

# Содержание

<b>Пролог</b> .....	<b>11</b>
<b>1.</b> 1999.....	<b>15</b>
<b>2.</b> Что видишь, то и получаешь.....	<b>27</b>
<b>3.</b> Как создать бизнес на обороте подставки под пивную кружку .....	<b>39</b>
<b>4.</b> Покувыркаемся?.....	<b>53</b>
<b>5.</b> Как создать железнодорожную компанию.....	<b>59</b>
<b>6.</b> Когда звонит Мадиба .....	<b>67</b>
<b>7.</b> «Как называется сотрудник Virgin в галстук? Ответчик».....	<b>75</b>
<b>8.</b> Мир вверх тормашками.....	<b>83</b>
<b>9.</b> Совет старейшин .....	<b>95</b>
<b>10.</b> «Они строят космический корабль!».....	<b>105</b>

## **В поисках невинности**

<b>11.</b> Англичанин в Америке .....	<b>117</b>
<b>12.</b> Мятежный миллиардер .....	<b>129</b>
<b>13.</b> Через Ла-Манш .....	<b>141</b>
<b>14.</b> Стив .....	<b>151</b>
<b>15.</b> Мультисекс .....	<b>161</b>
<b>16.</b> Холли и Сэм .....	<b>171</b>
<b>17.</b> Созыв старейшин .....	<b>183</b>
<b>18.</b> Глобальное потепление .....	<b>195</b>
<b>19.</b> На прежние рельсы .....	<b>211</b>
<b>20.</b> Как я стал банкиром .....	<b>225</b>
<b>21.</b> Совместный полет .....	<b>237</b>
<b>22.</b> Проще простого .....	<b>251</b>
<b>23.</b> Слово «ураган» .....	<b>261</b>
<b>24.</b> Забытая ночь в Мельбурне .....	<b>279</b>
<b>25.</b> Ботинки .....	<b>289</b>
<b>26.</b> Проявляя характер .....	<b>299</b>
<b>27.</b> Отец .....	<b>313</b>

<b>28.</b> Rolling Stones и другие .....	<b>327</b>
<b>29.</b> Некер .....	<b>343</b>
<b>30.</b> Свадьбы .....	<b>355</b>
<b>31.</b> Стартапы.....	<b>365</b>
<b>32.</b> Просчитанные риски .....	<b>385</b>
<b>33.</b> Несчастный случай .....	<b>399</b>
<b>34.</b> Только вперед .....	<b>411</b>
<b>35.</b> На плаву.....	<b>425</b>
<b>36.</b> Дерзкие идеи.....	<b>439</b>
<b>37.</b> Спутники .....	<b>461</b>
<b>38.</b> Доброе утро, Вьетнам, прощай, Мадиба .....	<b>481</b>
<b>39.</b> Брекзит .....	<b>499</b>
<b>40.</b> «Трейнгейт» .....	<b>517</b>
<b>41.</b> «Мы свободны!» .....	<b>531</b>
<b>42.</b> Прачувак .....	<b>543</b>
<b>43.</b> Путешествуя в будущее .....	<b>553</b>
<b>44.</b> Пережить ураган.....	<b>571</b>

**Эпилог** ..... **591**

**Приложение.**

Семьдесят пять случаев (плюс один),  
когда я был на волосок от смерти ..... **600**

**Благодарности** ..... **611**

**Источники фотографий** ..... **612**

Посвящается моим родителям Теду и Ив, благодаря которым я стал тем, кто я есть. Моим сестрам Линди и Ванессе, которые всегда были рядом. Моей жене Джоан, с которой каждый день – это новое приключение. Моим детям Холли и Сэму, которые хотят провести жизнь еще более ярко. И моим внукам Этте, Арти, Ив-Дейе и Блуи, ради которых хочется воплощать мечты в жизнь.

---

Особая благодарность Грегу Роузу за помощь в работе над этой книгой. Если бы не Грег, ее бы не было: он потратил годы и годы на изучение моей жизни и моего образа мыслей (а также моего стиля игры в теннис!), и ему пришлось пролистать бесчисленное количество моих блокнотов и записных книжек – тех, что не сгорели.



# Пролог

Невинность теряешь только раз. Но у меня так со всем — и в делах бизнеса, и в семейной жизни, и в приключениях: я каждый день стараюсь хоть что-то сделать впервые в жизни.

В 1998 году я опубликовал первую книгу «Теряя невинность»<sup>1</sup>, и то, как ее встретили, для меня стало неожиданно. Я думал, что на нее мало кто обратит внимание — разве что бизнес-сообщество, несколько газетных критиков да любители автобиографий. Но совершенно неожиданно для меня книга стала популярной. Мне до сих пор постоянно подсовывают «Теряя невинность» — как правило, вместе с ручкой (чаще подходят только с мобильным телефоном для селфи). К ней я написал несколько коротких дополнений, но за последние двадцать лет произошло столько всего, что я понял — нужно писать продолжение.

Я перелистывал свои старые записи, сделанные перед тем, как вышел первый номер журнала *Student*, и пытался решить, когда же лучше выпустить новую книгу. Протерев пыльную папку, я еще раз обратил внимание на дату: записи действительно относились к 1967 году. Пятьдесят лет в бизнесе — как лучше всего отметить эту дату? Конечно же, рассказать обо всем, что я пережил и чему научился за эти годы. В этой книге я рассказываю и о некоторых случаях

---

<sup>1</sup> Losing My Virginity. Virgin Group — название конгломерата компаний, основанного сэром Ричардом Брэнсоном, а одно из значений английского слово virgin — «невинный» (или «девственница»).

из моей молодости, но в основном речь идет о последних двадцати годах, то есть о том времени, когда я повсюду искал свою потерянную невинность.

«В поисках невинности» начинается там, где заканчивалась «Теряя невинность», — на заре нового тысячелетия. В 1999 году многие думали, что мы собираемся поживать на лаврах, что расти нам больше некуда и что если жизнь бросит мне вызов, я поленюсь его принять. Но когда управляешь такой компанией, как Virgin, у тебя даже мысли не возникает сесть и расслабиться, нужно постоянно придумывать что-то новое — ведь мир постоянно меняется, и я меняюсь вместе с ним. Это история последних двух десятилетий, рассказанная на примере одной из самых динамичных компаний в мире. Мы переехали из плавучего дома на райский остров, а Virgin выросла из чисто британского бизнеса в международный бренд. Моя мечта о полетах обычных людей в космос перестала быть детской фантазией — теперь это вполне достижимая цель. Борюсь я не с конкурентами, а за изменение мира к лучшему. Много всего уместилось в эти двадцать лет — радости, беды, ураганы, рекорды в бизнесе (и не только), скорбь, достижения, сомнения и тяжелейший кризис. Были взлеты и падения, но я не собираюсь сдаваться. Это все равно что кататься на американских горках, и я не собираюсь выходить — вот мой билет! После выхода этой книги произошло немало интересного, так что я дописал еще несколько глав — об урагане, который разрушил наш дом и перевернул Карибы вверх дном, о наших новых компаниях, включая Virgin Hyperloop, и, конечно же, о космосе: Virgin Galactic подбирается к нему все ближе и ближе.

Через пятнадцать лет после выхода книги «Теряя невинность» актер Зак Галифианакис спросил у меня: «А почему она так называется? Обыгрывается название твоей компании или твой первый сексуальный опыт?» Я ответил: «И то



и другое». На этот раз я хотел дать книге еще более дерзкое название. И не только дерзкое, но еще и точное — так было бы еще интереснее! Хотите знать, как должна была называться эта книга? «Теряя невинность: по второму кругу». Я еще обдумывал вариант «Потерянная невинность» — намек на название поэмы Джона Мильтона «Потерянный рай», но решил, что это как-то слишком грустно. Жизнь — это одно большое приключение: я постоянно учусь, постоянно ищу, нахожу и пробую что-то новое, постоянно пытаюсь решать новые задачи. И я до сих пор в поисках невинности! Но теперь, когда у меня уже четыре прекрасных внука — Этта, Арти, Ив-Дейя и Блуи, я смотрю на жизнь немного иначе.

Чем бы вы ни управляли (компанией или просто собственной жизнью), я надеюсь, что мои ошибки вас чему-то научат — или хотя бы заставят улыбнуться. Один критик назвал книгу «Теряя невинность» первой в истории автобиографией-саморазоблачением. Хочется верить, что «В поисках невинности» получилась такой же. Но если ваша жизнь — это долгая череда побед, вам не нужна эта книга. Или вы просто привираете! У всех бывают взлеты и падения, удачи и неудачи, провалы и триумфы — просто все в жизни нужно воспринимать как урок.

Покойный Стив Джобс, предприниматель, которым я восхищаюсь, как-то сказал: «То, что я больше всего люблю, не купишь и не продашь. А самое дорогое, что есть в жизни, это время». Эта мысль все время крутилась у меня в голове, пока я писал эту книгу, заново переживая радости и невзгоды прошлого и с любопытством заглядывая в будущее. Каждый день я живу как последний — с искренней любовью к семье и друзьям, с искренним желанием сделать мир лучше. Жизнь у человека только одна — его собственная.

И вот я пишу о своей — правда, уже по второму кругу. Но надеюсь, что вышло все равно увлекательно и книга вам понравится.



# 1 1999

1998 год, остров Некер, предновогодний вечер. Попытка составить список неотложных дел. Пока я у себя в спальне пялился на лежавший передо мной чистый лист, по песчаным дорожкам вокруг Большого дома<sup>2</sup> носилась на повторе песня Принса 1982 года. Та самая песня, которая напоминала всем, что 1998 год близок к концу и совсем скоро новогодний шар на Таймс-сквер опустится, символизируя начало последнего года тысячелетия — 1999<sup>3</sup>.

Празднование Нового года было в самом разгаре. Моя дочь Холли руководила вечером, устроенным для семьи и друзей. Доносился звон бокалов — моя жена Джоан и друзья производили тосты, а наш четырнадцатилетний сын Сэм путался у них под ногами. Всё это были знакомые звуки семейной жизни, и я был счастлив слышать их после всех моих недавних походов.

Пять дней назад, в День подарков, я прибыл на остров сразу после своего воздухоплавательного приключения. Еще повезло, что я остался жив. 18 декабря мы со Стивом

---

<sup>2</sup> Одно из комплекса зданий на острове. — *Здесь и далее, кроме отдельно оговоренных случаев, прим. пер.*

<sup>3</sup> «1999» — сингл американского музыканта Принса с одноименного альбома, выпущенного в 1982 году. Песня стала одной из самых популярных и известных композиций музыканта.

Фоссеттом отправились из Марракеша в надежде совершить наше рекордное путешествие вокруг света. Так началась опасная игра, приправленная дипломатией: однажды наш воздушный шар занесло в воздушное пространство Ливии, и пришлось надавить на все рычаги, а потом разрешение на пролет над Китаем было аннулировано (и восстановлено, но мы уже летели над Непалом). Наконец, когда мы почти пересекли Тихий океан, ветер начал сдувать нас назад, и пришлось сесть прямо на воду недалеко от Гавайев. До Гавайев я добрался к Рождеству, а на следующий день уже улетел на остров Некер.

И вот я снова оказался дома, в безопасности: близился конец года, впереди маячил конец тысячелетия, и я, переосмысливая прошлое, одновременно смотрел в будущее. Как это часто случалось в моей деловой жизни, я не имел ни малейшего представления, что будет дальше. Я создал и продал крупнейшую независимую звукозаписывающую компанию на планете, я изо всех сил старался сделать Virgin Atlantic лучшей авиакомпанией мира. Virgin Group выросла из пары фирм в конгломерат более чем из сотни компаний, а я превратился из нищего хиппи в достойного отца семейства и бизнесмена. В моем мозгу уже зрели новые проекты, устремления и грандиозные мечты. Итак, в течение следующих двенадцати месяцев мы запустим девять разных компаний и начнем превращать Virgin во всеобъемлющий глобальный бренд, каким его знают сегодня. Пришло время очередного старта, время космических планов.

\*

Как становятся миллионерами? Мне часто задают этот вопрос. С тех пор как в 1984 году я основал компанию Virgin Atlantic, я всегда отвечаю одинаково: «Надо быть миллиардером и основать авиакомпанию».

Первые 15 лет существования Virgin Atlantic были сплошной кутерьмой: постоянное эмоциональное напряжение, инновации и попытки выжить. Мы посягнули на главенство British Airways (BA) и, в отличие от предшественников, уцелели, чтобы рассказать об этом. Когда BA пыталась выдвинуть нас из бизнеса с помощью «грязных трюков», мы выиграли один из самых крупных исков о клевете в истории Британии. Это была кампания, которую многие из этой индустрии знают под другим названием — «операция Барбара». Откуда оно взялось? Да просто Барбара Картленд вечно писала о том, как пытаются поиметь девственниц<sup>4</sup>.

Как только мы преодолели этот напряженнейший период, впервые за долгое время небо надо мной прояснилось, открыв новые горизонты для развития бренда Virgin. Многие эксперты скажут, что для запуска бизнеса с нуля нужен год, чтобы от изначальной идеи пройти через планирование, маркетинговые исследования, разработку и вывод на рынок. Но лично я всегда пренебрегал этим правилом. На мой взгляд, тем, кто ему следует, пора заканчивать тянуть резину.

Когда я был наивным подростком, наша компания по почтовой рассылке аудиозаписей была запущена за пару дней, и даже более сложные предприятия вроде Virgin Atlantic проходили путь от начальной идеи до запуска за несколько недель. В общем, мы любим работать быстро: пробовать различные идеи, смотреть, работают ли они, и если нет, сразу переходить к следующей идее.

Мне лучше всего работается, если мозг перескакивает с одной темы на другую. Это бодрит, и, что удивительно, зачастую хорошие идеи для той или иной компании приходят из другого бизнеса, вроде бы совершенно постороннего. Как только я отошел от ежедневного управления компанией

---

<sup>4</sup> Игра слов: одно из значений слова *virgin* в названии авиакомпании — «девственница».

Virgin Atlantic, я смог сосредоточиться на будущем Virgin. И это будущее превзошло все ожидания.

Начало века вышло небывало плодотворным, даже по нашим стандартам. Это был уже третий этап моей карьеры как глобального предпринимателя, после успехов сначала в качестве продавца звукозаписей, а потом и основателя авиакомпаний, и за дело следовало браться всерьез. Некоторые компании, скажем Virgin Blue (теперь Australia), virginmoney.com, Virgin Wines и Virgin Mobile Australia, продолжали прекрасно работать и пришли к серьезному успеху. К тому времени у нас уже были Virgin Clothing, Virgin Brides, Virgin Cola, Virgin Vodka и Virgin Vie cosmetics – но все они в течение нескольких следующих лет закрылись. Впрочем, неудачи меня ничуть не расстраивали. Мы не зря во все это ввязались, получив и массу удовольствия, и много важных уроков.

Некоторые предприятия быстро теряли эффективность. Наша автомобильная компания Virgin Cars успешно работала несколько лет, но вдруг в одночасье встала. Бизнес-модель по заказу автомобилей, в основном из Нидерландов и Бельгии, и импорту их в Соединенное Королевство прогорела, потому что тут сошлось все – и ограничительные меры со стороны крупных автопроизводителей, и изменения курса валют. Небольшой музыкальный магазин V.Shop, который мы открыли после ребрендинга Our Price, так и не взлетел, то же самое произошло с Virgin Student, Virgin Energy и Virgin Travelstore. После краха доткомов всех еще довольно сильно потряхивало, но это были, в общем, не наши проблемы. Поскольку наш основной бизнес стоял крепко, бренд не рухнул из-за этих мелких неудач. Кроме того, у меня появилась возможность проводить больше времени со своей молодой семьей и радоваться жизни. У меня не было потребности кому-то что-то доказывать, я просто жил своей жизнью, чем был вполне доволен. Если какой-то «левый»

бизнес оказывался неудачным, я всегда знал, что со временем появится другой.

Мы начинали понимать, куда можно расширить бренд, в какие ключевые области, но мне все еще требовалось время: надо было оценить, насколько гибок бренд Virgin, какие ниши он сможет занять успешно, а куда лучше не лезть. Золотую жилу всегда надо искать там, где можно выделиться на фоне конкурентов, предложив услугу или товар, и там, где есть реальная жажда нового. До нынешней упорядоченной стратегии тогда было еще далеко, и найти то, что срабатывает, оказалось чертовски сложно.

И благодаря удачному «пасу» – выручке от продажи Virgin Records и неожиданному репутационному взлету, сопровождавшему нашу борьбу против ВА, популярность и прибыль Virgin Atlantic продолжали расти. Я был полон решимости расширять бизнес. Наш парк увеличился до 28 самолетов, а к концу 1999 года мы заключили сделку по продаже 49 процентов акций компании Singapore Airlines за 600 миллионов фунтов живых денег. Это должно было дать нам дополнительные возможности – инвестировать в новые предприятия и реинвестировать в удовлетворенность клиентов Virgin Atlantic при сохранении контроля над авиакомпанией. К тому времени мы уже были первой авиакомпанией в мире, которая установила видеоэкраны на спинках сидений во всех самолетах нашего авиапарка. Теперь мы стали первой компанией в мире, начавшей эксплуатацию нового самолета Airbus A340-600: мы предлагали пассажирам новые выигрышные маршруты по всему миру – от Лас-Вегаса до Сент-Люсии, от Дели до Барбадоса и от Шанхая до Кейптауна.

Еще больше я полюбил летать с Virgin Atlantic после того, как мы первыми установили в бизнес-классе двупальные кровати. Я мог даже продолжать переговоры на борту самолета, когда мы запустили службу Earth Calling для пассажирских мобильных телефонов. Теперь-то я мог достать моих

сотрудников в любое время дня и ночи! Впрочем, на их счастье, мы же первыми дали возможность пользоваться баром в полете. Рюмочка-другая на высоте около девяти тысяч километров творят чудеса: можно разговорить кого угодно. За прошедшие годы я слышал сотни деловых разговоров в наших воздушных барах, и некоторые из них вылились в создание успешных компаний. Или, например, установление контактов: мало что я люблю больше, чем знакомить людей, пока они потягивают выпивку, пролетая над облаками. Наконец, в нашем баре, за окнами которого птицы проносятся со скоростью звука, была написана по крайней мере одна песня, ставшая хитом...

Однажды, в сентябре 1999 года, меня разбудили в четыре утра, чтобы рассказать, что у ВА возникла маленькая проблема с большим колесом. ВА заплатила бешеные деньги, чтобы стать спонсором установки нового колеса обозрения London Eye. Однако запуск аттракциона сопровождали технические трудности. В конце концов, когда все уже было готово к открытию, перед самым празднованием миллениума, колесо просто не смогли поднять и установить. И так получилось, что мы владели дирижабельной компанией, расположенной близ Лондона, поэтому я просто взял телефон и позвонил своим ребятам.

«Нужно срочно поднять в воздух аэростат, – сказал я. – Сможете подогнать его к Темзе побыстрее?»

На глазах у мировой прессы и на фоне беспомощно лежавшего в Саут-Банк колеса по воздуху гордо проплыл наш аэростат с надписью: «У ВА не встает». Это оказалось во всех заголовках новостей, и мы сделали себе рекламу за счет ВА – в самом буквальном смысле! Появление фотографии нашего аэростата совпало с новым рекордным падением стоимости акций ВА.

В следующем году мне снова удалось дернуть ВА за хвост, когда мы усовершенствовали услугу бесплатного массажа



на борту в салонах повышенного комфорта. Прямо на здании аэропорта Хитроу мы установили гигантский постер, сообщавший, что «BA не жарит ваши булочки»<sup>5</sup>. Всего в нескольких словах мы показали свою разухабистость, дерзость и подчеркнули прекрасное обслуживание в наших самолетах. На мой взгляд, в этом вся суть Virgin. Главное в нашем деле – не относиться к себе слишком серьезно, и, если люди увидят юмор и неформальное отношение, они это оценят. За многие годы я понял одну вещь – обычный клиент, как правило, намного умнее и куда больше любит хорошую шутку, чем о нем думают крупные компании.

\*

Когда я основал авиакомпанию, лорд Кинг из British Airways сказал, что я «слишком стар для рок-н-ролла, слишком юн, чтобы летать». Прошло пятнадцать лет – и что же? Этот вопрос я задавал себе не только как бизнесмен, но еще и как отец. Когда создавалась Virgin Atlantic, моя дочь была совсем маленькой, а сын еще даже не родился. Теперь они выросли и уже делают свои первые шаги в самостоятельной жизни.

У нас никогда не было планов отправить детей в пансион – мой личный опыт учебы в такой школе был просто чудовищным. Но незадолго до того, как Холли должно было исполниться шестнадцать, эту возможность мы начали обсуждать всерьез. Сама Холли очень хотела попробовать провести в пансионе целый семестр, и мы сошлись на том, что она будет учиться в Оксфорде: и достаточно близко от дома, и достаточно далеко, чтобы Холли смогла почувствовать некоторую независимость.

---

<sup>5</sup> «BA don't give a shiatsu» – игра слов, построенная на созвучии «shiatsu» и «shit». Смысл этой фразы можно передать как «BA до вас нет дела, а мы делаем вам массаж».

Когда люди выбирают школу для детей, они все тщательно изучают и обдумывают, но в нашем случае все вышло наоборот: мы сделали правильный выбор, потому что заблудились. Мы с Джоан договорились о встрече с руководством одной из оксфордских школ, которую рассматривали как вариант для Сэма и Холли. Правда, уже заехав в ворота, мы поняли, что все перепутали и что это не та школа.

Ворвавшись внутрь и осознав, что сегодня не день открытых дверей, мы направились напрямиком к директору Дэвиду Кристи. Показывать нам дорогу к нужной школе он не стал, а настоял на обзорной экскурсии по его заведению. И экскурсия, и само отношение директора к школе очень нас впечатлили. До недавнего времени там учились только мальчики, но теперь начали принимать и девочек. В школе все было очень современно и непринужденно по сравнению с теми заведениями, в которых учился я. Так что, когда мы уходили, оба наших ребенка уже были записаны в школу Сент-Эдвардс. Этот случай повлиял не только на выбор школы: так вышло, что в Сент-Эдвардс учился парень по имени Фредди Эндрюс, с которым у Холли в последующие годы завязались довольно близкие отношения.

Когда позже Холли стала старостой школы – первой девушкой на этом посту, – меня переполняла гордость. Но не меньше меня радовало и то, что у нее много друзей, она счастлива, молода и красива. И она уже почувствовала вкус борьбы за справедливость: как-то раз дочь пришла домой в расстроенных чувствах, потому что девушкам у них не разрешалось носить брюки, – и я помог ей составить письмо директору с требованием уравнивать в правах всех учеников. Это напомнило школу Стоу в мое время – правда, там мне понадобилась целая кампания по отмене обязательных галстуков.

У старосты школы было несколько забавных старомодных привилегий – например, ему позволялось держать на территории школы собственную козу.

– Холли, это слишком прекрасно, чтобы отказываться, – сказал я дочери, сидевшей напротив меня за обеденным столом. – Если сталкиваешься с абсурдными правилами, обрати их себе на пользу.

– В каком смысле? – спросила она.

– Думаю, тебе стоит купить козу.

– Пап, не говори ерунды, – рассудительно возразила Холли.

Когда в 2000 году Холли готовилась к школьному выпускному, мы провели за ее столом целый вечер, вместе работая над речью, адресованной всей школе. Я пришел ее послушать и был поражен: она намного превзошла своего отца в искусстве публичных выступлений. Холли говорила скромно, но спокойно и сосредоточенно, и ее прекрасный, чистый голос не дрогнул. Я плакал от гордости за нее – не в первый, но и не в последний раз.

Да, школу Сент-Эдвардс для Холли и Сэма мы выбрали удачно, но все равно потребовалось какое-то время, чтобы привыкнуть к отсутствию детей дома. Мне-то была уже немного знакома тоска по детям – из-за большого количества рабочих командировок. А вот для Джоан это было настоящей пыткой, и поначалу она каждый день плакала – так скучала по своим малышам. Она часто ездила в Оксфорд, чтобы «совершенно случайно» в полдень оказаться около школы и забрать Холли и Сэма пообедать вместе. Часто из-за таких совместных обедов на выезде дома совсем не было еды. Помню, как-то вечером, нарезая круги по кухне и поглядывая на пустой буфет, я сказал Джоан: «Слушай, я понимаю, что дети уехали, но нам все равно надо что-то есть!» «Ричард, но ведь и ты прекрасно знаешь, где у нас магазин», – ответила она.

Справедливое замечание. Я сам стал ездить в супермаркет и покупать готовую еду. Но очень скоро жена надо мной сжалась!

\*

Тем новогодним вечером на острове Некер перед чистым листом бумаги я решил, что пришло время космических планов, время начать что-то новое. И на следующий год я воплотил это решение в жизнь буквально, создав новую компанию.

Космос заморозил меня тридцатью годами ранее. На дворе было 20 июля 1969 года, два дня назад я отпраздновал девятнадцатилетие и все еще мучился похмельем — это должно быть понятно каждому, кто отмечал свой девятнадцатый день рождения. Мы были дома, в Шамли Грин. Отец включил маленький черно-белый телевизор, и я вместе с миллионами других людей увидел завораживающую картинку, отправленную на Землю прямиком из космоса. Там, наверху, за 380 тысяч километров от нас, прилунился «Аполлон-11». Меня захватили бессмертные слова, произнесенные Нилом Армстронгом: «Это один маленький шаг для человека, но огромный скачок для всего человечества». Кто-то считает, что он оговорился, произнося эту фразу<sup>6</sup>, — но это неважно, она все равно вдохновляла.

Я тут же решил, что когда-нибудь и я обязательно полечу в космос. Я был убежден, что если NASA смогло высадиться на Луну, то уже совсем скоро туда сможет полететь любой желающий. Я ни секунды в этом не сомневался. Но когда завершились полеты «Аполлонов», космические путешествия, спустя годы и годы без каких-либо новых прорывов, снова стали казаться чем-то недостижимым. Тем не менее я был уверен, что это только вопрос времени и что мой энтузиазм не угаснет.

---

<sup>6</sup> Считается, что Армстронг пропустил артикль перед словом *man*. — Прим. ред.

В 1999 году я готовился сделать первый маленький шаг к воплощению своей мечты. В том году я совершил много удивительных путешествий по всему миру, но самое захватывающее началось с короткой прогулки от моего дома через заснеженный Гайд-парк к унылому бюрократическому заведению. Я вошел в Регистрационную палату и официально зарегистрировал новую компанию – Virgin Galactic Airways (а будучи прирожденным оптимистом, я вдобавок зарегистрировал и Virgin Intergalactic Airways!). Я не знал, как запустить космические перевозки – никто никогда этого не делал, – но мне очень нравилось название, и идея меня захватила. Казалось, что это прекрасный способ войти в новое тысячелетие, глядя на звезды и размышляя, как к ним добраться... и обязательно вернуться обратно.

\*

Но все это будет потом. А на новогодней вечеринке пришло время потанцевать с женой. Я отложил карандаш, оставил свой список неотложных дел на столе и спустился вниз к гостям под пение Принса: «Но жизнь лишь вечеринка, и праздник – не навсегда...»

Конец ознакомительного фрагмента.

Приобрести книгу можно

в интернет-магазине

«Электронный универс»

[e-Univers.ru](http://e-Univers.ru)