂಗವಾದದ್ದು. ಆಗಲೇ ವರ್ಜಿನ್ ಗ್ರೂಪ್‌ನ ರಿಚರ್ಡ್ ಬ್ರಾನ್ಸನ್ ಜತೆಗೂ ಜೆಫ್ ವಹಿವಾಟು ಒಪ್ಪಂದ ಮಾಡಿಕೊಂಡಾಗಿತ್ತು. ಅದೇ ವರ್ಷ ಈತ ರೂಪಿಸಿದ ಮೊದಲ ಪ್ರವಾಸಿಗರ ಬಾಹ್ಯಾಕಾಶ ನೌಕೆ ಆಕಾಶಕ್ಕೆಲಿ ಅಧರದಲ್ಲಿ ಪತನಗೊಂಡಿತ್ತು. ಆದರೆ ಅಂತರಿಕ್ಷದಲ್ಲಿ ಮಾನವ ವಸಾಹತುಗಳನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸುವ ಈತನ ಯೋಜನೆ-ಯೋಜನೆ ನಿಂತಿಲ್ಲ. ಇತ್ತೀಚೆಗಷ್ಟೇ ಬ್ಲೂ ಒರಿಜಿನ್‌ನ ರಾಕೆಟ್ ನಿರ್ಮಾಣದ ಸಲುವಾಗಿ ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಲು ಈತ ತನ್ನ ಕಂಪೆನಿಯ 100 ಕೋಟಿ ಡಾಲರ್ ಮೊತ್ತದ ಷೇರುಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಿದ್ದಾರೆ.

ಹೂಡಿಕೆಯ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಈತನ ‘ಟೈಮಿಂಗ್’ ಕರಾರುವಾಕು. ಹಾಗೆಂದೇ ಆಸ್ತಿ ಮೌಲ್ಯ ಒಂದೇ ಸಮನೆ ಏರುತ್ತಿದೆ. ಕಳೆದ ವರ್ಷ ಮೇ ತಿಂಗಳಲ್ಲಿ ಅಮೆಝಾನ್. ಕಾಮ್‌ನ 10 ಲಕ್ಷ ಷೇರುಗಳನ್ನು ಈತ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಿದಾಗ ಸಂಗ್ರಹಿಸಿದ ಹಣ 6710 ಲಕ್ಷ ಅಮೆರಿಕನ್ ಡಾಲರ್! ಮತ್ತೆ ಮೂರು ತಿಂಗಳ ಬಳಿಕ ಒಂದು ಲಕ್ಷ ಷೇರುಗಳನ್ನು ಮಾರಿದಾಗ ಸಂಗ್ರಹವಾದದ್ದು 7560 ಲಕ್ಷ ಡಾಲರ್! ಇನ್ನೂ ಈತನ ಬಳಿಯಲ್ಲಿ ಅಮೆಝಾನ್. ಕಾಮ್ ಕಂಪೆನಿಯ 800 ಲಕ್ಷ ಷೇರುಗಳಿವೆ. ಅವುಗಳ ಒಟ್ಟು ಮೌಲ್ಯ 69 ಶತಕೋಟಿ ಡಾಲರ್ ಎನ್ನಲಾಗುತ್ತಿದೆ. ಅಂದರೆ ಕಂಪೆನಿಯ ಶೇಕಡಾ 16.9ರಷ್ಟು ಷೇರುಗಳು.

1998ರಲ್ಲಿ ಗೂಗಲ್ ಕಂಪೆನಿಯಲ್ಲಿ ಈತ ಹೂಡಿದ್ದು ಕೇವಲ 25 ಲಕ್ಷ ಡಾಲರ್. ಆ ಷೇರುಗಳ ಮೌಲ್ಯ ಏರಿಕೆಯಾಗಿ ಈಗ 290 ಕೋಟಿ ಡಾಲರ್ ಆಗಿದೆ. 2013ರಲ್ಲಿ ‘ದಿ ವಾಷಿಂಗ್ಟನ್ ಪೋಸ್ಟ್’ ಪತ್ರಿಕೆಯನ್ನು 25 ಕೋಟಿ ಡಾಲರ್ ನಗದು ಹಣ ಕೊಟ್ಟು ಖರೀದಿಸಿದ್ದೂ ದೊಡ್ಡ ಸುದ್ದಿಯಾಗಿತ್ತು. ಟೆಕ್ಸಾಸ್‌ನಲ್ಲಿ ಈತನ ಮನೆಯಿರುವ ತೋಟ ಮತ್ತು ಆಸ್ತಿ ಎಷ್ಟು ದೊಡ್ಡದಿದೆಯೆಂದರೆ, ಒಂದು ತುದಿಯಿಂದ ಇನ್ನೊಂದು ತುದಿಗೆ ತಲುಪಲು ಸುಮಾರು 101 ಕಿ.ಮೀ ದೂರ ಇದೆ!

ಈಗಾಗಲೇ ಭಾರತದ ಇ-ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಪ್ರಭುತ್ವ ಹೊಂದಿರುವ ಈತನ ಕಂಪೆನಿ ಬಿಜೋಸ್ ಎಕ್ಸ್‌ಪೆಡಿಸನ್ಸ್ ಗೆ ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಇ ವ್ಯಾಲೆಟ್ ವಹಿವಾಟು ನಡೆಸಲು ಭಾರತೀಯ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ಅನುಮತಿ ನೀಡಿದೆ. ಸದ್ಯಕ್ಕೆ ಅಮೆಝಾನ್ ನಡೆದದ್ದೇ ದಾರಿ.

