

The NEW YORK TIMES  
газетасининг нашрига кўра бестселлер

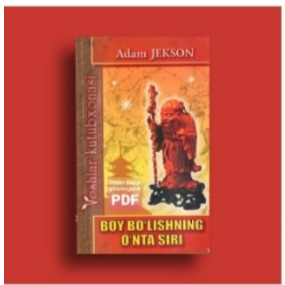
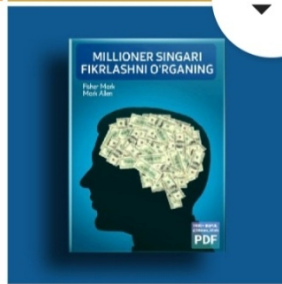
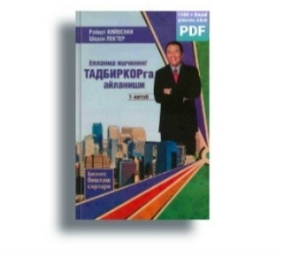
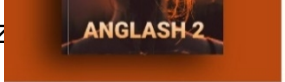
Скотт Гэллоуэй

# КАТТА ТЎРТЛИК

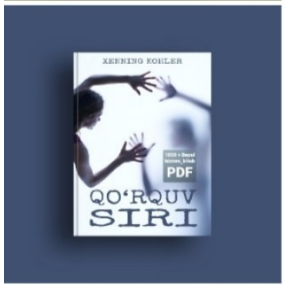
---

*“Amazon”, “Apple”, “Facebook” ва “Google”  
компаниялари муваффақиятининг сирлари*





Barcha kitoblar @biznes\_kitob



**Юлдузларга нигоҳ ташлаб, янги  
саволларни кўраман.  
Ўғилларимга қараб туриб, ажойиб  
жавобларни биламан.**

*Нолан ва Алекса*

## **I БОБ. КАТТА ТЎРТЛИК**

Сўнги йигирма йил ичида ахборот технологиялари соҳасининг тўртта катта дарғаси инсониятга чексиз қувонч бағишлади, яъни инсоният тарихидаги алоқа, моддий бойлик ва кашфиётлар борасида бошқа ташкилотларга қараганда энг кўп имкониятларни яратиб берди.

Бу компаниялар, яъни “Apple”, “Amazon”, “Facebook” ва “Google”лар юқори даромадли юз минглаб иш ўринларини яратди. “Катта тўртлик”нинг турли хил маҳсулотлари ва хизматлари миллиардлаб одамлар кундалик ҳаётининг ажралмас қисмига айланди. Сиз ушбу компаниялар туфайли суперкомпьютерларни чўнтагингизда олиб юриш имконини қўлга киритдингиз, шунингдек, ривожланаётган мамлакатларда ҳам интернет пайдо бўлди. Сайёрамизнинг қуруқлик ва океан қисмлари ҳам батафсилроқ хариталарга туширилди. “Катта тўртлик” улкан бойлик ҳажмини яратди (жами 2,3 триллион АҚШ доллари). Бу корпорацияларнинг акциялари туфайли дунё бўйлаб миллионлаб оилалар ўзининг иқтисодий барқарорлигини таъминлади. Умуман олганда, улар дунёни янада яхшироқ қилиш-

моқда.

Юқорида айтиб ўтилганларнинг барчаси тўғри ва таққинни минглаб ОАВ ва инновация соҳаси вакиллари — университет жамоаларидан то анжуманлар иштирокчилари, парламент аъзолари ва турли хил ташкилотларнинг директорлар кенгашлари — тасдиқламоқда.

Энди бошқа бир нуқтайи назарни ҳам кўриб чиқайлик.

### **Фалокатнинг тўртта чавандози**

Савдо солиқларини тўламайдиган, ходимларга ғайритабиий муносабатда бўладиган, юз минглаб иш жойларини йўқ қиладиган ва, шунга қарамай, бизнеснинг сармоявий ёндашув намунаси сифатида қараладиган ритейлерлар<sup>1</sup> билан танишинг!

Мамлакатдаги террористик ҳужум хавфи тўғрисидаги маълумотларни давлат органларига беришдан бош тортувчи компьютер компанияси, ўзига нисбатан салкам юқори эҳтиром муносабатда бўладиган мухлисларнинг тўлиқ қўллаб-қувватлашидан фойдаланади. Ижтимоий тармоқлар фарзандларингизнинг минглаб фотосуратларини таҳлил қилади, телефонингизни тинглаш мосламасига айлантириб, тўплаган маълумотларни “Fortune 500” каби компанияларга сотади. Реклама платформаси бозордаги оммавий ахборот тармоғининг нисбатан даромадли бўлган 90 фоизгача қисмини ўз назорати остига олган. Аммо бу компаниялар агрессив суд жараёнлари ва лоббистик ҳаракатлар туфайли монополияга қарши тартибга солиш

<sup>1</sup> Ритейлер — чакана савдо билан шуғулланадиган компаниялар. Бундай компаниялар асосий қисми маҳсулот ва хизматларини бевосита истеъмолчига етказиб бериш билан шуғулланади.

жараёнига жалб этилмай қолмоқда.

“Катта тўртлик”нинг шундай тизим борки, аммо бегоналарга ошкор қилинмайди. Биламизки, бу компаниялар умуман фидойи эмас, аммо биз уларга бажонидил энг қадрли нарсаларимни ишонамиз. Биз берадиган маълумотдан улар фойда олиш учун ишлатишини билган ҳолда ихтиёрий равишда ўз ҳаётимиз ҳақида гапириб берамиз. ОАВ ушбу компаниялар раҳбарларини қахрамонлар, даҳолар даражасига кўтариб, улардан ўрнак олишга ундашади. Ҳукумат уларга монополияга қарши, солиққа тортиш ва меҳнат қонунчилиги соҳаларида махсус шарт-шароитлар яратиб беради. Сармоядорлар уларнинг акциялари қийматини оширадилар, бу уларга деярли чексиз маблағ тўплаш, энг малакали ходимларни ёллаш ёки рақобатчилардан халос бўлиш имконини беради. Хўш, улар кимлар — виждон ҳимоячиларими севги маъбудларими, шунчаки истеъмолнинг ўзими ёки фалокатнинг тўртта чавандозими? Ўйлайманки, ҳар иккаласи ҳам. Уларни оддий қилиб, мен “Катта тўртлик” деб атаيمان.

Улар бундай қудратни қай ҳолда ўз қўлларида жамлашга муваффақ бўлишди? Сунъий онг соҳасидаги бундай ташаббус қай йўсинда бизнинг онгимизга шу қадар чуқур кириб борди? Мавжуд бўлган компания ва улар амал қиладиган қоидаларни қайта кўриб чиқишга тайёр бўламизми? Уларнинг беқиёс имконият-у ваколатлари жаҳон бизнес ва иқтисодиётини ривожлантириш истиқболларига қандай таъсир қилади? Улар ўтмишдаги иқтисодий “буюк”лар сифатида ёшроқ ва истиқболли рақибларига йўл бериш учун тайёрми ёки на бир инсон, на бирон ташкилот ва на давлат тўхтата олмайдиган даражада мустаҳкам ўрнашиб олганми? олмайдиган даражада мустаҳкам ўрнашиб

## **“Катта тўртлик” китобининг дастлабки қадамлари**

Ушбу асарни ёзаётган пайтимдаги “Катта тўртлик”нинг иқтисодий ҳолати қуйидагича бўлган.

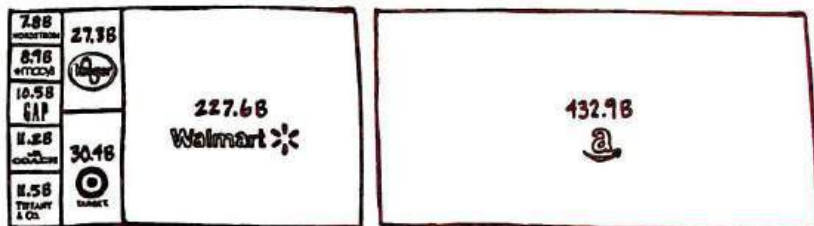
**“Amazon”.** “Louboutin”дан “Porsche Panamera Turbo S” ёки ипак боғичли бир жуфт пойабзал сотиб олиш жуда қизиқарли, аммо тиш настаси ва экологик тоза тагликларни харид қилиш эса зерикарли. Америка Қўшма Штатларида энг кўп талабгорга эга ва дунёдаги энг оммабоп онлайн чакана савдо тармоғи бўлган “Amazon” ўта муҳим кундалик эҳтиёж маҳсулотларини сотиб олиш юзасидан мушкул бўлган вазифамизни осонлаштирди<sup>1,2</sup>. Энди биздан кўп ҳаракат қилиш талаб этилмайди: овчи каби бўлишимиз шарт эмас; шунчаки оз-моз йиғувчи ва тугмачани босувчи бўлсак, шунинг ўзи кифоя. “Amazon”нинг сири тармоққа жуда сахий кредитор, яъни чакана сармоядорлар томонидан мисли кўрилмаган даражада — “охирги манзил”гача<sup>1</sup> киритилган сармоялар замирида ётади. Шу зайлда улар бизнес соҳасидаги ўта ҳая-

<sup>1</sup> **Охирги манзил** — бу мижоз техникасини провайдернинг кириш нуқтаси билан боғлайдиган охирги узел. Масалан, тармоққа уланиш хизматини кўрсатишда охирги манзил провайдер ўз сайтидаги рўйхатдан ўтиш портидан мижознинг офисидаги йўриқнома портигача бўлади. Замоनावий маълумотларни узатиш ва алоқа технологиялари узоқ масофаларга маълумотларни юқори тезликда узатиш имконини беради. Бироқ, бу ечимлар фақат катта тармоқ узелларини улаш учун яхши. Одатда, бундай тугунлар провайдерлар ҳисобланади. Узеллар ва бевосита фойдаланувчилар ўртасида (интернет-провайдерлар ва абонентлар ўртасидаги алоқа) алоқа қилиш учун бундай мураккаб тезкор ечимлардан фойдаланиш иқтисодий жиҳатдан фойдасиздир. Шу сабабли провайдерлар “охирги манзил” муаммосига — абонентларга интернетга тез киришни арзон ва содда тарзда таъминлаш заруратига дуч келишади.

жонли, шу билан бирга, оддий воқеага — дунёдаги энг йирик дўкон яралишига — гувоҳ бўлишди. Ушбу режа худди “Нормандияга қўниш”<sup>1</sup> каби жуда эҳтиёткорлик билан режалаштирилган эди (аксинча: от устида дунёни қутқариш учун қахрамонларча фидокорлигини кўрамыз, деб ўйламайман). Натижада “Walmart”, “Target”, “Macy’s”, “Kroger”, “Nordstrom”, “Tiffany & Co”, “Coach”, “Williams-Sonoma”, “Tesco”, “Ikea”, “Carrefour” ва “The Gap”ларнинг биргаликдаги савдосидан ҳам кўпроқ савдо қиладиган чакана савдо дўкони — ритейлер пайдо бўлди<sup>3</sup>.

### КАТТА РИТЕЙЛЕРЛАРНИНГ САВДОСИ<sup>2</sup>

(2017-йил 25-апрель ҳолатига кўра ва миллиард доллар ўлчовида)



Ҳозир, ушбу маълумотларни ёзаётган пайтимда, “Amazon”нинг асосчиси Жефф Безос дунёдаги энг бой одамлар рўйхатининг орасида учинчи ўринни эгаллаб турибди ва тез орада биринчи қаторга чиқади<sup>3</sup>. Билл Гейтс ва Уоррен Баффетга олтин ва кумуш медаллар тақдим эт-

<sup>1</sup> Нормандияга қўниш, Нормандия десанти ёки Нептун операцияси — иккинчи жаҳон урушининг 1944-йил 6-июнида Германияга қарши курашиш учун АҚШ, Буюк Британия, Канада ва уларнинг иттифоқчиларидан томонидан Нормандияда амалга оширилган операция.

<sup>2</sup> Манба: Yahoo! Finance. <https://finance.yahoo.com>.

<sup>3</sup> 2018-йилда Жефф Безос сайёрамыннинг энг бой одамлари рўйхатида биринчи ўринни эгаллаган.

ган дастурий таъминотлар ва суғурта тармоқлари — ажойиб соҳалар, аммо улар акциялари ҳар йили 20 фоизга ўсиб бориб, миллиардлаб долларлик бозор тармоқларини деярли курашсиз бирма-бир эгаллаб турган компаниядан анча йироқ<sup>4,5</sup>.

**“Apple”.** Энг ажойиб ноутбук ва мобиль қурилмаларни бежаб турган “Apple” логотипи бойлик, таълим ва Ғарб кадриятининг халқаро миқёсдаги рамзига айланди. “Apple”нинг “қавми” — дунёдаги энг аҳамиятли одамлар ва улар жаҳон миқёсидаги инновацияларни таклиф этишга қодир. “Apple” бизнесда қоидаларига зид равишда таннархи арзон маҳсулотни юқори баҳоларда сотиб, дунёдаги энг даромадли компанияга айланиш ниятига эришди<sup>6</sup>. Маълумот учун: “Ferrari” ва “Toyota” компанияларнинг ҳажми даражасида автомобиль ишлаб чиқарувчини тасаввур қилиб кўринг! 2016-йил тўртинчи чорагида “Apple” ўзининг 23 йиллик фаолияти давомида олган соф фойдаси “Amazon” даромадидан икки барабар кўпроқ бўлганини қайд этди<sup>7,8,9</sup>. “Apple”нинг нақд маблағи Дания давлатининг ЯИМига<sup>1</sup> деярли тенглашди<sup>10,11</sup>.

**“Facebook”.** Ушбу ижтимоий тармоқ инсоният тарихида кенг тарқалиши ва ундан фойдаланувчи мижозлар сонининг кўплиги бўйича нисбатан энг муваффақиятли компания ҳисобланади. Ер юзидаги 7,5 миллиард кишидан 1,2 миллиарди ҳар куни “Facebook”дан фойдаланади<sup>12,13</sup>. АҚШдаги энг машҳур мобиль иловалар рўйхатида “Facebook”, “Messenger” ва “Instagram” тегишли

<sup>1</sup> ЯИМ — ялпи ички маҳсулот.



тартибда биринчи, иккинчи ва саккизинчи ўринларни эгаллаган<sup>14</sup>. Ўртача ҳисобда ҳар бир фойдаланувчи кунига 50 дақиқа вақтини ушбу тармоқ ва унинг иловаларига кириш учун сарфлайди<sup>15</sup>. “Facebook”дан фойдаланиш интернетда ўтказиладиган вақтнинг олтидан бир ва уяли телефонга сарфланган вақтнинг бешдан бир қисмини ташкил қилади<sup>16</sup>.

**“Google”** — ҳамма нарсани билувчи ва ҳамма жойда ҳозир-у нозир бўлган донишманднинг тимсоли. Бизнинг яширинча интилишимизни чуқур биладиган билим манбайдир. У бизга қаерда эканимиз ва қаерга боришимиз кераклигини кўрсатади: энг оддийсидан бошлаб, ўта мураккаб даражагача бўлган ҳар қандай саволга жавоб бера олади. “Google” каби ҳурмат ва ишончга сазовор бўлган бошқа ижтимоий институт йўқ: салкам ҳар олтинчи қидирув сўровномаси яхши натижа беради. Ким шундай мавқега эга, илгари ҳеч кимга берилмаган кўплаб саволларга жавоб олиш учун унга мурожаат қилинади.

Кўплаб одамларда дунё бўйича номаълум нарсаларга қизиқиш уйғотишга “Google”дан бошқаси қодир борми? Бугунги кунда “Alphabet” холдинги шўъба корхонаси бўлган “Google” 2016-йилда 20 миллиард АҚШ доллари миқдорида даромад топган. У ўз даромадларини 23 фоизга оширган. Реклама берувчилар харажатини 11 фоизга қисқартириб, рақобатчиларга моддий зарба берди. Янги технологиялар борасидаги кўпгина маҳсулотлардан фарқли ўлароқ, “Google” қидируви фақат вақт ўтиши билан янада қадрли бўлади: одамлар ундан қанча кўп муддат фойдаланишса, у ўз вазифасини шунчалик яхши бажаради<sup>18</sup>. Компания сайтида сутканинг 24 соати давомида 2

миллиард одам фойдаланади, уларнинг мақсади қидирув ва унинг ечимларидир. Натижада “Google”нинг ўзидагидан анча каттароқ бўлган бутун бошли ахборот пайдо бўлади<sup>19</sup>. Тизимнинг 3,5 миллиард қидирув сўровномасини таҳлил қилиб, истеъмолчиларнинг хатти-ҳаракати тушуниши, уни анъанавий брендлар ва ОАВ жаллодига айлантиради. “Google” 0,000005 сонияда чиқариб берадиган натижаси сизнинг севимли брендингизга айланади.

## Триллонлар қаерда?

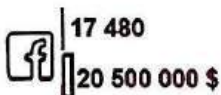
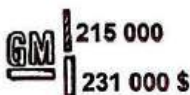
Ушбу компаниялар ва уларнинг маҳсулотлари миллиардлаб кишиларга катта самара келтирса-да, улардан жуда оз қисми бундан иқтисодий фойда кўради, холос. Масалан, “General Motors” компаниясида (компаниянинг маблағини ишчилар сонига бўламыз) ҳар бир ходимга тахминан 231 минг доллар маблағ тўғри келади<sup>20</sup>. Ушбу рақам ҳар бир ишчисига 20,5 миллион доллардан тўғри келадиган “Facebook” ходимларида ўтган асрдаги намунали ташкилотдагига нисбатан қарийб юз баравар кўпроқ сармоя борлигини билиб олмагунингизча ҳайратланарли туюлаверади<sup>21,22</sup>. Таққослаш учун: Бу “Катта ўнлик”<sup>1</sup> давлатлари иқтисодиётини биргина Нью-Йорк тумани аҳолиси томонидан таъминланишга ўхшайди.

<sup>1</sup> “Катта ўнлик” — 1962-йилда “Париж умумий кредит келишувини имзолаган” давлатлар (дастлаб ўн та эди). Бугунги кунда “Катта ўнлик” га 11 давлат киради: Белгия, Канада, Франция, Германия, Италия, Япония, Голландия, Буюк Британия, АҚШ, Швеция, Швейцария.

**“GENERAL MOTORS” ВА  
“FACEBOOK” КОМПАНИЯЛАРИ ХОДИМЛАРИГА  
ТЎҒРИ КЕЛАДИГАН МАБЛАҒ  
(2016-йил)**

**ходимлар сони**

**битта ходимнинг  
маблагдаги улуши**



1

“Катта тўртлик” томонидан тўпланган иқтисодий кадриятлар катта рақамлар қонунига бўйсунмайди ва фақат вақт ўтиши билан жадаллашади”, — деган таасурот шаклланмоқда. Тўрт йил ичида — 2013-йил апрелидан 2017-йилнинг шу шу ойига қадар — “Катта тўртлик” қиймати тахминан 1,3 триллион долларга ўсди, бу эса Россия ЯИМ билан тенг келади<sup>23,24</sup>.

Қолган янги ва эски, катта ва улкан технологик компаниялар бозорда ўз мавқеини йўқотмоқда. “Hewlett-Packard” ва “IBM” каби эскирган “буюк”лар энди “Катта тўртлик” эътиборига молик эмас. Минглаб стартаплар четга суриб қўйилмайдиган майда чивинлар сингари ён-атрофда учиб юришади. “Катта тўртлик” ўзини безовта қилиши мумкин бўлган куч-қудратни намоён этиш этадиган ҳар қандай компанияни у қадар улкан бўлмаган бошқа

**Маъбадалар:**

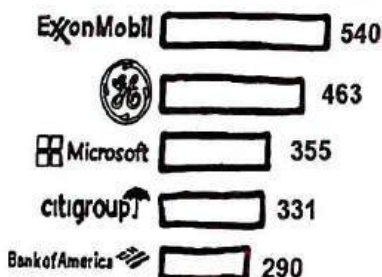
Forbes (май 2016) (<https://www.forbes.com/companies/general-motors/>);  
Facebook, Inc. (<https://newsroom.fb.com/company-info/>);  
Yahoo! Finance (<https://finance.yahoo.com/>)

фирмалар ҳеч қачон орзу қилиб етиша олмайдиган катта маблағ эвазига дарҳол сотиб олишади. ("Facebook" ташкил этилганига эндигина беш йил бўлган ва атиги эллик нафар ходимли "WhatsApp" учун салкам 20 миллиард доллар тўлаган). Охир-оқибатда, "Катта тўртлик"нинг ягона рақиб — "Катта тўртлик"нинг ўзидир.

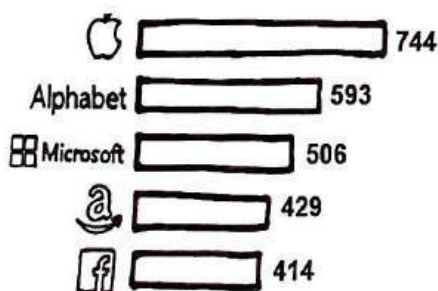
## АҚШНИНГ БЕШТА ЙИРИК КОМПАНИЯСИНИНГ МАБЛАҒИ

(миллиард доллар)

### 2006-йилда



### 2007-йилда



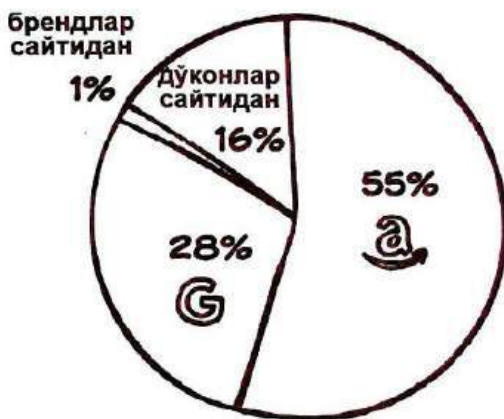
I

<sup>1</sup> Маълумот: Taplin, Jonathan. "Is It Time to Break Up Google?", The New York Times.

## Нафрат — хавфсизлик кафолати

Ҳукуматлар, қонунлар ва кичик-кичик компаниялар, афтидан, “Катта тўртлик” шиддатини — бизнес, жамият ёки атроф-муҳитга қандай таъсир кўрсатишидан қатъий назар — тўхтата олмайдилар. Бироқ бу ерда нафрат хавфсизлик кафолати сифатида хизмат қилади, аниқроғи, ўзаро душманлик: “Катта тўртлик” аъзолари ўз бозорларида осон ўлжа тугаши билан бир-бирлари билан рақобатлаша бошладилар.

### МАҲСУЛОТЛАРНИ ИЗЛАШ ҚАЙСИ САЙТДАН БОШЛАНАДИ



“Google” брендлар даври тугаганини эълон қилди: қидирув мосламаси билан қуролланган истеъмолчилар энди маҳсулот белгисининг ўзи ҳақида ҳикоя қиладиган нарсаларига ишонишга унчалик мажбур эмас. Бу “Amazon”да

<sup>1</sup> **Манба:** Soper, Spencer. “More Than 50 % of Shoppers Turn First to Amazon in Product Search”, Bloomberg.

муסיқа ва фильмларни етказиб бериш борасидаги рақибини топган “Apple” компаниясига зарар келтиради. “Amazon” “Google”нинг асосий мижози, аммо қидирув жараёнида у билан рақобатлашади: фойдаланувчиларнинг 55 фоизи маълум бир маҳсулотни “Amazon” веб-сайтидан қидиришади, улардан фақат атиги 28 фоизи “Google” каби қидирув тизимларидан фойдаланадилар<sup>25</sup>. “Apple” билан “Amazon” бизнинг телефон ва телевизоримиз экранида тўлиқ тезликда тўқнашмоқда. “Google” эса замонавий даврнинг энг асосий қурилмаси — смартфоннинг операцион тизимлари учун “Apple” билан яккама-якка курашмоқда.

Айни пайтда овозли ёрдамчилар — “Apple”нинг “Siri” хизмати ва “Amazon”нинг “Alexa” — ўзаро рингга чиқишди. Жанг ҳаёт учун эмас, ўлим учун бўлади, ғолиб эса фақат битта бўлади. Компьютерлардан мобиль гаджет иловаларига ўтиш даври яқунланишини амалга ошираётган “Facebook” интернет-реклама соҳасида “Google”нинг бозордаги улушини эгаллаб олди. Ташқи юкланиш, сақлаш хизматлари — булутли технологияларнинг кейинги ўн йилликлар ичида яна ҳам фойдалироқ бўлиш эҳтимоли — “Amazon” билан “Google” ҳали ҳам тенг шароитда рақобатлашаётган ахборот технологиялари тармоғини бу борадаги улкан жанглар майдонига айлантирди.

Ва ниҳоят, “Катта тўртлик” асосий операцион тизимининг ҳаётимиздаги ўрни учун кураш олиб бормоқда. Бу ҳолат ғолибга триллион долларлик маблағ, шу билан бирга, тарихда ҳеч бир муассаса эга бўлмаган ҳукмронликка ва куч-қудратга эга бўлиш имконини беради.



**- Lituz.com**

**Elektron kitoblar**

**To'liq qismini Shu tugmani  
bosish orqali sotib oling!**