

Александра Вулф

ДОЛИНА БОГІВ

Історії з Кремнієвої долини



Yakaboo
publishing
Київ, 2018

УДК 811.111(73)'06-92:304(73)

В88

З англійської переклав Андрій Бондар за виданням:
Alexandra Wolfe, *Valley of the Gods. A Silicon Valley Story* /
Simon & Schuster, 2017.

ISBN 978–1–4767–7894–5

Видання здійснено за домовленістю з Simon & Schuster, Inc.

Усі права застережено.

Відтворювати будь-яку частину видання у будь-якій формі
та будь-яким способом без письмової згоди видавництва
і правовласників заборонено.

ISBN 978–617–7544–03–5

Copyright © 2017 by Alexandra Wolfe

© 2018 Yakaboo Publishing, видання українською мовою

© 2018 Гриця Ерде, обкладинка

Мамі, татові й Томмі

Крихітні двері та вікна робили кабіну такою затишною [sic],
А маленький комин на ній скидався на смішний капелюшок
Діксі Уїлсон, «Медовий ведмідь»

Зміст

Передмова авторки	7
Вступ	9
1. Аспергерський шик	28
2. Безглютоновий цивільний шлюб	70
3. Хіппі-комуни програмістів	86
4. Нескінченна школа	109
5. Суто м'ясний ланч	129
6. Альфа-дівчатка й бета-хлопчики	153
7. Безсмертні	168
8. П'ять хвилин слави	188
9. Нові нові гроші	203
10. Коли просити пробачення і коли питати дозволу	223
11. Чи це насправді правильно?	241
12. Ми будемо Богом	249
Післямова	265
Подяки	283

Передмова авторки

З Пітером Тілем—співзасновником PayPal, керуючим партнером Founders Fund і першим інвестором Facebook—я вперше зустрілася у вітальні його будинку 2006 року. Він запрошував багатьох друзів виступити з презентаціями про релігію, технології та нерухомість. У наступні місяці та роки ми подружилися з цим технологічним інвестором, і він познайомив мене зі світом особливої манії—манії Кремнієвої долини. Упродовж цього часу він виношував ідеї, що, на думку більшості людей, були безглузді, наприклад будівництво островів посеред океану на лібертаріанських засадах, інвестиції в дослідження довголіття і, порівняно нещодавно, фінансування програми заохочення студентів кидати коледжі та засновувати компанії у Кремнієвій долині.

Усі його ідеї йшли врозріз із політичною коректністю. Він був «білою вороною» і приваблював таких самих унікальних друзів. За допомогою Тіля я відкрила цілий новий світ ексцентриків та ідей, які, здавалося, не вписувалися у жодні усталені принципи або соціальну виваженість.

Його антиуніверситетська програма зрештою захопила уми публіки. Можливо, вона з'явилася у переломний момент, коли американцям набридло виплачувати борги за навчання або ж вони не змогли, попри отримані ступені, знайти роботу після економічного спаду. Так чи так, програма Тіля «Двадцять до двадцяти» («20 Under 20»), що передбачала грант у 100 тисяч доларів для двадцяти студентів до двадцяти років за умови припинення навчання, спровокувала нові дискусії про освіту.

Першокурсники зрештою частково стали моїм вікном до еліти та внутрішніх механізмів Кремнієвої долини. Це їхніми очима я побачила спосіб життя, цілковито відмінний від ієрархії Східного узбережжя. У підході Тіля я побачила допитливість, інтелект і парадоксальний ідеалізм, що раз по раз змушували мене повертатися на територію Затоки Сан-Франциско. Ця книжка є спробою зафіксувати певні аспекти культури, що привабили і мене, і студентів до місця, яке не лише підринає американський спосіб ведення бізнесу, але також і спосіб життя людей. У Кремнієвій долині не було проторених шляхів, які мали еліти Східного узбережжя. Натомість є низка нічим не обмежених питань про те, які галузі індустрії зазнають підривних змін наступними і які культурні форми витіснять Старе суспільство. Для мене Кремнієва долина навіть більшою мірою, ніж дослідним полем для стартапів, є лабораторією ширшого культурного експерименту, де єдина неможлива річ — передбачити, що буде далі.

Вступ

Шоста година вечора, четвер, округ Сан-Матео, Каліфорнія, порівняно новий фешенебельний готель під назвою Rosewood Sand Hill, збудований у каліфорнійському стилі «мистецтва та ремесла». На подіумі, що виходить на оточений фуксіями олімпійських розмірів басейн із освітленим дном, зграйки граціозних білявок у яскравих відкритих сукнях і блузках-розлітайках сидять на плетених у стилі «ранчо» лавицях біля групи технологічних підприємців, одягнених у парадну форму айтішників—тісні футболки, джинси і пошиті на замовлення піджаки. Вони розслабляються під інфрачервоними лампами, їдять гострий попкорн і грильовані сендвічі під сансерське сухе біле вино.

Однак цього вечора в молодих білявок змагання. Завсідники називають четвергові вечори «пумовими». «Пуми»—жінки за тридцять або за сорок (або й невідзначеного віку)—виходять на полювання за апетитними смертними, що тут перед ними як на долоні. Одна група айтішників за другою, де всі чоловіки, здебільшого неодружені, половина з них—необізнані в жіночих хитрощах. Чимало з них мільярдери та мільйонери,

які могли би змусити схоже збіговисько інвестиційних банкірів і керівників хедж-фондів сором'язливо зіщупитися від комплексу неповноцінності та старості.

Жінки—і юні, і ботоксні—бачать молодих першопроходців, які розбагатіли досить рано, коли в середині 1990-х років величезний й неосвоєний простір під назвою «інтернет» тільки почав ширитися світом. Лише молоді й амбітні, які росли з комп'ютером, вбачали за ним майбутнє. Вони від раннього віку дорослішали разом із цифровим світом. Для них це не так інструмент, як частина власної нервової системи, частина центральної нервової системи, що дає ссавцям змогу дихати, не замислюючись про це. Тільки вони здатні були відчувати безмежні можливості мережі. Навдивовижу мало людей серед народжених до 1970 року, хай які успішні в бізнесі чи навчанні, колись *так* зможуть. Стара гвардія позирала на інтернет здалеку і не розуміла, в чому там фішка. Діти цифрової ери не мусили на нього дивитися. Він був у їхніх нутрощах. Вони були далекоглядним молодняком, який усвідомив, що через півстоліття інтернет стане великою новою індустрією, створеною, розвиненою, керованою дітьми. І—що найважливіше—індустрією, яка належатиме дітям. В інтернету такий великий потенціал, що телебачення і ядерна енергетика проти нього видаватимуться пережитком.

Крім того, про такі вихідні позиції як у нього ніколи й не чували на Східному узбережжі. Стати своїм у Кремнієвій долині? Це означає, що ти починаєш як

керівник стартапу, а потім зазнаєш невдачі. Перший крок: на початковому етапі в тебе найвища позиція — не дрібного клерка чи експедитора, а засновника, потім ти зазнаєш краху і заносиш це в резюме як привід для гордощів. Це був новий спосіб входження в бізнес для тих, хто не мав відповідного походження. Ти міг приїхати будь-звідки, байдуже, з якої ти країни та який науковий ступінь маєш, і не потрібно обов'язкових кроків, які ти мусив відбутися. Люди, які стали дуже успішними — навіть якщо це були лише компанії на кілька мільярдів доларів, — почувалися так, ніби вони звичайні люди або комп'ютерні фрики. Це був обнадійливий сигнал, навіть якщо небагато щасливчиків могли найголосніше виспівувати про свій неймовірний прорив у царстві Кремнієвої долини.

Ну, і їхня зовнішність. Хай звідки вони були, повернувшись додому, худорлявий ботан з грубими скельцями, в мішкуватих джинсах і футболці навряд чи зміг би знайти собі пару. Натомість тут, на пумових вечорах, жінки тільки перед такими типажами і стелилися.

Проте як «пуми» визначають, хто успішний, а хто — ні? Усі з вигляду однакові — від венчурних капіталістів до старшокурсників Стендфордського університету. Перші могли лише підфарбовувати волосся.

Мізансцена в готелі відображала перше сяйво гламуру цієї індустрії та перетворювало шестикілометрову смугу Сенд-Хілл-роуд на такий самий привабливий пункт призначення, як Манхеттен, район Мейфер

у Лондоні, паризькі Єлісейські Поля, Ріо, Гонконг і Віа Вітторіо-Венето в Римі. Одне слово, це серце Кремнієвої долини, географічна й емоційна місцина, що асоціюється з невиразно окресленою смугою приблизно 3900 кв. км, яка починається за 56 км на південь від Сан-Франциско і тягнеться півостровом через Пало-Альто аж до Маунтін-В'ю неподалік Санта-Круз.

Проте так було не завжди. Двісті років тому територія навколо елітного Роузвуду була тваринницькою фермою. По Сенд-Хілл-роуд ходили корови. Сто років тому? На місцевості, де розкидано будівлі Facebook, що займають гектари Менло-Парка, за десять хвилин від Роузвуду, зростали фруктові сади. Їх було так багато, що вся територія мала назву Долина душевної втіхи.

На той час найзаможнішою людиною Долини також був підприємець, але в набагато менш технологічній галузі— виготовленні фортепіано. Його звали Джеймс Лік, і в XIX столітті більше грошей він заробив на імпорті шоколаду, а власне гроші згодом вклав у Ghirardelli Chocolate Company та придбання землі. Залізничний магнат і засновник Стенфордського університету Ліленд Стенфорд був ще одним божеством у тогочасній Долині богів. Стенфордський університет зумів переконати Фреда Термана покинути Массачусетський технологічний інститут і повернутися до Пало-Альто, де він отримав диплом і ступінь магістра, щоб викладати інженерну справу. Та більшість запрошених професорів зі Східного узбережжя відмовилися покидати

університети, які стануть Лігою плюща, заради маловідомої новоствореної інституції.

Вони не знали, скільки інших стартапів породить цей новостворений університет. Білл Х'юлетт і Дейв Паккард були його студентами, коли заснували фірму, що стане компанією Hewlett-Packard. Як відомо, вони організували її в невеличкому гаражі, місці, що в Кремнієвій долині найбільше надається до функції місцевого старовинного храму. Спершу вони працювали за контрактом і створили електропривід для телескопа в Обсерваторії Ліка, названій на честь Джеймса Ліка. Зрештою, 1938 року вони продали свій реостатно-ємнісний звуковий генератор, що використовувався для тестування звукових апаратів і продавався за ціною близько 55 доларів, компанії Walt Disney для її мультфільму «Фантазія», який саме мав вийти на екрани. Компанія Walt Disney була їхнім першим справжнім клієнтом. Вони перестали працювати підприємцями і натомість стали виробниками.

Це була перша велика успішна історія студентів Кремнієвої долини і перша з багатьох компаній, створених у невеличких гаражах. Нині це стало звичною і напівжартівливою справою. Наприклад, Halcyon Molecular — стартап, що займався секвенуванням генома і вже припинив своє існування, — був настільки відданим цій «гаражній містиці», що навіть коли венчурні інвестори надали компанії чимало офісного простору і сотні тисяч доларів, її засновники й далі працювали в гаражі.

Кремнієва долина в її сучасному розумінні не мала своєї назви аж до 1970 року, доки каліфорнійський підприємець Ральф Верст не назвав її на честь виробників кремнієвих мікросхем, які туди переїздили. Тепер Долину визначають історії її головних пам'яток — і це не лише гаражі, де було засновано великі компанії, а також інституції, де народжувалися ідеї. Окрім інтернет-компаній, нині цілі галузі індустрії мають там свої великі представництва, наприклад, Lockheed Martin і NASA (Національне управління з аеронавтики і дослідження космічного простору). У 1972 році Kleiner Perkins (тепер — Kleiner, Perkins, Caufield & Byers або КРСВ) стала першою венчурною компанією на Санд-Хілл-роуд. Нині свої представництва там мають практично всі великі венчурні компанії.

У цьому дивокраї найбільша у світі концентрація мільярдерів. Вони також є найдивнішим гроном мільярдерів — плем'ям хлопчиків-переростків.

Від самого початку фешенебельний готель Rosewood організовував події з натовпами знаменитостей, якими раніше могли похвалитися лише Лос-Анджелес і Нью-Йорк. У 2011 році готель у своєму ресторані Madera влаштував благодійний захід на п'ятсот осіб для збору коштів для дитячої лікарні Люсіль Паккард. Героями вечора були Стів Керелл і Дена Карві. За частуванням з суші-ролів з арахісового масла і желе та макаронів із сиром, актори оберталися в колі чільних філантропів країни, зокрема з дружинами знаменитих венчурних

інвесторів — головами правління Анною Лоулер і Елізабет Данліві. Ще кілька тижнів перед цими знаменитостями пошану молодим керівникам Кремнієвої долини виявили інші — від президента Барака Обама до Кеті Перрі та Снуп Догга, і таким чином ствердили вагомість приїзду до Пало-Альто.

Утім ще кілька років тому статусні вечірки у Кремнієвій долині вважали б оксюмороном. Стиль кежуал був королем, а інженерне проектування — імператором. Нині важко вдавати, ніби гроші не мають значення. Тепер там є технологічні магнати, як-от: 30-річний Марк Цукерберг із 35 мільярдами після виходу Facebook на біржу, Джеремі Стоппелмен із Yelp, Дастін Московіц із Asana, Чарлі Чівер із Quora, засновник LinkedIn Рейд Гоффман — патріарх серед засновників у свої 47 років, Сергій Брін — підприємець російського походження, який у 1998-му, маючи 25 років, заснував Google, і, передусім, Пітер Тіль — співзасновник PayPal того ж 1998 року (йому було 31). Більшість із них — завсідники ресторану Madera. PayPal був першим інтернет-банком, що запровадив украй необхідні правила онлайн-торгівлі. Після продажу PayPal на eBay 2001 року Тіль вклав свою частку в хедж-фонд. А потім зробив інвестицію у Facebook, допомігши йому стати реальною компанією, коли забавка Цукерберга лише подавала надії. Тіль заробив близько двох мільярдів доларів, коли через вісім років вартість Facebook зросла до 100 мільярдів доларів під час першого відкритого розміщення акцій (або IPO).