

در سه ماهه سوم سال ۲۰۲۱، کاروانا ۱۱۰ هزار خودرو به مشتریان تحویل داد که ۷۴ درصد نسبت به سال ۲۰۲۰ افزایش یافته است. هدف دو میلیون خودرو در سال بود که آن را تا حد زیادی به بزرگ‌ترین خرده‌فروش خودروهای دست دوم تبدیل می‌کرد. سپس، حتی سریع‌تر از رشد شرکت، از هم پاشید. وقتی فروش خودروهای دست دوم در سال اول همه‌گیری بیش از ۲۵ درصد افزایش یافت، مشکلی در عرضه ایجاد شد: کاروانا به وسایل نقلیه بیشتری نیاز داشت. این شرکت یک شرکت حراج خودرو را به قیمت ۲/۲ میلیارد دلار خرید و حتی با نرخ بهره بالاتر نیز بدهی بیشتری گرفت و به مشتریان پول زیادی برای ماشین پرداخت.

اما با کاهش همه‌گیر و شروع افزایش نرخ بهره، فروش کاهش یافت. کاروانا یک دور اخراج در ماه می و دیگری در نوامبر انجام داد. ارنی گارسیا، مدیر اجرایی آن گفت: «ما نتوانستیم به طور دقیق پیش‌بینی کنیم که همه اینها چگونه انجام می‌شود.»

وضعیت برخی از رقبا حتی بدتر است. یک شرکت مستقر در هیوستون، شاهد کاهش سهام خود از ۶۵ دلار اواسط سال ۲۰۲۰ به یک دلار بوده است و در طول سال گذشته، نیمی از کارکنان خود را اخراج کرده است. کایرونک شیائو، دانشیار امور مالی در دانشکده بازرگانی کلمبیا گفت: «نرخ‌های بالا تقریباً برای همه دردناک است، اما به‌ویژه برای سیلیکون‌ولی دردناک است. من انتظار دارم اخراج‌ها و کاهش سرمایه‌گذاری‌های بیشتری انجام شود، مگر این‌که فدرال رزرو محدودیت‌های خود را تغییر دهد». بازار انتظار دارد دو افزایش نرخ دیگر توسط فدرال رزرو در سال جاری به حداقل ۵ درصد افزایش یابد.

در املاک و مستغلات نرخ‌های پایین نه تنها قیمت خانه‌ها را بالا برد، بلکه شرکت‌هایی مانند زیلو و ردفین و دیگران را وارد کسب‌وکاری کرد که قبلاً کمی بدنام تلقی می‌شد. در سال ۲۰۱۹، Zillow تخمین زد که به‌زودی از فروش ۵۰۰۰ خانه در ماه درآمدی بالغ بر ۲۰ میلیارد دلار خواهد داشت. سرمایه‌گذاران به وجد آمدند و شرکت سهامی عام را به ارزش ۴۵ میلیارد دلار رساند و تعداد کارمندان را به ۸۰۰۰ نفر رساند.

تصور زیلو استفاده از نرم‌افزار هوش مصنوعی برای ایجاد بازار آشفته املاک و مستغلات کارآمدتر، قابل پیش‌بینی‌تر و سودآورتر بود. این نوعی نوآوری بود که مارک آندرسن، سرمایه‌دار خطرپذیر، در سال ۲۰۱۱ درباره آن صحبت کرد، وقتی گفت شورشیان دیجیتال کل صنایع را تحت کنترل خواهند گرفت. او نوشت: «نرم‌افزار دنیا را می‌خورد.»

در ژوئن ۲۰۲۱، زیلو صاحب ۵۰ خانه در پایتخت کالیفرنیا، ساکرامنتو بود. پنج ماه بعد، ۴۰۰ خانه داشت. زیلو این خانه را ماه‌ها به بازار عرضه کرد، اما هیچ‌کس آن را نمی‌خواست، حتی با قیمت ۶۲۵ هزار دلار. پاییز گذشته، پس از این‌که زیلو بدون تشریفات از بازار خارج شد، خانه را به قیمت ۳۵۵ هزار دلار تخلیه کرد. ارزش بازار زیلو اکنون به ۱۰ میلیارد دلار کاهش یافته و تعداد کارکنان آن پس از دو دور اخراج به حدود ۵۵۰۰ نفر رسیده است.

کاهش مشاغل
اخیر برای کارمندان
مسئتری که
شکست دات‌کام
را تجربه کرده‌اند،
به‌سختی شوکه‌کننده
بوده است



زلزله در دره سیلیکون

اخراج‌های متمادی در شرکت‌های فناوری و نوآوری



سجاد حسینی

خبرنگار

۱۸ ماه پیش، خرده‌فروش آنلاین خودروهای دست دوم کاروانا، چشم‌انداز بزرگی داشت که ۸۰ میلیارد دلار می‌ارزید. اکنون ارزش آن کمتر از ۱/۵ میلیارد دلار است که ۹۸ درصد کاهش یافته و برای زنده ماندن در تلاش است.

بسیاری از شرکت‌های فناوری دیگر نیز شاهد معکوس شدن بخت و رویاهای‌شان هستند. آنها کارمندان خود را اخراج می‌کنند، کار خود را کاهش می‌دهند و کاهش ارزش‌گذاری‌های مالی خود را مشاهده می‌کنند. برای بیش از یک دهه، سرمایه‌گذارانی که ناامید از بازده پول‌شان بودند، پول خود را به سیلیکون‌ولی می‌فرستادند که آن را به طیف گسترده‌ای از استارت‌آپ‌ها منتقل کند.

این رونق بود که به نظر می‌رسید هرگز پایان نخواهد یافت. فناوری، پیروزی‌ها را روی هم جمع کرد و رقبا شکست خورده بودند. کاروانا ده‌ها ماشین فروشی خودکار خودروهای پرزرق و برق را در سراسر کشور ساخت، بی‌امان خود را به بازار عرضه و قیمت‌های بسیار جذابی را برای خرید و فروش ارائه کرد.

«کل صنعت فناوری در ۱۵ سال گذشته با پول ارزان ساخته شد. اکنون آنها با واقعیت جدیدی مواجه می‌شوند و بهای آن را خواهند پرداخت.»

پول ارزان، بسیاری از خریدهایی را تأمین کرد که جایگزین رشد ارگانیک در فناوری می‌شوند. دو سال پیش در حالی که همه‌گیری شیوع پیدا کرد و بسیاری

از کارکنان اداری در خانه‌های خود محبوس شدند، Salesforce ابزار ارتباطات اداری اسلک را به قیمت ۲۸ میلیارد دلار خرید، مبلغی که برخی تحلیلگران فکر می‌کردند بسیار زیاد است. Salesforce برای انجام این معامله ۱۰ میلیارد دلار وام گرفت و این ماه اعلام کرد ۸۰۰۰ نفر را اخراج می‌کند که حدود ۱۰ درصد از کارکنانش است. حتی بزرگ‌ترین شرکت‌های فناوری نیز تحت تأثیر قرار می‌گیرند. آمازون سال‌ها برای به دست آوردن مشتریان جدید مایل بود پول خود را از دست بدهد. این روزها رویکرد متفاوتی در پیش گرفته است و ۱۸۰۰۰ کارمند اداری را اخراج می‌کند و عملیات‌هایی را که از نظر مالی مقرون به صرفه نیستند، تعطیل می‌کند.

کاروانا، مانند بسیاری از استارت‌آپ‌ها، صفحه‌ای از کتاب بازی قدیمی آمازون را بیرون کشید و سعی کرد سریع به موفقیت برسد. اعتقاد بر این بود که خودروهای مستعمل بازاری بسیار پراکنده برای اختراع مجدد هستند، درست مانند تاکسی‌ها، کتابفروشی‌ها و هتل‌ها. تلاش کرد تا از هر رقابتی پیشی بگیرد.

به گفته کاروانا، شرکت مستقر در تمپه، آریز می‌خواست نمایندگی‌های سنتی را با فناوری و خدمات استثنایی به مشتریان جایگزین کند. ۲۲ میلیون دلار برای یک سایت شش هکتاری در سن‌دیگو پرداخت کرد که یک فروشنده مزدا از سال ۱۹۶۵ آن را اشغال کرده بود. پس از شیوع گسترده استخدام، چند شرکت فناوری اکنون در حال عقب‌نشینی هستند.

فهرست رو به رشد: آلفابت، مایکروسافت و اسپاتیفای از جمله جدیدترین غول‌های فناوری هستند که میان نگرانی‌ها در مورد رکود اقتصادی، مشاغل خود را کاهش داده‌اند.

برخی از بزرگ‌ترین شرکت‌های فناوری در طول همه‌گیری رشد زیادی کردند و ده‌ها هزار کارگر به استخدام خود درآوردند. اخراج‌های اخیر کسری از این استخدام‌ها را معکوس کرده است.

کاهش مشاغل اخیر برای کارمندان مسن‌تری که شکست دات‌کام را تجربه کرده‌اند، به‌سختی شوکه‌کننده بوده است.

بسیاری از شرکت‌های فناوری رویاهای خود را کمرنگ می‌بینند. نرخ‌های بهره پایین به طور ناگهانی به پایان رسیده است.



آمازون سال‌ها برای به دست آوردن مشتریان جدید مایل بود پول خود را از دست بدهد

