

ИСТОРИЯ УСПЕХА ЭЛОНА МАСКА



История Успеха, Биография Элона Маска

- Элон Маск родился 28 июня 1971 года в Южной Африке. Его семья была смешанной. Отец, южноафриканец, был инженером. А мать, канадка, – диетологом. Детство Маска прошло в Южной Африке. В возрасте 10 лет у него появился первый компьютер. Элон сразу проявил интерес к программированию, которому обучался самостоятельно. В возрасте 12 лет он заработал \$500, продав игру Blastar (шутер в духе Space Invaders), которую он сам спрограммировал.
- Биографии выдающихся лиц, как правило, содержат эпизоды, в которых герой говорит себе: «Да, я это сделаю», что позже приводит его к ошеломительному успеху. В биографии Элона Маска таких эпизодов было как минимум два. Первое решение Маск принял еще в 17 лет. После окончания школы в Претории, он решил оставить дом и без поддержки родителей, эмигрировать из ЮАР в США. Но сразу в США Элон не попал.

- В 1989 году он перебрался в Канаду, к родственникам его матери. Получив гражданство, Элон Маск отправляется в Монреаль, где на первых порах, соглашается на любую работу и почти год балансирует на грани нищеты. Вскоре он поступает в Королевский университет в Онтарио, где знакомится с будущей матерью пятерых своих сыновей (двойняшек и тройняшек) Жюстин. Там он проучился два года, после чего его мечта сбылась – в 1992 году Маск отправился в США.
- В Америку он переехал, получив стипендию на обучение в университете Пенсильвании. На следующий год он получил степень бакалавра в области бизнеса, но решил задержаться в университете еще на один год для получения степени бакалавра в области физики.
- Когда у Элона Маска началась подростковая депрессия, он начал активно поглощать философскую и религиозную литературу. Но самые ценные уроки, по его словам, он в итоге вынес из книги Дугласа Адамса «Автостопом по Галактике». «Она научила меня, что самое сложное – это придумать правильные вопросы. Как только тебе это удалось, все остальное получается очень просто», – рассказывает Маск журналу Businessweek. На эти размышления его навел эпизод, в котором гигантский суперкомпьютер после нескольких миллионов лет размышлений отвечает на «главный вопрос Жизни, Вселенной и Всего Остального» бессмысленным числом 42.
- «Я пришел к выводу, что мы должны стремиться расширять пределы человеческого сознания, чтобы научиться задавать правильные вопросы», – говорит Маск. Свой вопрос он придумал уже давно: «Когда я учился в колледже, я постоянно размышлял о том, что больше всего в будущем повлияет на судьбу человечества?» Маск решил, что это будут интернет, переход на возобновляемые источники энергии и переселение людей на другие планеты. Он решил попытаться внести свой вклад в каждое из этих направлений. Но сначала ему нужны были деньги.

- Zip2 и PayPal
- Второе, самое важное и судьбоносное решение в своей жизни Элон Маск принял летом 1995 года. Он как раз закончил обучение в университете Пенсильвании и поступил в аспирантуру Стенфордского университета для продолжения обучения в области прикладной физики и материаловедения. Однако всего через два дня бросил науку и вместо разработки конденсаторов вместе с братом Кимбалом, находясь в столице Кремниевой долины Пало-Альто, создал свою первую компьютерную компанию Zip2.
- «Я работал с утра до ночи. Жил в том же складе, где снимал офис, а принимать душ ходил в раздевалки местного стадиона. Зато я сэкономил на аренде квартиры, и в первые два самых трудных года удержал компанию на плаву.»
- На тот момент интернет переживал период бурного развития, однако еще никому не удавалось заработать тут серьезные деньги. Компания Маска смогла это сделать одной из первых: она создала платформу, с помощью которой газеты (в том числе и такие авторитетные, как New York Times) могли предлагать своим клиентам дополнительные коммерческие сервисы.
- Через четыре года, в 1999-м, крупнейший в те годы поисковик AltaVista купил Zip2 за \$307 млн. наличными и \$34 млн. ценными бумагами. Эта сделка установила рекорд по продаже компании «за кеш». Часть вырученных денег (\$20 млн.) Маск тут же спустил на люксовые покупки — спорткара McLaren F1 и частного самолета.

- Маск начинает осваивать набирающие популярность электронные платежи, а его новым бизнесом на рубеже веков становится стартап X.com. В марте 2000 года X.com на паритетных началах сливается с компанией-конкурентом Confinity Питера Тила и Макса Левчина, офис которой находится на той же улице в Пало-Альто. Так на свет появляется одна из ведущих платежных систем современности — PayPal. Это сейчас есть огромный выбор для оплаты в интернете, а тогда это была альтернатива оплате банковской картой.
- Между командами двух стартапов поначалу возникают разногласия по стратегии и менеджменту, но на динамике развития компании это никак не сказывается. Маск участвует в разработке новой бизнес-модели, проводит удачную вирусную маркетинговую кампанию, аудитория сервиса стремительно растет, и в 2002 году все завершается логичной покупкой системы интернет-аукционов eBay за \$1,5 млрд. Так у Элона Маска появилось достаточно средств (основатель X.com получил за свою долю \$180 млн.) для других своих увлечений — космонавтики и альтернативных источников энергии. Можно сказать, что на этом он распрощался с интернетом!

- ▣ Tesla Motors
- ▣ Tesla Motors в 2003 году придумали инженеры-предприниматели Мартин Эберхард и Марк Тэппенинг. Компания с самого начала позиционировала себя как первого серийного производителя электромобилей, ее основатели мечтали избавить потребителей от привязки к сырьевой конъюнктуре — миссия вполне в духе Маска.

- ▣ Разбогатевший на продаже PayPal бизнесмен появился в проекте в феврале 2004 года, возглавив раунд инвестиций в стартап с личным вкладом \$70 млн. Он стал председателем совета директоров и на первых порах не брал на себя оперативного руководства компанией. Маск участвовал в проектировании дебютной модели спорткара Roadster, созданной на базе британского Lotus: лоббировал применение в конструкции кузова композитных материалов, разрабатывал модуль батарей и даже детали дизайна вроде передних фар. К 2006 году проект получил хорошую прессу, Маск стал лауреатом престижной экологической премии Global Green (награду ему вручал лично Михаил Горбачев), а в пул инвесторов Tesla вошли «отцы Google» Ларри Пейдж и Сергей Брин. Совокупная сумма привлеченных в проект средств перевалила за \$100 млн.
- ▣ Однако в 2007 году, когда был запланирован запуск конвейерного производства Roadster, в жизни Маска началась черная полоса. Просчеты менеджмента привели к тому, что отпускная стоимость электрокара оказалась практически вдвое выше изначально заложенной в проект — \$92000. К тому же гендиректор компании Мартин Эберхард допустил стратегический просчет: его концепция трансмиссии для Tesla Roadster оказалась неэффективной, и выпуск машины пришлось отложить более чем на год.

- В кризисной ситуации Элон Маск проявил необходимые на тот момент менеджерские качества: способность безжалостно выбрасывать за борт всех, кто по каким-то причинам мешает проекту. Маск без малейших сантиментов уволил Эберхарда и еще нескольких «отцов-основателей», а спустя какое-то время после этой зачистки сам стал у руля компании. Эберхард подал на него в суд, но дело было улажено во внесудебном порядке, причем настолько эффективно, что практически никакие подробности конфликта не просочились на публику.
- На пороге кризиса Элон Маск продолжил энергично «резать косты»: сокращать сотрудников, требовать снижения цен от поставщиков, закрывать офисы и т.д. В итоге Roadster увидел свет в 2008 году с незначительным — менее чем на \$20000 — повышением цены в чеке.
- В самый сложный момент (параллельно бизнесмен начал громкий бракоразводный процесс с супругой Жюстин, которая не скупилась на критику в адрес отца пятерых своих сыновей в интервью СМИ и личном блоге — за недостаток внимания и домашнюю тиранию) Маск вложил в Tesla последние накопления в \$20 млн. (он выручил средства на поглощении корпорацией Dell за \$120 млн. разработчика софта Everdream, акционером которого являлся Маск), продал ради спасения проекта любимый McLaren F1 и все-таки уберег автопроизводителя от банкротства. Он даже давал заказчикам личные гарантии возврата средств в случае провала инициативы.

- ▣ Вскоре дела пошли на лад, что особенно впечатляло на фоне стагнирующего традиционного автопрома. \$50 млн. в Tesla инвестировал немецкий концерн Daimler, Минэнерго США санкционировало включение проекта в пул инновационных транспортных компаний — получателей льготного процентного займа. Tesla от государства перепало почти полмиллиарда долларов. Впоследствии скептики критиковали власти за решение поддержать компанию Маска, продукция которой до сих пор ориентирована исключительно на состоятельных покупателей.



- В 2010 году Tesla проводит первое с 1956 года автомобильное IPO в США, когда на биржу вышел Ford. Компания, несмотря на десятилетие убыточной работы, размещается на NASDAQ по верхней планке диапазона в \$17 за акцию и привлекает более \$225 млн. Лучшего времени для IPO, действительно, было не найти. Нефтяное пятно, которое по вине компании BP покрывает внушительную часть Мексиканского залива, продолжает расти, и поднять в это время вопрос о переходе на новые виды топлива кажется более чем логичным. Сегодня одна бумага Tesla стоит \$147, а капитализация автопроизводителя приближается к \$18 млрд.
- Главным драйвером финансовых успехов Tesla стал люксовый седан Model S с зарядом батарей на 426 км, ярким дизайном и уникальными скоростными характеристиками (разгон до 96 км/ч за 3,9 с). Модель была запущена в серийное производство летом прошлого года по цене от \$69900 и удостоилась оценки в 99 из 100 баллов в рейтинге Consumer Reports.
- На презентации Model S Маск беспелляционно заявил, что через двадцать лет больше половины произведенных автомобилей будут полностью электрическими: «Я уверен, что так и будет. Готов поставить на это деньги». Желающих заключить подобное пари найдется достаточно. Даже по самым оптимистичным подсчетам аналитиков, прогноз Маска никак не может сбыться. Но основателя и CEO Tesla это вряд ли смущает: приукрашивая реальность, он ее меняет.

- ▣ Дело в том, что, по мнению Маска, мир стал слишком зависим от нефти. Эта зависимость привела к изменению климата и перманентной геополитической напряженности. Отказ от двигателей внутреннего сгорания в пользу электричества сможет изменить ситуацию. Поэтому для него Tesla Motors не просто бизнес.
- ▣ Подогревать интерес к проекту Маск продолжил, устроив медиасражение с обозревателем The New York Times Джоном Бродером из-за критического тест-драйва Model S. Надо сказать, что все эти рекламные трюки принесли свои плоды. Так, за первое полугодие 2013 года электрокар продан в количестве 10500 экземпляров, и предложение до сих пор не поспевает за спросом. На подходе — выпуск кроссовера Model X и бурное развитие сети станций подзарядки Supercharger. Tesla планирует покрыть «розетками» транспортные артерии с высоким трафиком по всей территории США, а в 2014 году начать и зарубежную экспансию.

- SolarCity
- Провайдер технологий SolarCity по формальным критериям не совсем проект Маска. В этот стартап он в 2003 году инвестировал \$10 млн., вырученных от продажи PayPal. Основателями проекта являются кузены бизнесмена Линдон и Питер Райвы.
- SolarCity устанавливает модульные частные солнечные электростанции мощностью в несколько киловатт — идеальное решение для домохозяйств и некрупных организаций. При этом компания не продает продукт, а отдает его клиентам в долгосрочный лизинг с горизонтом 20 лет. Покупатель платит не за саму станцию, а исключительно за энергию, которую та вырабатывает. Сделки финансируют сторонние кредиторы (к примеру, Google), которые за поддержку «зеленой» экономики получают налоговые льготы.
- В мае-июне 2008 года были созданы фотоэлектрические установки для обеспечения электроэнергией серверов и офиса eBay, а также для компании British Motors. Также в 2008 году компания начала выпускать программное обеспечение, которое способствует более рациональному использованию электроэнергии в жилых домах, благодаря этому конечные потребители стали меньше платить за электроэнергию, а нагрузки на сети уменьшились.
- Концепция SolarCity экономична, экологична и абсолютно совпадает с принципами Маска. Компания, в частности, строит батареи для станций подзарядки электрокаров Tesla. Проект уже состоит из нескольких десятков сервисных центров в США и пользуется ажиотажным спросом у энергопотребителей: в очередь за домашними солнечными станциями люди записываются за несколько месяцев.
- Впрочем, лидерство в отрасли не спасает SolarCity от критики: солнечная электроэнергетика никогда не превратится в эффективную бизнес-модель, а в сегменте слишком высокая конкуренция, чтобы удерживать приемлемый потолок цен, рассуждают скептики. Тем не менее, с момента IPO в декабре 2012 года стоимость акций SolarCity подскочила с \$8 до \$38, а на майском пике достигала \$52.
- Маск остается основным акционером компании, капитализация которой приближается к \$3 млрд. Именно его уверенность в перспективах проекта аналитики называют главным фактором феноменального рыночного успеха компании, до сих пор работающей в убыток (\$23,9 млн. во втором квартале 2013 года). Если основатель SpaceX и Tesla делает ставку на

■ Hyperloop

- Планами создания «Петли» Маск впервые поделился с журналистами в сентябре 2012 года. Тогда он не привел технических спецификаций проекта, ограничившись туманным термином «пятый вид транспорта» (после железной дороги, авиации, автотранспорта и судоходства). «Это будет кое-что, что никогда не будет попадать в катастрофы, будет минимум вдвое быстрее самолета, будет питаться солнечной энергией и отправляться в путь не по расписанию, а ровно в тот момент, когда нужно вам», говорил бизнесмен в интервью Bloomberg.
- Со своими разработками Маск намеревался выйти напрямую на губернатора Калифорнии Джерри Брауна и президента США Барака Обаму. Hyperloop, по его мнению, должен стать альтернативой планам властей по прокладке между Сан-Франциско и Лос-Анджелесом скоростной железнодорожной магистрали стоимостью под \$70 млрд. (а с учетом издержек сумма может вырасти и до \$100 млрд., уверен бизнесмен). «Они предлагают Калифорнии самый медленный поезд-экспресс с самым высоким показателем строительных затрат на милю пути. Это неправильные рекорды», – негодовал предприниматель.
- 12 августа 2013 года «Петля» обзавелась 57-страничной презентацией концепта. Речь, как выяснилось, идет о замкнутой надземной магистрали в форме стальной трубы (точнее, двух параллельных труб, соединенных в конечных точках маршрута), внутри которой почти со скоростью звука в условиях пониженного давления (для уменьшения сопротивления воздуха) перемещается герметичная алюминиевая капсула на аэродинамической подушке. «Разгоняет» конструкцию электромагнитный импульс. Сама капсула пропускает воздух через полость в носовой части и выбрасывает через «сопла» на желобах нижней панели, образуя воздушную прослойку, — схожая технология применяется в поездах на магнитной подушке.

- «Большая труба» будет состоять из 100-метровых отрезков, которые будут подняты на пилонах на высоту 20 метров (опоры необходимо строить на расстоянии 45-90 метров друг от друга). Потребности проекта в электроэнергии смогут на 100% удовлетворять солнечные батареи, размещенные вдоль всего маршрута. Как нельзя кстати пришлась синергия с другими проектами Маска: двигатели и электронную «начинку» капсулы могут унаследовать от Tesla Motors, в солнечной энергетике лучше всех понимают инженеры SolarCity, а SpaceX поделится с «Петлей» сплавами для производства транспорта, испытанными в космосе.
- Внутри транспортного челнока смогут разместиться до 28 человек (если повысить бюджет проекта с \$6 млрд. до \$10 млрд., конструкция Hyperloop позволит перевозить по три автомобиля в одной капсуле). Расстояние между Сан-Франциско и Лос-Анджелесом в 600 км «Петля» будет преодолевать за 35 минут в комфортных для человека условиях (как выражается Маск, «будет суперуютно и тихо, никакой турбулентности»). Стартовый толчок капсулы для пассажиров будет сравним с разгоном самолета по взлетной полосе. Около 70 челноков на линии смогут курсировать с минимальным интервалом в 30 секунд (безопасная дистанция между капсулами – примерно 8 км). Инвестиции должны окупиться за 20 лет при условии стоимости билета на инновационный транспорт \$20 и перевозке за этот срок 7,4 млн. пассажиров в каждую сторону.
- Маск обещает пассажирам беспрецедентный уровень безопасности. «Hyperloop не свалится с небес и не сойдет с рельсов», — заверил изобретатель. Инженеры из команды проекта учли возможность экстренного торможения при разгерметизации капсулы и даже предложили мостостроительные антисейсмические решения в конструкции пилонов для нивелирования риска разрушения землетрясением.
- Рациональным решением «Петля» станет для крупных городов, расположенных на расстоянии не более 1500 км друг от друга. Для дальних дистанций больше подходит авиация, верит изобретатель.

- ▣ Технологически в «Петле» нет никаких прорывных решений: все компоненты изобретения уже эксплуатируются в других проектах, и это всерьез повышает шансы Hyperloop на «материализацию»: детище Маска выгодно отличается от многочисленных аналогов вроде «вакуумного» поезда RAND Corporation, вот уже несколько десятилетий ходящего в концептах.

Маску всего сорок два года, и уходить на заслуженный отдых он не планирует. А в мире хватает задач, за которые стоило бы взяться человеку с миллиардом долларов в кармане, умеющему воплощать в реальность самые фантастические идеи.

Конец

Подготовил Овчинников Андрей
Ученик 6Е класса, школы N27