

7 этапов жизни Стива Джобса

Содержание

1 Детство

2 Юность и Учеба

3 Компания

4 Увольнения

5 Возвращение в Apple

6 Iphone и Ipad

7 Смерть

Интересные факты из жизни.

Аннотация

Данная книга это рассказ о самых важных этапах жизни Стива Джобса

И разделена на семь этапов и составляет 32 страниц которые можно прочесть за один час и узнать основные этапы жизни Джобса.

Книга является бесплатной, информация книги взята из новостей и высказываний С. Джобса. Запрещается использование книги в коммерческих целях а также размещение рекламы в книге.

Автор Эттеев Ильяс по всем вопросам и замечаниям писать

Galant28@gmail.com

Детство

В 1955 году 24 февраля в городе Сан-Франциско Штата Калифорния появился на свет маленький мальчик, которого усыновила молодая пара Пол и Клара Джобс. Его настоящая мать не знала, кто был биологическим отцом маленького Стива, и поэтому ей пришлось отдать ребенка, но при условии, что новые родители обязательно обеспечат ему получение высшего образования. Новые родители Стива имели средний достаток, они честно попытались выполнить данное обещание, но в итоге юный Джобс так и не закончил колледж.. Клара работала в бухгалтерской фирме, а Пол был механиком в компании, производившей лазерные установки.

В детстве Джобс был большим хулиганом, который имел все шансы стать малолетним преступником. Стив Джобс в школе был мягко говоря непоседой. «Моя мама научила меня читать еще до того, как я пошел в школу. Так что там мне было довольно скучно. Поэтому я превратился в маленький кошмар. Видели бы вы нас в третьем классе. Мы фактически уничтожали нашего учителя.. Мы могли выпустить змей посреди класса или взорвать бомбочку. Его исключили из школы после третьего класса.

Переход в другую школу стал знаменательным моментом в жизни Джобса, благодаря замечательной учительнице, которая нашла подход к нему. В итоге он взялся за голову и стал учиться. Подход, конечно, был прост: за каждое выполненное задание Стив получал от учительницы деньги. Немного, но для ученика четвертого класса вполне достаточно. В целом, успехи Джобса были достаточно велики, что он даже пропустил пятый класс, перейдя сразу же в среднюю школу.

Когда Стиву Джобсу было 12 лет, по детской прихоти и не без раннего проявления подросткового нахальства, он позвонил Уильяму Хьюлетту, тогдашнему президенту компании Hewlett-Packard, на его домашний телефонный номер. Тогда Джобс собирал для школьного кабинета физики индикатор частоты электрического тока, и ему нужны были некоторые детали: «Меня зовут Стив Джобс, и я хотел бы знать, есть ли у Вас запасные части, которые я мог бы использовать для сборки счетчика частоты». Хьюлетт проболтал с Джобсом 20 минут, согласился выслать необходимые детали и предложил ему летнюю работу в своей компании, в стенах которой зарождалась вся индустрия Силиконовой долины.

В конце 60-х годов 13-летний Стив Джобс познакомился с 18-летним Стивом Возняком, своеобразным гением в области инженерии, страстно любившим повозиться с различными микросхемами, телефонами, калькуляторами и прочими «железками». Когда Джобс увидел компьютер, созданный собственноручно Возняком, он сразу же «загорелся» новой идеей и всерьёз увлёкся техникой. Тот устроился на работу в Hewlett-Packard, бросив скучные занятия в Калифорнийском университете Беркли. Работа в компании была ему значительно интереснее ввиду его страстного увлечения радиотехникой. Как оказалось, еще в 13 лет Возняк сам собрал не самый простой калькулятор. А на момент знакомства с Джобсом он уже думал о концепции персонального компьютера, которые тогда еще вообще не существовали. Несмотря на разные характеры, они быстро подружились.

ЮНОСТЬ и УЧЕБА

Когда Стиву Джобсу было 16 лет, он и Воз познакомились со знаменитым в то время хакером по имени Капитан Кранч. Он рассказала им, как при помощи специальных звуков, издаваемых свистком из набора хлопьев «Капитан Кранч» можно обмануть коммутационное устройство и осуществлять звонки по всему миру бесплатно. Уже скоро Возняк смастерил первое устройство, именуемое «Синий ящик», которое позволяло простым людям имитировать звуки свистка Кранча и звонить бесплатно по миру. Джобс занялся реализацией товара. Синие ящики продавались по цене в 150 долларов за штуку и пользовались большой популярностью среди студентов. Интересно, что себестоимость такого устройства составляла тогда 40 долларов. Впрочем, особого успеха достигнуть не удалось. Сначала проблемы с полицией, а потом с каким-то хулиганом, который даже угрожал Джобсу пистолетом, свели на нет «бизнес синих ящиков».

В 1972 году Стив Джобс окончил школу и поступил в колледж Reed College. Reed College – это один из самых дорогих гуманитарных колледжей западного побережья, но, именно туда, несмотря на отсутствие денег и пошел Стив. (родители таки нашли средства на его учебу) Правда, учился там молодой Джобс всего около полугода. Впрочем, даже после этого, он присутствовал в колледже, жил в общежитии (иногда он занимал комнаты

студентов, которые по ряду причин отсутствовали в данный момент в колледже, а иногда спал на полу в комнатах друзей). Стив активно посещал различные курсы в Reed, в том числе он прослушал курс лекций по каллиграфии (впоследствии это скажется на индустрии персональных компьютеров, у них появятся по-настоящему красивые шрифты). Стив Джобс так объясняет свое решение бросить учебу: “Я наивно выбрал колледж, который был почти таким же дорогим, как и Стэнфорд, и все сбережения моих родителей уходили на оплату обучения в колледже. Спустя шесть месяцев, я не видел в этом смысла. Я совершенно не знал, что я собираюсь делать со своей жизнью, и не понимал, как колледж поможет мне осознать это. Я был тогда здорово напуган, но оглядываясь назад, я понимаю, что это было одним из лучших моих решений в жизни.”

Бросив учебу, Джобс сконцентрировался на том, что было ему действительно интересно. Однако, оставаться свободным студентом в университете было теперь нелегко.. Я сдавал бутылки от Колы по пять центов за штуку, чтобы купить себе еды и каждое воскресенье вечером ходил за семь миль через весь город, чтобы один раз в неделю нормально поесть в храме кришнаитов...”

Приключения Стива Джобса в кампусе колледжа после отчисления продолжались еще 18 месяцев, после чего осенью 1974 года он вернулся в Калифорнию. Там он встретился со старым приятелем и техническим гением Стивеном Возняком. По совету своего друга Джобс устроился техником в фирму Atari, производившую популярные видеоигры. У Стива Джобса тогда не было никаких амбициозных планов. Он просто хотел заработать денег для поездки в Индию. Ведь его молодость пришлась именно на расцвет движения хиппи – со всеми последствиями, которые вытекают отсюда. Во времена юности Джобс не только воодушевленно работал, но и стремился испытать нечто новое и неизведанное. Вместе с первыми любовными переживаниями, от внимания любопытного Джобса не ускользнули и легкие наркотики, такие как марихуана и ЛСД, действие которых юноша также испытал на себе. Сегодня Стив Джобс считает этот опыт довольно значительным событием в его жизни, которое полностью перевернуло всё его мировоззрение.

Atari оплатила поездку Джобса, правда, при этом он должен был также посетить Германию, где в его задачи входило уладить проблемы на производстве. Он справился.

В Индию Джобс поехал не один, а со своим другом Дэном Коттке. Только приехав в Индию, Стив обменял все свои вещи на потрепанную одежду нищего. Его целью было совершить паломничество по Индии, надеясь на помощь простых незнакомцев. Во время самого путешествия Дэн и Стив несколько раз чуть не погибли из-за сурового климата Индии. Общения с гуру не принесли Джобсу просветления. Тем не менее, поездка в Индию оставила неизгладимый след в душе Джобса. Он увидел настоящую бедность, в корне отличающуюся от той, которой придерживались хиппи в силиконовой долине.

Вернувшись назад в Кремниевую долину, Джобс продолжил работу в Atari. Вскоре ему поручили разработку игры BreakOut (Atari делал в то время не только игру, а полноценный игровой автомат, и вся работа легла на плечи Джобса). По словам основателя Atari, Нолана Бушнелла, компания предложила Джобсу минимизировать количество чипов на плате и заплатить \$100 за каждый чип, который он сможет убрать со схемы. Стив Джобс не очень хорошо разбирался в построении электронных плат, поэтому предложил Возняку разделить премию пополам, если тот возьмется за это дело.

В Atari были порядочно удивлены, когда Джобс представил им плату, с которой было убрано 50 чипов. Возняк создал настолько плотную схему, что ее невозможно было воссоздать при массовом производстве. Тогда Джобс сказал Возняку, что Atari заплатила только \$700 (а не \$5000, как было на самом деле), и тот получил свою долю — \$350.

После появления компьютера Altair в 1975 году Джобс и Возняк уже четко представляли, чем хотят заниматься. Они часто посещали «Клуб любителей компьютеров». Именно тогда Стив Джобс понял, что компьютеры – это то, на чем можно построить настоящий и весьма прибыльный бизнес

КОМПАНИЯ

В 1975 году, Возняк продемонстрировал готовую модель ПК руководству Hewlett-Packard. Однако начальство не проявило ни малейший интерес к инициативе одного из своих инженеров – все тогда представляли себе компьютеры исключительно как железные шкафы, набитые электронными компонентами и используемые в большом бизнесе или военными. О домашних ПК никто и не думал. В Atari Возняку тоже не помогли – не увидели в новинке коммерческие перспективы. И тогда Стив Джобс принял важнейшее решение в своей жизни – он уговорил Стива Возняка и своего коллегу из Atari чертежника Рональда Уэйна создать собственную компанию и заняться разработкой и выпуском персональных компьютеров. И 1 апреля 1976 года Джобс, Возняк и Уэйн основали в форме партнерства компанию Apple Computer Co. Так и началась история Apple. Однако, несмотря ни на что в День Дурака 1 апреля 1976 года была основана компания Apple Computer. Оба Стива владели 45 процентами компании, а остальные 10 достались Рону Уэйну, который работал вместе со Стивом в Atari и согласился помочь в новом начинании Джобса и Возняка

Как и когда-то Hewlett-Packard, Apple учреждалось в гараже, который отец Джобса отдал в полное распоряжение своему приемному сыну и его компаньонам – он даже притянул огромный деревянный станок, который стал первым “сборочным конвейером” в истории корпорации. Для новообразованной компании требовался стартовый капитал, и Стив Джобс продал свой микроавтобус, а Возняк свой любимый программируемый калькулятор Hewlett Packard. В итоге они выручили около \$1300.

По просьбе Джобса Уэйн разработал первый логотип компании, который, впрочем, был больше похож на рисунок, чем на логотип. На нем был изображен сэр Исаак Ньютон, на голову которому падает яблоко. Впрочем, впоследствии этот изначальный логотип был значительно упрощен.

Вскоре они получили первый крупный заказ от местного магазина электроники – 50 штук. Однако у молодой компании тогда не было денег, чтобы закупить детали для сборки такого большого числа компьютеров. Тогда Стив Джобс убедил поставщиков компонентов предоставить материалы в кредит на 30 дней.

Получив детали, Джобс, Возняк и Уэйн собирали машины по вечерам, и уже через 10 дней поставили магазину всю партию. Первый компьютер компании назывался Apple I. Тогда эти компьютеры являли собой просто платы, к которым покупатель должен был самостоятельно подключить, клавиатуру и монитор. В магазине, заказавшем эти машины, он продавался по цене \$666,66, потому что Возняку нравились числа из одинаковых цифр. Но несмотря на этот крупный заказ, Уэйн потерял веру в успех начинания и ушел из компании, продав компаньонам свою десятипроцентную часть в начальном капитале за 800 долларов. Вот как впоследствии комментировал свой поступок сам Уэйн: “Джобс – ураган энергии и целенаправленности. Я был уже слишком разочарованный в жизни, чтобы нестись по ней на этом урагане”.

Так или иначе, фирма должна была развиваться. И уже осенью этого же года Возняк завершил работу над прототипом Apple II, который стал первым массовым персональным компьютером в мире. У него был пластиковый корпус, устройство для чтения дискет и поддержка цветной графики.

Первую рекламную кампанию для Apple Computer делало знаменитое рекламное агентство Regis McKenna. Для того чтобы уговорить главу компании Реджиса Маккену сотрудничать с Apple, Стив Джобс каждый день названивал в его офис по 3-4 раза. Спустя несколько месяцев Маккена принял Стивов в своем кабинете. Надо сказать, что и в этом случае он не очень хотел сотрудничать с Apple, но, в конце концов, когда Джобс заявил, что не уйдет из офиса пока они не подпишут контракт, Маккена сдался. По статистике, на тот момент, большинством покупателей персональных компьютеров были мужчины, так что агентству Regis McKenna не пришлось долго думать, где поместить рекламу компьютера Apple II. Выбор пал на Playboy...

Но тогда никто ничего подобного не выпускал, сама идея подобного компьютера воспринималась большими бизнесменами с нескрываемым скепсисом. Как результат, оказалось очень сложно найти финансирование для выпуска созданного друзьями Apple II. И Hewlett-packard, и Atari опять отказались финансировать необычный проект, хотя и посчитали его “забавным”.

Но нашлись и те, кто подхватил идею компьютера, который должен был стать доступен для широких слоев населения. Известный финансист Дон

Валентайн свел Стива Джобса с не менее известным венчурным капиталистом Армасом Клифом “Майком” Марккулой. Последний помог молодым предпринимателям составить бизнес-план, инвестировал в компанию 92.000 долларов из своих личных сбережений и обеспечил кредитную линию на 250.000 долларов в Bank of America. Все это позволило двум Стивам “выбраться из гаража”, существенно увеличить объемы производства и расширить штат сотрудников, а также запустить в серийное производство принципиально новый Apple II.

Успех Apple II был поистине грандиозным: новинку раскупали сотнями и тысячами экземпляров. Напомним, что это происходило в то время, когда весь мировой рынок персональных компьютеров не превышал и десять тысяч единиц. В 1980 году компания Apple Computer была уже признанным производителем компьютеров. В ее штате было несколько сотен людей, продукция экспортировалась за пределы США.

В 1980 году на той же неделе, когда был убит Джон Леннон Apple Computer выходит на IPO. Акции компании были распроданы в течение одного часа! Стив Джобс к этому моменту становится одним из самых богатых американцев. Популярность Джобса росла с каждым днем. Простой молодой парень без образования в одночасье ставший миллионером. Чем не американская мечта?

Персональные компьютеры стремительно ворвались в повседневный быт жителей развитых стран. За два десятка лет они крепко заняли свое место среди людей, став незаменимыми помощниками в производственных, организационных, образовательных, коммуникационных и других технологических и социальных делах. Пророческими стали слова, сказанные Стивом Джобсом в начале 80-х годов: “В этом десятилетии состоялось первое свидание Общества и компьютера. И по какой-то безумной причине мы оказались в правильном месте и в правильное время, чтобы сделать все ради процветания этого романа”. Компьютерная революция началась.

Macintosh

В декабре 1979 года Стив Джобс и несколько других сотрудников Apple получили доступ в исследовательский центр компании Xerox (XRX) в Пало-Альто. Там Джобс впервые увидел опытную разработку компании – компьютер Alto, который использовал графический интерфейс, позволявший

пользователю задавать команды путем наведения курсора на графический объект на мониторе.

Как вспоминают коллеги, это изобретение поразило Джобса, и он сразу же стал уверенно говорить, что все будущие компьютеры будут использовать это новшество. И не удивительно, ведь оно заключало в себе три вещи, через которые лежит путь к сердцу потребителя. Стив Джобс уже тогда понимал, что это простота, удобство применения и эстетика. Он сразу же загорелся идеей создания такого компьютера.

Тогда в компании несколько месяцев разрабатывался новый компьютер Lisa, названный по имени дочери Джобса. Начиная работать над этим проектом, Джобс поставил задачу сделать компьютер ценой в 2000 долларов. Однако желание воплотить революционное новшество, которое он увидел в лабораториях Херох, поставило под сомнение тот факт, что первоначально задуманная цена останется неизменной. И уже скоро президент Apple Майкл Скотт снял Стива с проекта Lisa и назначили председателем совета директоров. Проект возглавил другой человек.

В этом же году Стив, отстраненный от проекта Lisa обратил свое внимание на небольшой проект, которым занимался талантливый инженер Джеф Раскин. (до этого Джобс несколько раз пытался прикрыть этот проект) Главной идеей Раскина было создать недорогой компьютер, ценой около 1000 долларов. Раскин называл этот компьютер Macintosh в честь своего любимого сорта яблок McIntosh. Компьютер должен был представлять собой завершенное устройство, объединяющее в себе монитор, клавиатуру и системный блок. Т.е. покупатель получал сразу же готовый к работе компьютер. (тут стоит отметить, что Раскин не понимал зачем компьютеру нужна мышь, и не планировал использовать ее в Macintosh)

Джобс упросил Майкла Скотта, чтобы тот назначил его главой этого проекта. И сразу вмешался в разработку компьютера Macintosh, приказав Раскину использовать в нем процессор Motorola 68000, который должны были использовать в Lisa. Это было сделано не просто так, Стив Джобс хотел перенести графический интерфейс Lisa в Macintosh. Далее Джобс решил внедрить в Macintosh мышь. Никакие пререкания Раскина не возымели действий. И понимая,

что Джобс полностью отбирает его проект написал письмо президенту компании Майку Скотту, где охарактеризовал Стива как некомпетентную личность, которая загубит все его начинания.

В итоге и Раскин, и Джобс были приглашены на беседу к президенту компании. Выслушав обоих, Майкл Скотт все-таки поручил Джобсу довести Macintosh до ума, а Раскин отправился в отпуск, дабы сгладить ситуацию. В том же году был уволен и сам президент Apple Майкл Скотт. На некоторое время должность президента взял на себя Майк Марккула.

Стив Джобс планировал закончить трудиться над компьютером Macintosh в течение 12 месяцев. Но работа затягивалась, и в итоге он решил поручить сторонним фирмам разработку программного обеспечения для компьютера. Его выбор достаточно быстро пал на молодую компанию Microsoft, которая была известная в то время тем, что создала язык Basic для компьютера Apple II (и ряда других).

Стив Джобс съездил в Редмонд, в главную штаб-квартиру Microsoft. В конечном счете, обе стороны пришли к выводу, что готовы сотрудничать, и Стив пригласил [Билла Гейтса](#) и Пола Аллена (два основателя Microsoft) приехать в Купертино, чтобы воочию посмотреть на экспериментальную модель Macintosh.

Основной задачей Microsoft'а стало создание прикладного программного обеспечения под Macintosh. Самой знаменитой программой того времени стал Microsoft Excel.

В это же время появляется первый маркетинговый план по компьютеру Macintosh. Его писал лично Стив Джобс, который мало что смыслил в этом, так что план был достаточно условный. Джобс планировал запустить компьютер Macintosh в 1982 году и продать 500 тысяч компьютеров в год (цифра была взята с потолка). В первую очередь Стив убедил Майка Марккулу, что Macintosh не будет конкурентом Lisa (по планам, компьютеры должны были быть запущены примерно в одно и тоже время). Правда, Марккула настоял на том, что Macintosh должен быть выпущен немного позднее чем Lisa, а именно 1 октября 1982 года. Была всего одна проблема – сроки по-прежнему были нереальными, но Стив Джобс, со свойственным ему упорством не желал ничего слушать.

В конце года Стив Джобс появился на обложке журнала Time. Apple II был назван лучшим компьютером года, но статья в журнале, в основном касалась Джобса. В ней утверждалось, что Стив мог стать отличным королем Франции. В ней утверждалось, что Джобс разбогател на труде других людей, а сам не разбирается ни в чем: ни в инженерном деле, ни в программировании, дизайне и уж, тем более бизнесе. В статье приводились высказывания многих анонимных источников и даже самого Стива Возняка(который, после аварии покинул Apple). Джобс был очень раздосадован этой статьей и даже позвонил Джефу Раскину, чтобы выразить свое негодование. (Джеф, это тот человек, который до Стива стоял у руля Macintosh) Джобс стал понимать, что от успеха Mac'а будет зависеть очень многое для него лично.

Стив в то время купил себе квартиру на Манхэттене, вид из окон которой выходил на Центральный парк Нью-Йорка. Именно там Джобс впервые встретился с Джоном Скалли, президентом Pepsi. Стив и Джон достаточно долго гуляли по Нью-Йорку, обсуждая перспективы Apple и говоря о бизнесе в целом. Именно тогда, Джобс понял, что Джон является тем человеком, которого он бы хотел видеть президентом Apple. Джон отлично разбирался в бизнесе, но мало что смыслил в технологиях. Так что, по мнению Джобса, они могли стать отличным тандемом. Была только одна проблема – Скалли на тот момент отлично работал в компании Pepsi. В итоге, Стив Джобс смог переманить Скалли в Apple, а в историю бизнеса даже вошла знаменитая фраза, адресованная Джобсом Джону Скалли: «Вы намерены до конца жизни продавать подсахаренную воду, или намерены изменять мир?».

Надо отметить, что к этому сроку группа разработчиков программного обеспечения под Macintosh все равно не успевала, но Стив Джобс без крика и истерик смог вдохнуть в программистов новые силы, и заставить работать их последнюю неделю почти без сна. Результат был ошеломляющим. Все было готово. Здесь сработал принцип «если у вас в команде правильные люди, то вы добьетесь успеха». В группе Macintosh были правильные люди.

Презентация Macintosh получилась феноменальной, техническая революция, одновременно с ораторским мастерством Стива Джобса навсегда вошли в историю.

Уже скоро начались проблемы и с аппаратной частью. Джобс был против возможности расширений Мак'а, а это не нравилось потребителям.

Однажды, сотрудник Apple Майкл Мюррей сказал: «Стив проводил маркетинговые исследования, рассматривая себя в зеркало каждое утро». Обстановка в Apple накалялась. В тот момент отчетливо стали происходить конфликты между группой разработчиков Macintosh и остальной Apple. Джобс, в свою очередь, все время принижал достоинства новых моделей компьютера Apple II, который и в то время являлся дойной коровой Apple.

Черная полоса Apple продолжалась и Стив Джобс, как всегда, в своей манере стал обвинять в неудачах компании других, точнее другого, ее президента Джона Скалли. Стив утверждал, что Джон так и не смог перестроиться и войти в высокотехнологичный бизнес.

В итоге, спустя несколько месяцев после своего дня рождения Стив Джобс был уволен из компании, которую сам же и основал. Это было связано с рядом закулисных интриг, которые вел Стив, чтобы получить власть и стать президентом компании.

После своего увольнения Стив отказался от почетной должности представителя компании и продал все акции Apple, которые у него были на тот момент. Он оставил только одну символическую акцию.

После увольнения Стива, наступит некоторый расцвет Apple, который повлечет самые высокие продажи в истории компании. Потом придут тяжелые времена, которые приведут Apple почти к краху, но в 1997 году Джобс вновь возглавит компанию, чтобы вытащить ее, и сделает ее одним из самых крупных игроков отрасли. Но до этого еще 12 лет, а Стив богат и молод. А главное, он полон сил и готов к новым свершениям. Он не собирался бросать бизнес. Хотя надо отметить, что мог. Он мог стать простым венчурным инвестором. Забыть про работу, но это было не в духе Стива, а потому он решил основать компьютерную компанию Next.

УВОЛЬНЕНИЕ

После своего увольнения Стив отказался от почетной должности представителя компании и продал все акции Apple, которые у него были на тот момент. Он оставил только одну символическую акцию.

После увольнения Стива, наступит некоторый расцвет Apple, который повлечет самые высокие продажи в истории компании. Потом придут тяжелые времена, которые приведут Apple почти к краху, но в 1997 году Джобс вновь возглавит компанию, чтобы вытащить ее, и сделает ее одним из самых крупных игроков отрасли. Но до этого еще 12 лет, а Стив богат и молод. А главное, он полон сил и готов к новым свершениям. Он не собирался бросать бизнес. Хотя надо отметить, что мог. Он мог стать простым венчурным инвестором. Забыть про работу, но это было не в духе Стива, а потому он решил основать компьютерную компанию Next

Компания Next должна была по задумке разрабатывать компьютеры, которые будут задействованы в первую очередь в образовании. Стив Джобс получил инвестиции от Роса Перо, который вложил в Next 20 миллионов долларов. Перо получил достаточно неплохую долю в компании – 16 процентов. Надо отметить, что Джобс не представил Перо никаких бизнес-планов. Инвестор полностью полагался на дьявольское обаяние Стива.

В компьютерах Next использовалась революционная операционная система NextStep, которая была построена, учитывая принципы объектно-ориентированного программирования, которое впоследствии станет повсеместным. Тем не менее, особого успеха с Next Джобс добиться не сможет, а наоборот, разбазарит уйму денег.

Надо отметить, что компьютеры Next использовались рядом творческих личностей в работе. Например, на них создавались такие игровые хиты от ID Software, как Doom и Quake. В конце 80-х годов Стив Джобс попытался спасти Next, заключив контракт с Disney, но ничего не вышло, Disney продолжал работать с Apple.

В то время казалось, что удача покинула Джобса и уже скоро он станет банкротом. Но было одно «но». Стив отлично умел организовать небольшую группу талантливых людей на создание чего-то значимого. Именно это ему удалось с PIXAR, подарившей миру компьютерную анимацию.

В 1985 году Джобс купил у Джорджа Лукаса(режиссера «Звездных войн») компанию Pixar. Надо отметить, что первоначальная цена Pixar, которую установил Лукас, равнялась 30 миллионам долларов. Джобс выждал нужный момент, когда Лукасу срочно нужны были деньги, но не было покупателей, и после долгих переговоров получил компанию по цене 10 миллионов.

Правда, при этом Стив обещал, что Лукас сможет бесплатно использовать все наработки Pixar в своих фильмах. На тот момент у компании Pixar имелся в распоряжении компьютер Pixar Image Computer, который стоил непомерно много денег и продавался достаточно слабо. Джобс начал искать для него рынок сбыта. В то же время компания Pixar продолжала разрабатывать софт для анимации, и проводить некоторые опыты в создании собственной анимации.

Вскоре Джобс откроет 7 торговых представительств Pixar в разных городах, которые должны будут продавать Pixar Image Computer. Данная идея провалится, так как компьютер, созданный в Pixar, будет нацелен на очень узкий круг людей, и ему не будут нужны дополнительные представительства.

Ключевым моментом в истории Pixar стал найм художника студии Disney Джона Лассетера, который впоследствии и выведет студию на новые высоты. Первоначально Джон был нанят для того, чтобы создавать короткие анимационные ролики, которые показывали бы возможности программного обеспечения и аппаратуры Pixar. Успех Pixar начался с короткометражных фильмов «Andre and Wally B» и «Luxo, Jr.».

Переломный момент наступил, когда Джобс выделил деньги на короткометражный фильм «Tin Toy», который впоследствии получит премию «Оскар». В 1988 году компания Pixar представила программный продукт RenderMan, который долгое время будет единственным источником дохода для Стива Джобса.

В конце 1989 года сложилась ситуация, что у Джобса было две компании, которые делали первоклассные продукты, но продажи в обоих случаях оставляли желать лучшего, и пресса предрекала провал и Pixar и Next.

В итоге, Джобс начинает активно действовать. Первое, что он сделал, так это продал убыточный компьютерный бизнес Pixar. Часть сотрудников, и все, что было связано с компьютерами Pixar Image Computer, было продано за несколько миллионов компании Vicom. В конечном счете, компания Pixar была преобразована и стала заниматься исключительно анимацией.

. В 1989 году ему довелось читать речь в Стэнфорде. Джобс как всегда вел настоящее шоу и выглядел на сцене первоклассно, но вдруг наступил момент, когда он стал запинаться.

Все дело было в женщине, которая сидела в зале. Ее звали Лорин Пауэл и она понравилась Джобсу. Причем не просто понравилась, он испытал к ней чувства, которые были неведомы ему ранее. В конце лекции Стив обменялся с ней телефонными номерами и сел в свой автомобиль. Но сев в машину Стив понял, что делает что-то не так, и что в данную минуту хочет быть вовсе не на деловой встрече. В итоге Джобс догнал Лорин и пригласил в этот же день в ресторан. Всю остальную часть дня они гуляли по городу. Впоследствии Стив и Лорин поженятся.

На фоне успехов в личной жизни Джобс продолжал испытывать проблемы в деловой сфере. В конце года было проведено очередное сокращение в компании Pixar. Надо отметить, что было уволено множество сотрудников, но сокращение никак не коснулось группы аниматоров, во главе которой стоял Джон Лассетер. Стало понятно, что Стив делает ставку именно на них.

Стив Джобс один из тех людей, которые прислушиваются только к себе. Его не волнует чужое мнение, даже если он не прав. Конечно, всегда есть узкий круг людей, которые могут излагать Стиву свою точку зрения и он прислушивается к ней, например, сейчас к таким людям относится главный дизайнер Apple Джонатан Айв.

В круг людей, которые могли спорить со Стивом входил соучредитель Pixar Элви Рей Смит. Элви часто указывал на промахи Джобса, да и, в конце концов, он больше разбирался в анимации, нежели Стив. Джобс всегда был странной и неординарной личностью. На совещании у него была специальная белая доска, на которой мог писать только он. Как то раз на совещании Элви Рей начал спорить со Стивом и доказывая свою правоту, Элви стал что-то писать на белой доске Стива. Все замерли, спустя несколько секунд Джобс оказался напротив Смита и засыпал его массой личных оскорблений, которые, по мнению присутствующих не относились к делу и были действительно мерзкими. Вскоре Элви Рей Смит ушел из Pixar, из компании, которую сам же и основал.

Настоящий прорыв для Pixar наступил в начале 90-х, когда Джобс получил финансовую поддержку от Disney. По договору Pixar должна была создать полнометражный компьютерный мультфильм, а Disney бра на себя все расходы, связанные с продвижением фильма. Учитывая, какой мощной

маркетинговой машиной является Disney, это было замечательно. Джобс сумел выбить у Disney наиболее выгодные для Pixar условия.

В 1991 году произошло два важных события в жизни Стива Джобса. 36-летний Джобс женился на своей 27-летней подруге Лорин (свадьба была аскетичной), а также заключил контракт со студией Disney на производство трех анимационных фильмов. По условиям контракта Disney брала на себя все расходы по созданию и продвижению картин. Этот контракт стал настоящим спасательным кругом для Джобса, о падении которого уже писали все газеты. Они видели его банкротом. Никто тогда не знал, что Pixar подарит Стиву миллиарды.

В 1993 году Стив принял важное решение(хотя и тяжелое для него) – начать понемногу сворачивать производство персональных компьютеров Next и сосредоточить усилия компании на программном обеспечении (это было важное решение с исторической точки зрения, так как впоследствии операционная система NextStep станет основой для Mac OS X, которая возродит компьютеры Macintosh из кризиса).

На тот момент был один человек, который и гарантировал успех Джобса. Это был режиссер, художник и аниматор в одном лице – Джон Лассетер. Disney боролась за него всеми силами. Но, он продолжал работать в Pixar. Во многом его присутствие в компании и послужило причиной того, что Disney очень хотел работать со студией Стива Джобса.

Первый анимационный фильм студии Pixar “История игрушек” вышел под Рождество 1995 года и его успех был ошеломляющим.

Середина 90-х годов выдалась ужасной для компании Apple. Сначала был уволен Джон Скалли, недолго на посту президента продержался и Майкл Шпидлер. Последним, возглавлявшим Apple человеком, был Джилл Амелио. В конечном счете, компания теряла долю рынка не по дням, а по часам. К тому же она уже была убыточной. В связи с этим, руководители искали того, кто купил бы Apple, сделав частью своего бизнеса.

Джобс в то время был занят тем, что планировал первичное размещение акций Pixar. Он намеревался провести его сразу же после выхода фильма «История игрушек». IPO было единственной надеждой Джобса на тот момент.

Ситуация вокруг Apple все усложнялась. Дошло до того, что в конце 1996 года Билл Гейтс постоянно названивал главе Apple Computer Джилу Амелию, уговаривая того установить на компьютеры Macintosh операционную систему Windows NT.

ВОЗВРАЩЕНИЕ В APPLE

В итоге, после долгих переговоров в 1996 году Apple приобретает компанию Next Стива Джобса 429 миллионов долларов. и 1,5 млн. акций. Главное, что нужно было Apple – это операционная система NextStep который впоследствии , превратился в Mac OS X. Стив Джобс был назначен советником Джилы Амелию. В совет директоров входили все те же люди, а расходы Apple всебольше и больше. Это был лучший момент, чтобы свергнуть Джилы Амелию. И Стив им воспользовался. Совет директоров не стал терпеть его дальше и объявил об увольнении. В тот момент, всем стало понятно, что Apple возглавит Стив Джобс, который был любимчиком прессы. А как же иначе? Человек, потерявший все, и сумевший вновь встать с колен и стать миллионером. К тому же Джобс стоял у истоков Apple, а значит мог вдохновить всех сотрудников.

Для начала, Джобса назначили исполняющим обязанности CEO. Первым делом Стив Джобс позвонил Биллу Гейтсу. Apple передала Microsoft права на ряд разработок в сфере пользовательского интерфейса, а Microsoft вложила в акции компании 155 миллионов долларов, а также обязалась выпускать новые версии Microsoft Office под Macintosh. Ко всему этому, браузером по умолчанию в Mac стал Internet Explorer. Джобс достаточно быстро взял управление в свои руки. Он закрыл ряд проектов, таких, как [Newton](#), [Cyberdog](#) и OpenDoc. В то же время впервые появляется самая

знаменитая реклама Apple “Think Different”, которая остается слоганом компании и на сегодняшний день. На выставке MacWorld Expo 1998 года Джобс выступал перед посетителями, рассказывая о том, как обстоят дела в компании. В конце, уже уходя, он сказал: «Я чуть не забыл. Мы снова получаем прибыль». Зал взорвался овациями.

К 1998 году компания Pixar выпустила четыре чрезвычайно успешных анимационных фильма: «История игрушек», «Приключение Флика», «История игрушек 2» и «Корпорация монстров». В целом, общий доход Pixar на тот момент, составил 2,8 млрд. долларов. Это был феноменальный успех студии Джобса. В этом же году началось возрождение Apple. Стив Джобс представил первый iMac. После успеха компьютера iMac - компьютер и монитор одновременно Apple представила новую линейку портативных компьютеров iBook. В это же время Apple получила права на программу SoundJam. Впоследствии эта программа станет известна как iTunes. После выхода iTunes Apple обратила внимание на рынок mp3-плееров. Стив Джобс нашел компанию Portal Player и после ряда переговоров поручил ей разработку плеера для Apple (аппаратную часть, программную делал сама Apple). Так появился iPod. Во время разработки Джобс предъявлял массу претензий сотрудникам Portal Player, что в конечном счете сыграло только на руку потребителям, получившим лучший (на тот момент) mp3-плеер. Современем стали выходить новые версии плеера который становился все популярней

В это же время была представлена новая операционная система Mac OS X, которая положила начало всей серии операционных систем OS X, давших новую жизнь компьютерам Macintosh.

iPod стал самым популярным плеером современности. Компьютеры Macintosh набирают популярность все больше и больше, Apple в 2007 году выпустила свой мобильный телефон под названием iPhone, который стал настоящим прорывом, получивший все лучшие черты продуктов Apple .

IPHONE И IPAD

Было позднее осеннее утро 2006 года. Годом ранее Стив Джобс дал задание почти двумстам ведущим инженерам Apple создать iPhone. И вот сейчас, в зале заседания Apple, было ясно, что прототип все еще представляет собой катастрофу. Он не просто был полон ошибок, он был абсолютно неработоспособен. Телефон постоянно сбрасывал звонки; батарея переставала заряжаться еще до того, как он окончательно зарядится; приложения ежедневно сбоили, и данные приходили в негодность. Список проблем казался бесконечным. По окончании демонстрации Джобс окинул около дюжины людей, находящихся в комнате, спокойным взглядом и сказал: «У нас все еще нет продукта!»

Эффект был еще более ужасающим, чем при его фирменном приступе гнева. Когда глава Apple кричал на своих подчиненных — это было страшно, но привычно. На этот раз его относительное спокойствие лишало сил. «Это был один раз из немногих в Apple, когда я похолодел», — говорит один из тех, кто был на этой встрече.

Последствия были серьезными. iPhone должен был стать основой MacWorld — ежегодного форума Apple, начинающегося через несколько месяцев. С момента своего возвращения в Apple в 1997 году, Джобс использовал это событие, как шоу для запуска новых крупных продуктов, и фанаты Apple ожидали еще одного драматического заявления. Джобс к тому времени уже признал, что выпуск Leopard — новой операционной системы Apple, будет отложен. Если до начала съезда iPhone не будет готов, то MacWorld будет бардаком, критики накинутся на Джобса, а акции Apple начнут стремительно падать в цене. Это устройство из стекла и алюминия весом всего 135 грамм навсегда изменило мобильный рынок, отрывая мощь у операторов и отдавая ее производителям, разработчикам и потребителям.

А что подумает AT&T? После полутора лет секретных переговоров, Джобс добился соглашения с беспроводным подразделением телекоммуникационного гиганта (в то время еще Cingular), чтобы тот стал эксклюзивным оператором для iPhone. В замену пятилетнему эксклюзивному контракту, примерно 10% от продаж iPhone в магазинах AT&T и небольшому кусочку доходов от продаж в магазине iTunes, AT&T предоставила Джобсу небывалую мощь. Он уговорил AT&T потратить миллионы долларов и тысячи человеко-часов на создание новой услуги, так называемой визуальной голосовой почты, и переделать трудоемкий процесс подписания соглашения в магазинах оператора. В добавок к этому он настоял на уникальном соглашении, благодаря которому он получал около 10 долларов с каждого счета клиента AT&T, который является владельцем iPhone. И в добавок ко всему, Apple оставила за собой право на разработку дизайна, производство и рекламу iPhone. Джобс совершил немыслимое: «выбил» отличную сделку из одного из крупнейших игроков, закрепившегося на беспроводном рынке. Теперь все, что ему оставалось — это успеть.

Для тех, кто работал над созданием iPhone, следующие 3 месяца были самыми стрессовыми для их карьеры. Вспышки вдохновений разрывали рутину лабораторий. Инженеры, измотанные ночными сессиями программирования, уходили, чтобы вернуться через несколько дней, чтобы наверстать упущенное, пока они спали. Менеджер по продукции так сильно хлопнула дверью, что ручка двери изогнулась и заперла ее; коллегам пришлось потратить больше часа и применить несколько серьезных ударов алюминиевой дубинкой, чтобы выпустить ее.

Но к концу рывка, за несколько недель до MacWorld, у Джобса был на руках прототип, который можно было показывать людям из AT&T. В середине декабря 2006 года, он встретился с боссом из AT&T — Стэном Сигманом, в номере в гостинице Four Seasons в Лас Вегасе. Он показал ему блистательный экран iPhone, его мощный веб браузер, его обаятельный пользовательский интерфейс. Сигман — неразговорчивый техасец, погруженный в традиции консервативного конструирования, которые пропитали большие Американские телефонные компании, вел себя нетипично бурно, называя iPhone «лучшим устройством, которое он когда-либо видел». (Детали этого и других ключевых моментов создания iPhone были предоставлены людьми, знакомыми с данными событиями. Apple и AT&T не будут обсуждать данные встречи или иные специфические условия их отношений.) Шесть месяцев спустя, 29 июня 2007 года, iPhone поступил в продажу. На пресс-конференциях аналитики заявляли, что потребители купят около 3-х миллионов устройств до конца 2007 года, что сделает iPhone самым быстропродаваемым смартфоном. И это бесспорно самое прибыльное устройство от Apple. Компания зарабатывает 80 долларов с каждого iPhone, проданного за 399 долларов, и это не считая 240 долларов, которые она получает за каждый 2-х годичный контракт, который подписывает с AT&T каждый покупатель iPhone. В то же время около 40% покупателей iPhone являются новыми клиентами для AT&T, и iPhone утроил масштабы трафика оператора в таких городах, как Нью-Йорк и Сан Франциско.

Но для Apple и AT&T был важен не только сам iPhone, но и его воздействие на структуру мобильного рынка ценой в 11 миллиардов долларов в год. Десятилетиями мобильные операторы рассматривали производителей, как рабов, используя возможность доступа к их сетям, как рычаг, чтобы диктовать, какие телефоны будут произведены, сколько они будут стоить, и какие функции будут в них доступны. Телефоны рассматривались в основном как дешевая, одноразовая приманка, массово субсидируемая для того, чтобы завлечь потребителей и заставить их использовать сервисы определенных операторов. Но iPhone нарушает этот баланс сил. Теперь операторы научатся тому, что правильный телефон, пусть даже очень дорогой, может привлечь клиентов и принести доход. Теперь же, в гонке за контрактом, как у Apple, каждый производитель пытается создать телефон, который бы полюбили потребители, вместо того, чтобы создавать тот,

который бы одобрили операторы. «iPhone уже меняет то, как ведут себя операторы и производители», — говорит Майкл Олсон, специалист по ценным бумагам из Piper Jaffray.

В 2002, вскоре после выпуска первого iPod, Джобс задумался о производстве телефона. Он видел миллионы американцев, которые использовали телефоны, BlackBerry, а теперь еще и MP3 плееры, хотя по правде говоря, потребители предпочли бы использовать одно устройство. Так же он видел будущее, где мобильные телефоны и мобильные устройства для пользования электронной почтой будут содержать в себе еще больше функций, и в конце концов вытеснят iPod с доминирующей позиции на рынке музыкальных проигрывателей. Джобс знал, что для того, чтобы защитить свой новый продукт, ему в конечном итоге придется войти в мир беспроводных технологий.

Если идея и была очевидной, то таковыми же являлись и препятствия. Информационные сети были вялы и не готовы к прокачанному портативному устройству для Интернета. Для iPhone Apple придется создать абсолютно новую операционную систему; операционная система iPod не является достаточно мощной для того, чтобы управлять сложными сетевыми соединениями или графикой, и даже упрощенная версия Mac OS X будет слишком тяжелой для процессора мобильного устройства. Так же Apple придется встретиться с жесткой конкуренцией: в 2003 году потребители возлюбили новый Palm Treo 600, который объединял в себе телефон, КПК и BlackBerry. Он доказал, что спрос на так называемые многофункциональные устройства все же существует, но так же и поднял планку для инженеров из Apple.

Так же были еще и операторы связи. Джобс знал, что они диктуют условия касательно того, что создавать и как создавать, и что они рассматривали устройства не более чем как средство для получения новых потребителей для своих сетей. Джобс, со своим печально известным подходом к управлению, не собирался позволить группе руководителей указывать ему на то, как должен выглядеть его телефон.

К 2004 году бизнес, связанный с iPod, стал иссыхать для Apple, и оказался еще более уязвим, чем раньше. iPod составлял 16% доходов компании, но с

ростом популярности 3G телефонов, скорым появлением Wi-Fi телефонов, снижением цен на носители информации, ростом соперников в продаже музыки, долгосрочная доминирующая позиция компании оказалась под угрозой. Поэтому тем летом, когда Джобс публично заявил, что телефона от Apple не будет, он сидел и работал над своим вступлением на мобильный рынок. В попытке обойти операторов, он решил сблизиться с Motorola. Такое решение казалось более изящным: мобильный производитель недавно выпустил очень популярный RAZR, и Джобс знал Эда Зандера, президента Motorola, еще со времен, когда тот занимал пост исполняющего обязанности президента Sun Microsystems. Эта сделка позволила бы Apple заниматься разработкой ПО для музыки, в то время как Motorola и Cingular будут обсуждать сложные аппаратные детали. Естественно план Джобса предполагал, что Motorola создаст удачное устройство не хуже, чем RAZR, но вскоре стало понятно, что этого не случится. Три компании торговались по мелочам относительно почти всего — как песни будут поступать в телефон, сколько музыки поместится в нем, даже о том, как будут отображаться названия каждой из компаний. И когда первый прототип появился в конце 2004 года, появилась другая проблема. Устройство само по себе выглядело ужасающе. Джобс обнародовал ROKR в сентябре 2005 года со всей присущей ему уверенностью, и описал его, как «iPod Shuffle на вашем мобильном телефоне». Джобс, вероятно, знал, что у него на руках баракло; потребители, в свою очередь, ненавидели его. ROKR, который не позволял напрямую скачивать и вмещал только 100 песен, появился быстро, чтобы указать на всё то, что было не так в индустрии беспроводных коммуникаций в США: порождение беспорядка конфликтующих сторон, для которых потребитель был второстепенным. Wired резюмировал свое разочарование в ноябре 2005: «И ЭТО ВЫ НАЗЫВАЕТЕ ТЕЛЕФОНОМ БУДУЩЕГО?»

Прикосновение Apple

Даже когда ROKR ушел в производство, Джобс понимал, что ему придется создавать свой собственный телефон. В феврале 2005 года он встретился с Cingular для обсуждения партнерства без участия в нем Motorola. На совершенно секретной встрече в гостинице в центральной части Манхэттена Джобс раскрыл свои планы перед администрацией Cingular, среди которых был и Сигман (когда AT&T приобрела Cingular в декабре 2006 года, Сигман остался руководителем). Сообщение Джобса состояло из трех частей: у Apple была технология для создания чего-то действительно революционного, «на

много световых лет впереди всего существующего». Apple была готова рассматривать предложение об эксклюзивном соглашении касательно данной сделки. Но Apple так же была готова оптом выкупить минуты беспроводной связи, чтобы самой стать оператором. Джобс был уверен в себе. Инженеры Apple почти год работали над созданием сенсорной панели для планшетного ПК, и убедили его в том, что они смогут создать аналогичный интерфейс для телефона. Плюс, спасибо за то, что появился чип ARM11, благодаря которому процессоры для мобильных телефонов стали достаточно быстрыми и мощными, чтобы сочетать в себе функциональные возможности телефона, компьютера и iPod. И минуты беспроводной связи стали достаточно дешевыми для того, чтобы Apple получила возможность перепродавать их потребителям; например, компания Virgin именно так и поступает.

Сигман и его команда были сразу же очарованы идеей iPhone. Стратегия Cingular, подобно стратегиям других операторов, была направлена на то, чтобы пользователи обращались ко своим мобильным устройствам всё чаще и чаще для мобильного доступа в сеть. Бизнес-потребности в сетевом взаимодействии сходили на нет, ценовые войны уничтожали прибыли. iPhone, с его многообещающими возможностями загружать музыку, видео и использовать функционал интернета со скоростью Wi-Fi, мог привести к увеличению числа пользователей, создающих трафик. И в данном случае объектом получения сочной прибыли были большие объёмы данных, а не голосовая связь. Команда Cingular смогла понять, что модель беспроводного бизнеса должна поменяться. Операторы приучали абонентов к своим сетям как к бесценным ресурсам, а сами телефоны выставляли ничего не стоящими предметами потребления. Эта стратегия отлично служила всем. Субсидируя приобретение дешёвых телефонов, операторы упрощали вхождение в сеть новым пользователям — ловя их затем в капканы долговременных контрактов, что приводило к устойчивому потоку прибыли. Но беспроводной доступ к сети прекращал быть роскошью, он становился необходимостью. Самый большой вызов, с которым столкнулись операторы, был не поиск неопитов. Теперь главной задачей стала кража друг у друга пользователей. Простое искушение пользователей дешевизной трубок больше не работало. Сигман и его команда хотели предложить уникальные и всеми возжеленные устройства, не доступные для других сетей. Кто мог создать такое устройство лучше, чем Джобс?

Для Cingular амбиции Apple были и манящими, и раздражающими. Удобная связь с производителем iPod должна была придать бренду компании сексуальной привлекательности. И, несомненно, какой-нибудь другой оператор подпишет договор с Джобсом, если Cingular откажется — Джобс отчётливо дал понять — он будет продавать свою идею любому, кто будет слушать. Но ни один оператор не даст никому те гибкость и управление, которые хотел получить Джобс, Сигман понимал, что обретёт неприятности, настаивая перед исполнительными директорами и членами правления на заключении сделки с Джобсом на предложенных им условиях.

Сигман был прав. Переговоры с Сигманом и его командой, бесконечно беспокоящимися о том, что они уступают слишком много, могли затянуться на год и более. С другой стороны, Джобс встретился с несколькими исполнительными директорами Verizon, которые сразу же дали ему от ворот поворот. Годами операторы привязывали пользователей и поставщиков к использованию и продаже сервисов посредством их закрытых сетей. Доверяя большую часть управления Джобсу, Cingular рисковала превращением своей хвалёной и дорогой сети всего лишь в канал, нежели источник информации. Команда Сигмана сделала простую ставку: использование iPhone подстегнёт трафик, что создаст прибыль, превышающую потери при утрате источника информации. Джобс не собирался ждать разрешения трудных вопросов сделки. К концу ноября 2005 года, за восемь месяцев до подписания окончательного соглашения, он дал указания инженерам работать над проектом в полную силу. Переговоры с Cingular были трудными, но в сравнении с техническими вопросами, с которыми столкнулась Apple, они были сущим пустяком. Прежде всего, возникал вопрос, какую операционную систему использовать. С 2002 года, с первого обозначения идеи телефона Apple, мобильная электроника стала значительно мощнее и теперь теоретически могла поддерживать некоторые версии известной Macintosh OS. Но операционную систему было необходимо значительно сократить и переписать: iPhone OS должна занимать несколько сотен мегабайт, приблизительно десятую часть OS X.

Перед началом создания iPhone Джобс и главные исполнительные директора должны были решить эту проблему. Инженеры осторожно взглянули в сторону Linux, которая уже была переписана для использования

на мобильных устройствах, но Джобс отверг идею использования чьего-либо ещё программного обеспечения. Они создали прототип телефона, встроенного в iPod, с использованием колеса прокрутки в качестве номеронабирателя, но он мог только выбирать и набирать номера — но не использовать сеть в полную силу. Так что в начале 2006 года, сразу же после того, как инженеры Apple завершили свой годовой труд по переделке OS X для работы на процессорах Intel, Apple начала процесс переписывания OS X вновь, на этот раз для iPhone.

Выбор операционной системы был, по крайней мере, вопросом, в котором хорошо ориентировались управленцы Apple. Менее подготовленными они были к обсуждению тонкостей мобильного мира: таких вещей, как конструкция антенны, радиочастотное излучение и моделирование поведения устройства в сети. Для того чтобы убедиться, что крохотная антенна iPod делает свою работу эффективно, Apple потратила миллионы долларов на приобретение и сбор специальных роботизированных лабораторий. Для того чтобы быть уверенными, что излучение iPhone не повредит пользователям, в Apple создали модели человеческих голов — достаточно точные, с вязкой массой для моделирования плотности мозга — и измеряли результаты. Для прогнозирования производительности iPhone в сети, инженеры Apple приобрели приблизительно дюжину радиочастотных моделирующих устройств миллионом долларов каждое. Даже опыт Apple в создании экранов iPod не помог компании при создании экранов iPhone, что понимал Джобс по мере ношения прототипа в своем кармане: для уменьшения царапанья, тачскрин должен быть создан из стекла, а не твёрдого пластика, как это было в случае с iPod. Один из инсайдеров оценил затраты Apple на создание iPhone приблизительно в 150 миллионов долларов.

Проходя через всё это, Джобс поддерживал высочайший уровень секретности. Внутри компании проект был известен как P2, коротко от Purple2 (первый iPod телефон, выброшенный на свалку истории, носил имя Purple 1). Команды были разделены и распределены по всему кампусу в Купертино в Калифорнии. Во время визитов директоров Apple в Cingular, они регистрировались как работники Infineon, компании, производящей для Apple передающие устройства телефона. Даже группы создания программной и аппаратной части iPhone были разделены: инженеры, создающие аппаратную часть, работали со схемами, содержащими

поддельное программное обеспечение, в то время как программисты трудились над программной начинкой интегральных схем, помещённых в деревянные коробки. К январю 2007, когда Джобс анонсировал появление iPhone на Macworld, всего около 30 основных людей проекта видели устройство.

Хвалебные песни iPhone были столь сладки, что не заметить его недостатки было просто. Первоначальная цена 599 долларов была слишком высока (и опустилась затем до 399 долларов). Телефон был привязан к убогой EDGE сети AT&T. Пользователи не могли пользоваться поиском в письмах или записывать видео. Браузер не запускал флеш или Java.

Но всё это не имело значения. iPhone взломал беспроводную структуру с операторами в центре и открыл кучу преимуществ для потребителей, разработчиков, производителей — и, в перспективе, самих операторов. Потребители получали простой в использовании карманный компьютер. С участием старших братьев ПК, iPhone претендует на развитие, которое сделает его ещё более мощным инструментом. В феврале Джобс объявит о выпуске пакета для разработчиков, так что каждый может писать программы для устройства. Производители, тем временем, наслаждаются новой мощностью торговых сделок, независимых от операторов, с которыми они имели дело десятилетиями. Операторы, наблюдающие за увеличением доли пользователей AT&T, барахтаются в поисках конкурирующего устройства и, похоже, признают своё поражение. Производители получают ещё больше рычагов управления через производимые ими продукты, пользователи — получают большие возможности с использованием новых устройств.

Разработчики приложений настроены на обеспечение большего функционала по мере того, как операторы связи разрушают свои стратегии расстановки ловушек на пользователей. T-Mobile и Sprint теперь партнёры в Android-альянсе Google, с операционной системой, в которой простота создания мобильных приложений независимыми разработчиками возведена в абсолют. Verizon, один из наиболее негибких операторов, объявил в ноябре об открытии своих сетей для использования с любыми совместимыми устройствами. AT&T сделали похожее объявление позже. В конце концов, весь этот процесс приведёт к абсолютно новому беспроводному взаимодействию, при котором приложения работают на

любом устройстве в любой сети. Со временем это предоставит беспроводному миру ту же гибкость и функционал, которыми сегодня обладает интернет. Может оказаться, что кошмары операторов связи станут явью и iPhone даст мощь потребителям, разработчикам и производителям, превратив беспроводные сети в «бессловесные каналы». Но при стимулировании ещё большего числа инноваций, сети операторов, напротив, могут стать ещё более ценными. Потребители будут тратить больше времени на устройства, а значит и на сети, увеличивая тем самым объёмы платежей и производя больше прибыли для каждого. По информации от Поля Рота (Paul Roth), президента AT&T по маркетингу, операторы связи исследуют новые продукты и сервисы — такие как мобильный банкинг — для того, чтобы получить ещё больше прибыли от возможностей iPhone. «Мы подходим к рынку с разных сторон», — говорит Рот. Другими словами, тот скачок развития, которого операторы связи так долго боялись, может быть как раз тем, в чём они нуждаются. Стив Джобс открыл им на это глаза.

IPAD

Apple iPad является классическим примером интернет-планшетов и принципиально отличается от персональных компьютеров. Многие аналитики относят интернет-планшеты к устройствам посткомпьютерной эпохи, которые проще и понятнее привычных персональных компьютеров и со временем могут вытеснить ПК с ИТ-рынка

Идея планшетных компьютеров с сенсорным экраном была предложена студентами Иллинойского университета на конкурсе «Каким будет персональный компьютер 2000 года», проведенном корпорацией Apple в 1988 году

Глава Apple не исключает, что окончательно ноутбуки будут вытеснены не iPad, а каким-то другим устройством. По словам Стива Джобса, идея создания планшетного компьютера зародилась у него намного раньше, чем мысль о выпуске iPhone. Тем не менее из-за определенных технических ограничений, существовавших три года назад, было решено представить сначала смартфон.

Смерть

И тем не менее, смерть – это то, к чему мы все придем. Никому не удалось этого избежать. И именно так все и должно быть, потому что смерть, вероятно, - лучшее изобретение жизни. Это источник изменений жизни, фактор перемен. Она расчищает старое, чтобы дать дорогу новому».

Эти мудрые, ироничные слова Джобс произнес лишь за год до того, как он приблизился и познакомился с идеей о смерти, узнав в 2004 году, что болен редкой формой рака поджелудочной железы. В среду, семь лет спустя, он наконец прибыл туда, «куда мы все идем».

Стив Джобс скончался 5 октября 2011 года в возрасте 56 лет. Рак поджелудочной железы у него был обнаружен еще в 2003 году, впоследствии Джобс перенес несколько сложных операций. Именно плохое состояние здоровья, по мнению многих наблюдателей, послужило причиной ухода с поста главы Apple в августе 2011 года.

Похороны основателя Apple состоялись 7 октября, на них присутствовали только близкие родственники и друзья Джобса.

На тот момент глава Apple уже проходил курс реабилитации. 17 января 2011 года Стив Джобс взял отпуск по состоянию здоровья и распространил следующее письмо: По моей просьбе совет директоров позволил мне взять отпуск по медицинским причинам, чтобы я смог вплотную заняться восстановлением своего здоровья. Я продолжу работать в качестве CEO и буду вовлечён во все крупные стратегические решения компании. Я попросил Тима Кука отвечать за все повседневные операции Apple. Твёрдо уверен, что Тим и другие члены команды высшего менеджмента отлично выполняют работу, исполнив все наши замечательные планы на 2011 год. Я очень люблю Apple и постараюсь вернуться, как только смогу.

Интересные факты из жизни.

после изгнания из Apple (1986) он подал заявку на участие в полете на космическом корабле «Челленджер». Ему отказали, так как его состояние здоровья не подходило для космонавта. Как оказалось, это спасло ему жизнь - 28 января 1986 года «Челленджер» взорвался на 73 секунде полета.

В ходе представления iPhone в 2007 году, Стив Джобс использовал телефон, чтобы позвонить в Starbucks и заказал порядка 4000 латте

Стив Джобс купил компанию Pixar за 10 миллионов у Джорджа Лукаса, а продал за 7.6 миллиарда Диснею.

После первоначального ракового диагноза Стива в 2004 году, он настоял на том, чтобы операцию ему не делали. Джобс решил отложить операцию, занявшись альтернативной терапией, он говорил, что не хочет, чтобы вторгались в его тело. Позже он сожалел об этом решении

На iPad 2 Джобса была только одна скачанная книга. Единственная книга в планшете Джобса — Автобиография йога. Эту книгу Джобс перечитывал ежегодно с юношеских лет

Джобс получает в Apple символическую зарплату размером в 1 доллар США.

Стиву Джобсу принадлежит около 0,6 процента акций компании Apple, впрочем, стоимость этой доли превышает миллиард долларов США.

Фильмы о Стиве Джобсе: Пираты Силиконовой долины

Книги о Стиве Джобсе: Джеффри С.Янг, Вильям Л.Саймон - «iКона. Стив Джобс»

Ландер Кени - «О чем думает Стив»

Кармин Галло - «Правила Джобса»

Эттеев Ильяс 2011

