Что рисовать

BookMark

Scott Galloway

THE FOUR

The Hidden DNA of
Amazon, Apple, Facebook, and Google

BookMark

Սքոթ Գալուեյ

ՄԵԾ ՔԱՌՅԱԿԸ

Amazon, Apple, Facebook, Google
ընկերությունների թաքնված ԴՆԹ-ն

Թարգմանությունն անգլերենից՝
Լիանա Զաքարյանի

ԵՐԵՎԱՆ
2022

BookMart

ՀՏԴ 658
ԳՄԴ 65.29
Գ 211

Գալուեյ Սքոթ
Գ 211 Մեծ քառյակը: Amazon, Apple, Facebook, Google ընկերությունների թաքնված ԴՆԹ-ն / Ս. Գալուեյ.- Եր.: Newmag, 2022.- 428 էջ:

Amazon-ը, Apple-ը, Facebook-ը և Google-ը մոլորակի չորս ամենաազդեցիկ ընկերություններն են: Գրեթե բոլորը վստահ են, որ տեսել են այս ընկերությունների անցած ճանապարհը կամ առնվազն գիտեն, թե դրանք ինչպես են հասել բիզնես Օլիմպոս: Իրականում գրեթե բոլորն էլ սխալվում են:

Այս 4 հսկաների մասին վերջին երկու տասնամյակում պատմել ու գրել են շատերը, բայց Սքոթ Գալուեյի ձեռագիրը բոլորից տարբերվում է: Այս ընկերությունների գեներացրած առասպելներին տրվելու փոխարեն՝ Գալուեյն իր գրքում կարևորագույն հարցեր է տալիս: Աշխարհին հայտնի բիզնես պրոֆեսորը քանդում է Մեծ քառյակի բազմաշերտ ռազմավարությունների կծիկը և բացահայտում այն, ինչ թաքնված է հաջողության քողի տակ: Նա ցույց է տալիս, որ այս չորս հսկաները մարդկանց հուզական ընկալումները շահագործում են այնպիսի արագությամբ և ծավալով, որը հասու չէ մյուսներին: Հեղինակը նաև թվարկում է նրանց տված արժեքավոր դասերը, որոնք ուրիշները կարող են կիրառել իրենց սեփական բիզնեսում կամ կարիերայում:

ՀՏԴ 658
ԳՄԴ 65.29

Գրքի գլխավոր գործընկեր՝
ԴԻՋԻԹԵՅՆ ԸՆԿԵՐՈՒԹՅՈՒՆ
digitain.com

DIGITAIN

ISBN 978-9939-884-75-2
Սքոթ Գալուեյ «Մեծ քառյակը» © 2022, «Նյու Մեգ» ՍՊԸ
Copyright © 2017 by Scott Galloway

Այս գրքի հայերեն թարգմանության և հրատարակության իրավունքները պատկանում են «Նյու Մեգ» ՍՊԸ-ին: Թարգմանությունն իրականացվել է Levine Greenberg Rostan գրական գործակալության հետ կնքված պայմանագրով:

Բովանդակություն

Գլուխ 1 Մեծ քառյակ 9
Գլուխ 2 Amazon 27
Գլուխ 3 Apple 101
Գլուխ 4 Facebook 149
Գլուխ 5 Google 193
Գլուխ 6 Խաբի՛ր ինձ 237
Գլուխ 7 Բիզնեսն ու մարմինը 255
Գլուխ 8 Ալգորիթմը 275
Գլուխ 9 Հի՞նգերորդ հավակնորդը 307
Գլուխ 10 Մեծ քառյակը և դուք 345
Գլուխ 11 Մեծ քառյակից հետո 395

Ծանոթագրություններ 401

BookMark

Նոլանին և Ալեքին

Նայում եմ վեր, տեսնում ասպղեր,
ու գլխումս հարցեր են ծագում,
Նայում եմ վար, տեսնում որդիներիս
ու սպանում եմ պատասխաններն իմ հարցերի:

BookMark

Գլուխ 1

Մեծ քառյակ

Վերջին 20 տարիների ընթացքում տեխնոլոգիական 4 հըսկաներ մարդկությանն ավելի մեծ բերկրանք են պարգևել, հաղորդակցման, նյութական բարեկեցության և հայտնագործությունների համար ավելի շատ հնարավորություններ են ընձեռել, քան մարդկության պատմության ընթացքում որևէ այլ կազմակերպություն: Apple-ը, Amazon-ը, Facebook-ը և Google-ը ստեղծել են բարձր վարձատրվող հարյուր հազարավոր աշխատատեղեր: Մեծ քառյակի ստեղծած տարատեսակ ապրանքներն ու մատուցած ծառայություններն այսօր միլիարդավոր մարդկանց առօրյա կյանքի անբաժան մասն են: Այս ընկերությունների շնորհիվ հնարավորություն ենք ստացել գրպանում սուպերհամակարգիչներ կրել, զարգացող երկրներում հայտնվել է համացանցը, մեր մոլորակի ցամաքային և ջրային տարածքները մանրակրկիտ քարտեզագրվել են: Քառյակն աննախադեպ հարստություն է ստեղծել (2.3 տրիլիոն դոլար), որի շնորհիվ միլիոնավոր ընտանիքներ կարողացել են բաժնետոմսերի շնորհիվ ապահովել իրենց ֆինանսական կայունությունը: Կարճ ասած՝ Մեծ քառյակը բարեփոխում է աշխարհը:

Այս ամենը ճշմարիտ է, և այս մեկնաբանությանը համաձայն են հազարավոր լրատվամիջոցներ և նորարար դասի ներկայացուցիչներ՝ համալսարանական կոլեկտիվներից, համաժողովների և խորհրդարանական լսումների մասնակիցներից մինչև տնօրենների խորհուրդների անդամներ: Սակայն արժի նաև մեկ այլ տեսակետ քննարկել:

Չորս հեծյալները

Պատկերացրե՛ք ռիթեյլերի, որը հրաժարվում է հարկ վճարել, վատ է վարվում իր աշխատակիցների հետ, ոչնչացնում է հարյուր հազարավոր աշխատատեղեր և, այնուամենայնիվ, համարվում է նորարար բիզնեսի օրինակ:

Համակարգչային ընկերություն, որը պետական մարմիններից թաքցնում է երկրում ահաբեկչական գործողության նախապատրաստման մասին տեղեկությունը և վայելում է իրեն պաշտող երկրպագուների լիակատար աջակցությունը: Սոցիալական ցանց, որը վերլուծում է ձեր երեխաների հազարավոր նկարները, ձեր հեռախոսը վերածում է լսող սարքի և ստացած տեղեկությունը վաճառում Fortune 500 ցանկում ներառված ընկերություններին: Գովազդային հարթակ, որն առանձին շուկաներում վերահսկում է մեդիայի ամենաեկամտաբեր հատվածի 90 տոկոսը, սակայն հակամենաշնորհային օրենքներից խուսափում է ագրեսիվ դատավարությունների և լոբբիստների ջանքերի շնորհիվ:

Մեծ քառյակի մասին այսպիսի պատկերացում էլ կա, որը, սակայն, չի տարփողվում: Մենք գիտենք, որ այս ընկերություն-

ներն անշահախնդիր չեն գործում, բայց նրանց վստահում ենք մեր ամենաթանկ գաղտնիքները: Նրանց պատրաստակամորեն պատմում ենք մեր կյանքի մասին՝ իմանալով, որ այդ տեղեկությունն օգտագործելու են՝ շահույթ ստանալու համար: Լրատվամիջոցներն այս ընկերությունների ղեկավարներին ներկայացնում են որպես հերոսների ու հանճարների, որոնց պետք է վստահել և ընդօրինակել: Կառավարությունը նրանց հանդեպ հատուկ վերաբերմունք է ցուցաբերում հակամենաշնորհային օրենքներով, հարկերով, նույնիսկ աշխատանքային օրենսդրությամբ: Ներդրողները բարձրացնում են բաժնետոմսերի գները, ինչը թույլ է տալիս կուտակել գրեթե անսահման կապիտալ, աշխատանքի ընդունել ամենատաղանդավոր մարդկանց կամ կործանել մրցակիցներին:

Ուրեմն, ովքե՞ր են նրանք. սիրո, հավատի, սեքսի և սպառումի հովանավորնե՞ր, թե՞ Հայտնության չորս հեծյալներ: Կարծում եմ՝ երկուսն էլ: Ես նրանց պարզապես կոչում եմ Մեծ քառյակ:

Այս ընկերություններն ինչպե՞ս են այդքան հզորացել: Շահույթ հետապնդող անշունչ կազմակերպություններն ինչպե՞ս են կարողացել այնքան խորը ներթափանցել մեր գիտակցության մեջ, որ պատրաստ ենք վերանայել ընկերությունների գոյությունն ու գործունեությունը որոշող կանոնները: Դրանց աննախադեպ ծավալներն ու հեղինակությունն ինչպե՞ս են ազդելու բիզնեսի և համաշխարհային տնտեսության զարգացման վրա: Դրանք է՞լ են նախորդների պես իրենց տեղը զիջելու ավելի երիտասարդ և հեռանկարային մրցակիցներին, թե՞ այնքան հիմնովին են արմատավորվել, որ դրանց դեմ անզոր են բոլորը:

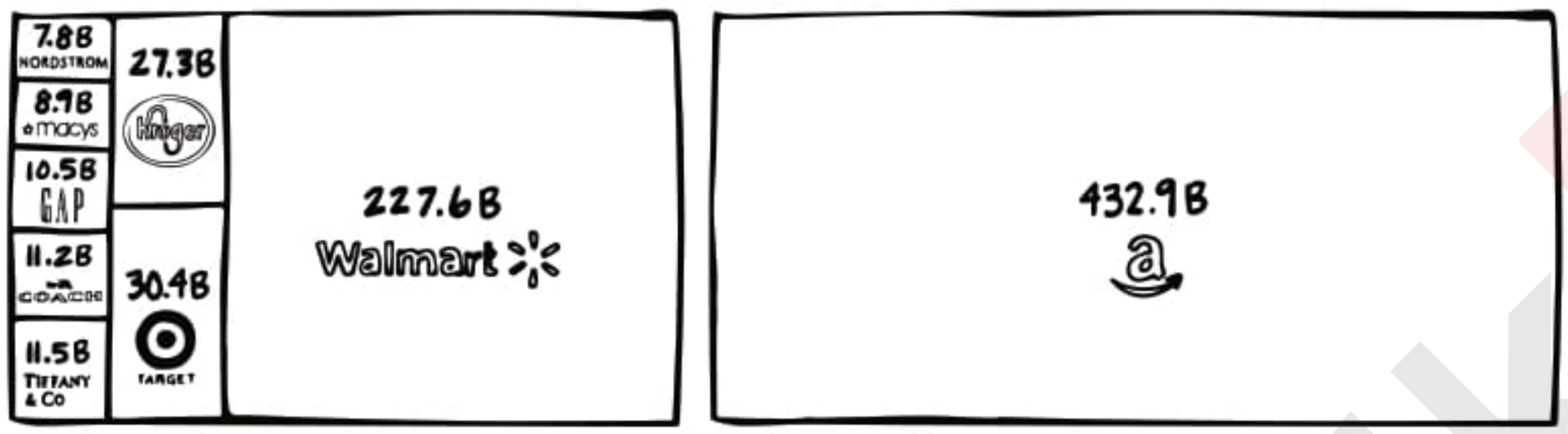
Այժմյան վիճակը

Ահա թե ինչպիսին է Մեծ քառյակի դրությունն այս գիրքը գրելու պահին:

Amazon

Porsche Panamera Turbo S մոդելի մեքենա կամ մեկ զույգ Louboutin կոշիկ գնելը հաճելի է, իսկ ատամի մածուկ և էկոլոգիապես մաքուր տակդիրներ՝ ոչ այնքան: ԱՄՆ-ում ամենապահանջված և աշխարհում օրեցօր ավելի մեծ ժողովրդականություն վայելող մանրածախ առևտրի առցանց հարթակը՝ Amazon-ը, թեթևացնում է մեր կյանքը՝ օգնելով ձեռք բերել այն ապրանքները, որոնք պետք են գոյատևելու համար[1,2]: Մեծ ջանքեր գործադրելու կարիք չկա: Էլ ի՞նչ որսորդություն, ի՞նչ հավաքչարարություն. պարզապես կոճակը սեղմի՛ր, և վերջ: Ահա՛ Amazon-ի բանաձևը. աննախադեպ ներդրումներ «վերջին կմ» ենթակառուցվածքում*: Սա հնարավոր է դարձել, որովհետև առատաձեռն վարկատուները ներդրումներ են արել մանրածախ առևտրում: Նրանց աչքի առաջ է հյուսվել բիզնեսում ամենահուզիչ և միևնույն ժամանակ ամենապարզ պատմությունը՝ աշխարհի ամենամեծ խանութի ստեղծումը:

* «Վերջին կմ», համեմատաբար նոր տերմին է, թեև Արևմուտքում կիրառվում է մոտ 10 տարի: Խոսքը հեռահաղորդակցության օպտիկամանրաթելային ենթակառուցվածքների համատեղ օգտագործման մասին է: Ավելի ստույգ՝ հաճախորդից մինչև կապի մոտակա հանգույցը «վերջին կմ» տա-րածությունն է: (Բոլոր ծանոթագրությունները՝ **new**mag-ի):



Աղբյուրը՝ Yahoo! Finance. https:// finance.yahoo.com/

Այս սյուժեն ծրագրվել է նույնքան մանրակրկիտ, որքան Նորմանդական օպերացիան** (այն տարբերությամբ, որ խաղասեղանին աշխարհի փրկությունը չէ, և հազիվ թե ակա-նատես լինենք հերոսական մաքառումների ու զոհողության): Արդյունքը՝ խոշորագույն առցանց ռիթեյլեր, որն ավելի թանկ է, քան Walmart, Target, Macy's, Kroger, Nordstrom, Tiffany & Co., Coach, Williams-Sonoma, Tesco, Ikea, Carrefour և The Gap ընկե-րությունները՝ միասին[3]:

Այս գիրքը գրելու պահին Amazon-ի հիմնադիր Ջեֆ Բեզոսն աշխարհի ամենահարուստ մարդկանց ցուցակում զբաղեց-նում է 3-րդ հորիզոնականը, սակայն շուտով կգլխավորի այն: Ոսկե և արծաթե մեդալակիրները՝ Բիլ Գեյթսը և Ուորեն Բա-ֆետը, նույնպես հիանալի բիզնեսներ ունեն: Մեկը զբաղվում

** Նորմանդական օպերացիա, Նորմանդական դեսանտային օպերացիա կամ ամերիկա-անգլիական զորքերի ափհանումը Նորմանդիայում երկրորդ համաշխարհային պատերազմի ժամանակ (1944 թ-ի հունիսի 6): Գործողության նպատակը Եվրոպայում 2-րդ ճակատ բացելն էր, որը դաշնակիցներին թույլ կտար ջլատել նացիստական ուժերը և պարտության մատնել:

է ծրագրային ապահովմամբ, մյուսը՝ ապահովագրությամբ, բայց ի տարբերություն Amazon-ի՝ նրանց գլխավորած ընկերությունների բաժնետոմսերի գինն ամեն տարի 20 տոկոս չի բարձրանում[4], և նրանք շուկայի բազմամիլիարդանոց հատվածները չեն գրավում մեկը մյուսի հետևից ու գրեթե առանց պայքարի[5]:

Apple

Apple-ի ապրանքանշանը, որը զարդարում է ամենացանկալի նոութբուքները և շարժական սարքերը, դարձել է հարստության, կրթության և արևմտյան արժեքների համաշխարհային խորհրդանիշ: Apple-ը բավարարում է բնազդային երկու մղում. ավելի մոտ լինել աստծուն և գրավիչ լինել հակառակ սեռի համար: Ընկերությունն առաջարկում է կրոն հիշեցնող համոզմունքների համակարգ, որտեղ կա պաշտամունքի առարկա, փրկչի կերպար, կան մոլի հետևորդներ: «Միաբանության» մեջ են աշխարհի ամենանշանավոր մարդիկ, որոնք ի զորու են համաշխարհային մակարդակի նորարարություններ առաջարկել: Apple ընկերությունը բիզնեսում պարադոքսալ նպատակի է հասել. ցածր ինքնարժեքով ապրանքը վաճառել անհամեմատ բարձր գնով և դառնալ պատմության մեջ ամենաեկամտաբեր ընկերությունը[6]: Ավելի լավ հասկանալու համար պատկերացրե՛ք Ferrari-ի նման շահութաբեր ավտոընկերություն, որն ունի Toyota-ի արտադրության ծավալը: 2016-ի 4-րդ եռամսյակում[7] Apple-ը գրանցել է կրկնակի մեծ զուտ շահույթ[8], քան Amazon-ը՝ 23 տարում[9]: Apple-ի շրջանառու կապիտալը[10] գրեթե հավասար է Դանիայի ՀՆԱ-ին[11]:

Facebook

Այս սոցիալական ցանցը տարածմամբ և օգտատերերի քանակով մարդկության պատմության մեջ ամենահաջողված նախաձեռնությունն է: Երկիր մոլորակի 7.5 միլիարդ բնակիչներից[12] 1.2 միլիարդն ամեն օր մտնում է Facebook[13]: ԱՄՆ-ում ամենահայտնի բջջային հավելվածների ցուցակը գլխավորում են Facebook-ը և Facebook Messenger-ը, Instagram-ը զբաղեցնում է 8-րդ հորիզոնականը[14]: Միջին օգտատերը սոցիալական այս հարթակում անցկացնում է օրը 50 րոպե[15]: Համացանցում անցկացրած ժամանակի 1/6-ը և բջջային հեռախոսի օգտագործման ժամանակի 1/5-ը բաժին է ընկնում Facebook-ին[16]:

Google

Google-ը ժամանակակից մարդու աստվածն է, գիտելիքի աղբյուրը, որին հայտնի են ամենամեծ գաղտնիքները: Այն մեզ ցույց է տալիս, թե որտեղ ենք և ուր պետք է գնանք՝ պատասխանելով ամեն տեսակ հարցերի՝ պարզից մինչև ամենաբարդը: Չկա որևէ այլ հաստատություն, որ վայելի նույնքան հարգանք ու վստահություն, որքան Google-ը: Որոնողական համակարգին ուղղված յուրաքանչյուր վեց հարցից մեկը եզակի է[17]: Ո՞ր ռաբբին, քահանան, գիտնականը կամ մարզիչն ունեն այնքան հեղինակություն, որ նրանց ուղղեն այնպիսի հարցեր, որոնք նախկինում երբեք ու ոչ մեկին չեն տրվել: Ուրիշ ո՞վ կարող է աշխարհի տարբեր անկյուններում ապրող մարդկանց մղել անհայտը բացահայտելուն:

Google-ը, որն այսօր Alphabet հոլդինգի դուստր ընկերությունն է, 2016-ին ստացել է 20 միլիարդ դոլարի շահույթ,