

ПЕРЕДМОВА

Або мільярдер, або пропав

Із найнаївніших вірян виходять найзатятіші єретики. Це про мене. Ще в дитинстві я навчився кодити на старому запилюженому комп'ютері *Commodore 64*. За законами жанру, я мав би стати вундеркіндом-мільярдером ще до другого курсу вишу. Але дав маху. Замість того щоб пропускати пари, створюючи в кімнаті гуртожитку здатний змінити світ онлайн-сервіс, я піддався спокусам музики, книжок і дівчат. Яким недалекоглядним я був! Як безнадійно заблукав! Коли ж замість програм я почав писати статті, то мій потенційний зарібок буквально обвалився. В прийдешні роки, коли хибно обрана мною журналістська професія зазнала удару діджиталізації, я із заздрістю дивився на технарів — переможців, першопрохідців. Вони мали ідеї, потенціал і головне — гроші. Чому не я?

В 2010 році ми вдвох із моєю дівчиною покинули роботи в газетних редакціях і втекли до Англії, де я запустив перший власний стартап. Це був нішевий новинний сайт.^[1] Щиро наслідуючи приклад своїх екзальтованих попередників, журналістів-підприємців, я забезпечив стартап дешевою робочою силою — своєю власною. Після двох років важкої праці по дванадцять годин на добу в ролі видавця, розробника, редактора і репортера я опинився у безвиході. Тоді я кинув сайт і пішов на звичайну роботу. Перший стартап у моєму житті провалився. Я зазнав поразки. Яке інше пояснення цьому могло бути? Бо ж, як відомо, інтернет забезпечує рівні умови для всіх, це є вільний і бездоганний засіб обміну інформацією, де найкращі ідеї приречені на успіх. Усе це — засаднича риторика інтернету, яку повторюють наче Святе Письмо, а ставлять під сумнів лише диваки й циніки. А ще все це — бридня собача, хоча тоді я цього не розумів.

Під час зміни кар'єрного шляху я з релігійним запалом читав техноблоги. Спочатку заходив на них лише для розв'язання таємничих програмістських проблем. Але вже невдовзі читання їх стало

звичкою, і в оманливому намаганні стати більш «продуктивним» я масово поглинав розміщені там усілякі селф-хелп і мотиваційні матеріали. Більшість із них були націлені саме на таких, як я, — людей, що мріяли про власний стартап. Лежачи в ліжку зі смартфоном у затерплх руках, я знаходив утіху в оптимістичному потоці новин на *Hacker News* — форумі для технарів, яким опікується венчурний фонд та «інкубатор» стартапів під назвою *Y Combinator*. Джерело це видавалося загалом престижним, а коментатори — добре обізнаними.

Назви натхненних проповідей на *Hacker News* переконували, що ти такий не один: «Зазнавай швидких, частих, навмисних невдач», «Швидкі провали — численні провали», і найлаконічніший варіант — «Успіх через невдачу». Я справді вірив у все це і перетлумачив власну поразку як етап на шляху формування характеру. Але щось було не так з усією цією самоопікою. Я не просто змінював кар'єру, слідуючи модному заклику «вчися кодити», а неухильно занурювався в оманливу ідеологію. Почувався таким гордим, засвоївши «важливі» нові навички (можу розгорнути застосунок на *Ruby on Rails!* умію керувати віртуальним сервером!), але не розумів, що почати заробляти цими навичками можна, лише погодившись із правилами економіки цифрового світу, що їх установлюють гігантські корпорації. Енергійний власник сайту й початківець серед журналістів-підприємців — я був схожим на теля, що уявляє, ніби володіє корівником.

В 2012 році я пішов працювати на передовий онлайн-сервіс *Demotix*, який займався продажем робіт фотографів-фрилансерів із усього світу різним новинним виданням. Коли мене призначили головним редактором, *Demotix* мав 30 тисяч зареєстрованих фотографів і невеличкий штат постійних працівників. Офіс-опенспейс із кріслами-мішками та кавомашиною створював відчуття пристойного високотехнологічного стартапу. Він містився в лондонському представництві свого найбільшого інвестора — корпорації *Corbis* із Сіетлу, власником якої був Білл Гейтс.

Щойно я почав працювати, *Corbis* повністю викупила *Demotix*. Засновники, які, гадаю, все-таки бажали добра своєму дітищу, продали свої частки повністю. Усім і всюди твердили, що це чудова новина. «Придбання є величезним кроком до спільної мети», — йшлося в офіційному повідомленні. Звучали обіцянки, що *Corbis* дотримуватиметься наших «цінностей із підтримки свободи слова та висвітлення замовчуваних тем». Я гадав, яким стане редакційний бюджет завдяки Гейтсові, буде це п'ятизначна сума чи шестизначна?

Страшна правда відкрилася, коли прибув менеджер *Corbis* із Нью-Йорка. Я прозвав його Трутнем. Хоча він похвалявся, що не читає газет — наших основних клієнтів, — але якимось чином примудрився очолити напрямок новин, спорту і розваг. Трутень ошасливив нас презентацією в *PowerPoint* — мабуть, так вони вітаються на своєму кораблі-матці в Сіетлі. Поступово групами ми підсїдали до Трутня на маленькі червоні офісні диванчики. Мерзенно посміхаючись, цей менеджер пояснив усім нові реалії. «*Corbis* цікавлять дві речі, — сказав він, — Перша — гроші. Друга — підривні інновації. Гадаю, Білл особливо зацікавлений в останньому пункті».

Ми мовчки витріщалися на нього. Я розумів, що мої англійські колеги можуть так і сидіти вічність у ніяковій тиші, тоді як Трутень очікував на якусь реакцію. Оскільки він щойно торкнувся питання грошей, я вирішив порушити питання наших фотографів. Пояснив, що ці люди часто залазять у борги — не кажучи вже про ризики бути викраденими, заарештованими чи вбитими — для того, щоб дістатися зони воєнних дій і надіслати фотки нашому стартапу. Отримавши доступ до потужних ресурсів компанії *Corbis*, можливо, ми могли б почати платити цим фотографам якусь мінімальну ставку, скажімо, \$100 на день? «Цьому не бувати», — відрізав Трутень. З медичним страхуванням аналогічно.

Це був лише початок. Виявилось, що *Corbis* має геть інакше бачення новин як таких. Вони скаржилися, що ми забагато висвітлюємо різні вуличні протести й пожежі на виробництвах у всіляких далеких країнах. Надто складно. Надто неясно. Натомість менеджмент бажав, щоб наші вуличні фотографи ходили слідом за телезірками на різні пафосні заходи з червоними доріжками. Очевидно, пригод Кардаш'ян забагато не буває. Трутень також пояснив, що *Corbis* залюбки матиме справу з фотографіями боїв у Сирії, Малі чи будь-якої іншої нещасної зруйнованої країни, за умови, що ми не будемо морочитись із проблемами наших фрилансерів, які вскочили в халепу.

Уже невдовзі ми, сумирні працівники викупленої фірми, дізналися, що Трутень мав таємний план звільнення половини колективу. Між іншим він намірявся перебрати на себе основні обов'язки головного редактора, доручивши мені організацію «взаємодії з аудиторією та клієнтами» чи якісь подібні дурниці. Я звільнився.

Усього через кілька років Гейтс продав компанію *Corbis* китайському дистриб'ютору її основного конкурента, *Getty Images*. *Demotix* закрили без попереджень — тисячі фрилансерів залишилися на завданнях без грошей і доступу до раніше завантажених на сервери

Corbis власних зображень. Знову ж таки, деякі з них перебували в небезпечних ситуаціях. Разом із *Corbis* було продано обширний історичний фотоархів, де була також і фотографія «Танкова людина» з антиурядових протестів на пекінській площі Тяньаньмень. Гейтс продав знакове зображення мужності й інакодумства компанії, яка була зобов'язана цензурувати це фото на вимогу уряду Китаю.

Припинивши працювати на «дядю», я ще кілька днів грівся в променах власної праведності. Казав друзям, що планую повернутися до писання на деякий час. Фактично весь наступний рік я провів у піжамі. Врешті зрозумів, що настав час зібратися і знайти нове поле для спроб і помилок. Але яке саме?

Варіантів мав кілька. Можна було знову спробувати щастя з іншим нашвидку зляпаним стартапом. Можна було ще раз повернутися до моєї конаючої газетної професії. Або ще було можна знову почати мити підлогу, як колись одразу після університету. Де я схибив? Що такого мав Білл Гейтс, чого в мене нема (крім мільярдів і мільярдів доларів, звісно)? Такий образ мислення врешті навів мене на думку, що розв'язання всіх моїх проблем просте: я маю стати мільярдером на кшталт мого колишнього працедавця.

Мільярдерство — ось найбажаніша кар'єра XXI століття. Вона має купу переваг перед таким усе більш поширеним родом занять, як-от кріпацтво. Переваги ж у неї просто неймовірні! До об'єднання кількох компаній у корпорацію *U. S. Steel* 1901 року у світі не було жодної компанії з капіталом у мільярд доларів, тим паче не було якогось одного мільярдера. Нині ж мільярдерами стають активніше, ніж будь-коли. За даними аналітиків *Forbes*, маємо вже понад дві тисячі людей, які зробили цей гігантський стрибок угору. Фактично жоден аспект геополітики, довкілля чи життя звичайних людей не уникнув їхнього впливу. І так вийшло, що найпотужніша фабрика мільярдів Америки розташована в найбільш розкрученому та найменш вивченому скупченні роздутих передмість світу, Кремнієвій долині.

Центр підривних інновацій і домівка героїв хай-теку, Долина, наче міфічна сирена, кличе до себе амбітних, досвідчених і прозорливих з усього світу. Її винятковий підхід до збагачення — назвімо його «метод Кремнієвої долини» — підтримав особисто колишній президент Барак Обама. В щорічному зверненні «Про становище країни» він пообіцяв підтримувати «кожного підприємця, кожного, хто ризикує, намагаючись стати наступним Стівом Джобсом».

І правда, чого б нам усім не потрапити до верхнього одного відсотка багатіїв?