

# آینده آمازون و پهپادهای حامل به یکدیگر گره خورده است - دیجیاتو

محسن وفانژاد | جمعه، ۲۲ مرداد ۱۳۹۵

آمازون عجیب و غریب ترین کمپانی بزرگ حوزه تکنولوژی است. آن ها به اندازه اپل رازدار نیستند اما به بیان دیگر، شرکت عظیم جف بزوس غیر شفاف و غیر قابل پیش بینی است. کم پیش می آید که آمازون تاکتیک های خود را توضیح دهد، چه آن هایی که قرار است به زودی انجام شوند و چه طرح های بلند مدت.

طی سال های اخیر، آمازون پیرامون شیوه ارسال محصولات خود ردپاهایی به جا گذاشته که نشان می دهد این کمپانی قصد دارد تغییراتی اساسی در این سیستم ایجاد کند. چندی پیش، آمازون تعدادی کامیون به خطوط حمل و نقل خود اضافه کرد، سرویس اوبرمانندی برای ارسال محصولات ساخت، انبارهایش را به ربات ها مجهز کرد و سرمایه هنگفتی روی طرح ارسال محصولات توسط پهپادها هزینه کرد.

چندی پیش نیز هواپیم بویینگ 767 نیز به ناوگان آمازون اضافه شد. قرار است به زودی 40 هواپیمای بویینگ با لوگوی آمازون در آسمان ها به پرواز درآیند و کالاهای مردم را جا به جا کنند.



برخی گمان می کنند که آمازون با این فعالیت های خود قصد دارد تا شرکت های شخص ثالث را از بازی بیرون کند؛ شرکت هایی مثل UPS، پست آمریکا و FedEx که در ارسال محموله ها به مشتریان نقشی اساسی دارند. همه این شرکت ها با رشد و پیشرفت سیستم داخلی آمازون از بازی بیرون می روند و شرکت جف بزوس در سیستم حمل و نقل خودکفا می شود.

حالا بسیاری باور دارند که آمازون در تجارت الکترونیکی آمریکا به غولی بی شاخ و دم تبدیل شده و کسی قدرت پایین کشیدن آن را ندارد. بی دلیل نیست که والمارت، بزرگ ترین فروشگاه زنجیره ای آمریکا چندی پیش Jet.com را با قیمت 3.3 میلیارد دلار خریداری کرد.

بنابراین هدف نهایی آمازون در نحوه ارسال محصولاتش چیست؟ پس از گفتگو با تحلیلگران، همکاران، رقبا و به دست آوردن مقداری از اطلاعات موجود پیرامون آینده آمازون، می توان به این نتیجه رسید که آمازون نقشه های خاصی برای آینده اش دارد.

اول از همه، آمازون قرار نیست شرکت های شخص ثالث را از بازی به در کند، بلکه طی سال های آتی می خواهد در کنار آن ها، سیستم حمل و نقل مخصوص خودش را هم اضافه کند تا حجم

بارهایی که روزانه ارسال می شود را بتواند مدیریت کند. بنابراین FedEx و UPS همچنان به همکاری خود ادامه می دهند ولی با این حال میلیون ها دلار هزینه ساخت و خریداری هواپیماها، کامیون ها و شیوه های دیگر ارسال خواهد شد، آن هم فقط به دلیل آنکه قادر باشد حجم بالای تقاضا را کنترل کند.



نقشه دوم رویایی تر است و اگر طرح موفق باشد، می تواند به طور کلی برگ برنده آمازون نسبت به تمامی رقبای خود باشد و قدمی بسیار بزرگ رو به جلو بردارد. خیابان های شهر پر از ماشین ها نمی شوند که صرفا بار جا به جا می کنند و در عوض پهپادهای کوچک و پرنده در آسمان کار خود را انجام می دهند.

وقتی که جف بزوس در سال 2013 و برنامه تلویزیونی 60 دقیقه از پهپادها پرده برداری کرد، همه اهالی تکنولوژی حرف وی را نادیده گرفتند اما همین طرح نقطه عطف آینده آمازون است. پهپادها با همکاری انبارهایی که توسط ربات ها اداره می شوند ترکیب شده و کامیون های خودران نیز اجناس بزرگ تر را جا به جا می کنند و به این وسیله آینده ای کاملا وابسته به هوش مصنوعی و ربات ها برای آمازون به ارمغان خواهد آمد.

ولی دشوار است که چنین آینده ای را، حداقل طی سال های نزدیک پیش رو متصور شویم. پهپادها هنوز مشکلات قانونی در زمینه حمل کالا دارند و از لحاظ فنی و یا حتی اجتماعی نیز دنیا آماده پذیرش آن نیست. با این حال، متخصصین معتقدند آینده ای که در آن پهپادهای خودران دنیا را فرا گرفته اند نزدیک تر از آینده ای است که پر شده از ماشین های خودران.

اگر طرح آمازون با موفقیت اجرا شود (که آن ها می گویند در دست اجرا است)، به شکلی اساسی در هزینه های کمپانی صرفه جویی خواهد شد. محققین دویچه بانک می گویند از الان تا یک دهه دیگر، پهپادها می توانند هزینه هر بسته ارسالی را به نصف کاهش دهند.



در گزارش دویچه بانک آمده که قدرت رقابت از بین می رود و کمتر شرکتی می تواند در زمینه هزینه ها با آمازون رقابت کند، در نتیجه بسیاری از فروشگاه های فیزیکی به فعالیت خود پایان می دهند.

ارسال همیشه در مرکز سرمایه گذاری های استراتژیک آمازون بوده است. در روزهای ابتدایی، آمازون برای پرداخت مالیات اندک، انبارهای خود را در مناطقی با بهره مالیاتی اندکی، جمعیت پایین و مناطق ارزان قیمت بنا کرد و ارسال بسته ها بین 3 تا 5 روز به طول می انجامید.

اعلام برنامه Amazon's Prime در سال 2005، بسیاری از مصرف کنندگان را راضی نگه می داشت. بسته ها حالا از این طریق دو روزه به دست مصرف کننده می رسند. فقط با پرداخت سالانه 99 دلار، می توانستید به Amazon's Prime بپیوندید. همین امر سبب می شد تا مردم به خرید

بیشتر از این طریق نیز روی آورند و به اندازه 99 دلاری که پرداخت کرده اند، اجناس شان را زود تحویل بگیرند.

همین امر حجم کاری آمازون را هم بالا برد. اوایل همین دهه بود که آن ها به جای انبارهایی بزرگ در ایالت های کم جمعیت، به سراغ انبارهای بزرگ و رباتیک آمدند، آن هم در نواحی شلوغ. آمازون به سراغ «تزریق پستی» رفت. بنا به گفته دویچه بانک، تزریق پستی سبب شد تا بخش اعظمی از درآمدهای ارسال کاهش یابد. در واقع میزان هزینه ای که بابت هر بسته صرف می شد در سال 2010، حدودا 5.25 دلار بود که پنج سال بعد به 4.26 دلار کاهش یافت.



اما هنوز هم این میزان برای بزوس کافی نیست. هزینه ها رو به افزایش رفته اند و میزان تقاضا بالاست. دو سال پیش، حجم بالای سفارش ها سبب اختلال در سیستم UPS و دیر یا اشتباه ارسال شدن کالا ها شد.

مشکل بزرگ بعدی به مرور زمان خودش را نشان خواهد داد. زیرساخت راه و جاده ایالات متحده آمریکا مسن شده و نیاز به تغییر دارد. وزارت راه آمریکا اخطار داده که اگر هزینه های هنگفتی صرف بازسازی جاده ها، راه های آبی، هوایی و دیگر سیستم های حمل و نقل نشود، مسیرها تا سال های 2040 الی 2050 قفل می شوند.

برای آمازون، چنین آینده ای فاجعه بار است. تقریبا تمام سرمایه آمازون روی نحوه ارسال کالا است و اگر قرار باشد مسیر رو به پیشرفت نباشد، کار آن ها ساخته است. ماشین های کوچک و کامیون های بزرگ، هواپیماها و کشتی ها، همه و همه درگیر می شوند، به جز یک چیز: پهپادها.

شاید اصلا به همین دلیل است که آمازون دست از سرمایه گذاری روی این طرح عجیب بر نمی دارد و می خواهد عمده کالاهای خود را طی سال های آتی از این طریق به دست مصرف کننده برساند.

چندین طرح طی سال های اخیر اجرا شده اند و در کنار این ها، با توجه به علاقه مندی مدیران آمازون باید انتظار داشت که طرح هر چه زودتر عملیاتی شود. به گفته آمازون، پهپادها زودتر از آنچه که فکرش را می کنیم به خدمت گرفته خواهند شد، شاید کمتر از 5 سال دیگر حتی.

[دیجیاتو](#)