

Передмова

Незайманість можна втратити лише раз. Проте в усіх аспектах свого життя – розбудові бізнесу, вихованні дітей, пошуках пригод – я щодня намагаюся щось робити вперше.

Коли в 1998 році я вперше опублікував «Втрачаючи незайманість», то зовсім не уявляв собі, якою буде реакція на цю книгу. Я вважав, що її можуть помітити бізнесмени, деякі газетні критики та жменька любителів автобіографій, однак не встиг і оком змигнути, як вона набула популярності. «Втрачаючи незайманість» – це та річ, яку мені й досі з посмішкою найчастіше тицяють до рук разом із ручкою (крім хіба що мобільного телефона, щоб зробити зі мною селфі). Пізніше я робив короткі доповнення до автобіографії, однак за два останніх десятиліття відбулося стільки нових подій, що стало очевидно: потрібно писати продовження.

Я саме обдумував, коли для цього настане найзручніший момент, аж тут натрапив в архіві на свої старі записи для першого номера часопису «Студент». Я протер пилюку, щоб знову й знову перевірити дату – так, ці нотатки справді було зроблено 1967 року! Чи є кращий спосіб відзначити п'ятдесят років початку бізнесової діяльності, ніж поділитися з усіма вами подіями свого життя і тим, чому я навчився упродовж цих десятиліть? У книзі, яку ви тримаєте в руках, я згадую і свої ранні роки, але в основному в ній відображено події останніх двох десятиліть, коли я знову намагався відшукати свою незайманість.

Моя розповідь починається з моменту, на якому закінчується «Втрачаючи незайманість», а саме – на початку нового тисячоліття. У 1999 році людство вважало, що ми вже досягли вершин і далі нам уже нема куди розвиватися, а особисто мені вже не варто приймати якісь нові виклики. Але коли ти керуєш такою компанією, як *Virgin*, то

ніколи не йдеться про те, що можна сісти склавши руки: завжди знайдеться щось новеньке, адже світ змінюється, а з ним змінююсь і я. Це — історія про два останніх десятиліття, розказана з позицій одного з найдинамічніших брендів у світі. Я переніс свій дім із плавучого будинку до райського острова, а за цей час моя фірма перетворилася із суто англійської на компанію зі світовим брендом. Моя мрія про польоти приватних осіб у космос пройшла шлях від дитячої фантазії до майже втілення в життя, а увага тепер перемістилася з боротьби проти сильніших конкурентів до прагнення назавжди змінити характер бізнесу. За ці роки я пізнав радощі й горе; ставив рекорди, сумнівався в собі; мені розбили серце; я пережив урагани, злеті в ділових та інших справах, а також пройшов через, мабуть, найбільшу кризу в своєму житті. Це ніби рух угору і вниз на «американських гірках», але найближчим часом я не збираюся злазити з цього атракціону. За рік, що минув після завершення цієї книжки, зі мною сталося ще чимало пригод, тож довелося дописати нові розділи про руйнівні урагани, що зруйнували наш будинок і спустошили Карибські острови; про наш новий чудовий бізнес, в тому числі *Virgin Hyperloop** і, звісно ж, про те, що з проектом *Virgin Galactic*** ми підійшли близько, дуже близько до польотів у космос.

Через п'ятнадцять років після публікації книги «Втрачаючи незайманість» Зак Ґаліфінакіс запитав мене: «Зізнайся: назва твоєї книги — лише гра слів, що перекликається з назвою компанії, чи вона про твій перший секс?»*** «І про те, і про друге», — відповів я. Цього разу я вирішив дати своєму твору ще більш провокативну назву — тим більше, що це було не просто спокусливо, а й у багатьох відношеннях відповідало дійсності. У мене був також інший варіант назви книги, яку ви тримаєте в руках: «Втрачаючи незайманість: друга спроба». А ще я подумував про назву «Втрачена незайманість» — як данина пам'яті Джону Мілтону і його епічній поемі «Втрачений рай»****, проте вона видалася мені надто негативною. Я дивлюсь на життя як на одну

* Проект «Гіперпетля Virgin». — Прим. пер. (тут і далі).

** Проект космічних польотів компанії Virgin.

*** Гра слів в англійській мові: назва групи компаній Р. Бренсона (Virgin) перекладається як «Діва», а слово virginity, присутнє у назві обох книг — як «незайманість, невинність, цнота».

**** Джон Мілтон (або Мільтон, 1608–1674) — англійський поет, прозаїк і політичний діяч, відомий насамперед епічною поемою в Білих віршах «Втрачений рай» про історію зґрихопадіння Адама і Єви та їх вигнання з Раю.

велику пригоду: завжди чомусь вчуся, випробовую нові речі, долаю все нові виклики, щодня перебуваю в пошуках своєї нової незайманості. Але тепер, коли я став «дідом-чуваком» для своїх чотирьох чудових онуків – Етти, Арті, Еви-Деї та Блуї, – то дивлюся на своє життя по-іншому.

Сподіваюсь, що незалежно від того, керуєте ви компанією чи ж просто живете своїм життям, ви можете повчитися на моїх помилках, а, читаючи, не раз посміхнутися. Про «Втрачаючи незайманість» один з рецензентів написав як про першу автобіографію, де автор публічно виставив себе напоказ. Сподіваюсь, що й книжка «В пошуках нової незайманості» матиме такий самий ефект. Якщо ваше життя – суцільна історія успіху, читати про неї було б нецікаво; до того ж, найімовірніше, це була б брехня. У кожного з нас бувають злети й падіння, нещастя й поневіряння, невдачі й тріумфи: перейшовши через них, ми лише сподіваємося стати сильнішими.

Покійний Стів Джобс – бізнесмен, якого я надзвичайно поважаю, – якось сказав: «Речі, які я найбільше люблю в житті, не купиш ні за які гроші. Цілком очевидно: найцінніший ресурс, який є у кожного з нас, – це час». Ця думка не виходила у мене з голови, коли я писав цю книжку, згадуючи всі добрі й буремні часи, які лишилися позаду, і з нетерпінням чекаючи на те, що чатує попереду. Я проживав кожний свій день так, ніби він був у моєму житті останнім, у безмежній любові до своєї родини й друзів, і намагався змінювати світ на краще. У нас лише одне життя, тож розповім вам про своє.

Сподіваюсь, що вам сподобається дізнаватися, як я знову й знову роблю щось уперше.

Розділ 1

1999 рік

Острів Некер*. Останній день 1998 року. Я сидів у спальні, втупившись у чистий аркуш паперу і намагаючись скласти перелік термінових справ, а в цей час через піщану доріжку навколо Великого будинку** до мого вікна долинала пісня, записана Прінсом*** ще у 1982 році. З її слів було зрозуміло, що 1998 рік майже закінчився і от-от опуститься куля****, віщуючи настання останнього року тисячоліття – 1999-го.

Новорічні святкування були в розпалі; моя дочка Холлі розважала родину й гостей. Я почув, як цокнулися келихи, коли моя дружина Джоан виголосила тост; як наш 14-річний син Сем гасав по кімнаті, аж поки не вгамувався біля її ніг. То були знайомі звуки родинного життя – я дуже радів тому, що маю змогу їх почути після того, що сталося протягом останніх тижнів.

П'ять днів тому, в День різдвяних подарунків****, я повернувся на свій острів після останньої авантюри – польоту на повітряній кулі. Мені дуже пощастило, що я залишився живим. 18 грудня ми разом зі Стівом Фоссеттом вирушили в небо з Марракеша, сподіваючись здійснити вкрай ризиковану навколосвітню подорож і встановити

* Острів із псама Британських Віргінських островів, який є приватною власністю Р. Бренсона.

** Основна житлова споруда на острові Некер.

*** Прінс Роджер Нельсон (1958–2016) – популярний американський співак і рок-музикант, який працював у різних музичних стилях – рок-н-рол, фанк, ритм-енд-блюз, джаз-рок і багатьох інших. Лауреат премій «Греммі», «Оскар» та «Золотий глобус». У 2005 році його ім'я було занесено до Зали слави рок-н-ролу.

**** Йдеться про традицію святкування в Нью-Йорку, коли на Таймс-сквер о 12-й годині ночі 31 грудня опускається велика срібна куля, сповіщуючи про настання Нового року.

***** Другий день Різдва (26 грудня) – офіційний вихідний день, коли у Великій Британії та Канаді за традицією дарують подарунки.

новий рекорд. Однак уже невдовзі, коли наша куля залетіла до повітряного простору Лівії, нам довелося застосувати весь свій дипломатичний хист і погодитися надати певні послуги в обмін на порятунк; потім нам скасували дозвіл пролітати над територією Китаю, який відновили лише тоді, як ми вже летіли над Непалом. І нарешті, коли ми вже майже перетнули Тихий океан, нас понесло вітром у протилежному напрямку, тому ми були змушені опуститися на воду поблизу Гавайських островів. Там я провів Різдво, а наступного дня вилетів на острів Некер.

Перед початком нового року — останнього року тисячоліття — перебуваючи у своєму безпечному домі, я роздумував над тим, що відбувалося зі мною в минулому, і над тим, що ж чекає далі. Як дуже часто траплялося в часи мого бізнесового життя, я й справді гадки не мав, чого чекати від найближчого майбутнього. Я створив і продав найбільшу незалежну студію звукозапису та відчайдушно боровся за те, щоб перетворити *Virgin Atlantic* у найкращу авіакомпанію світу. Число компаній групи *Virgin* зросло з кількох фірм до більш як сотні, а сам я з хіпі, що не здатен був звести кінці з кінцями, перетворився на гордого батька й успішного бізнесмена. Подумки я вже починав нові проекти, плакав нові амбіції та задумував ще грандіозніші мрії. Упродовж наступних дванадцяти місяців ми створимо дев'ять нових компаній та почнемо перетворювати *Virgin* на всеохоплюючий глобальний бренд, яким ми його знаємо сьогодні. То був час для нового старту, час подивитися на зорі.

*

«Як стають мільйонером?» З того часу, як у 1984 році я заснував *Virgin Atlantic*, мені постійно ставлять це питання, а я незмінно відповідаю: «Для початку станьте мільярдером, а потім створіть нову авіакомпанію».

Перші 15 років *Virgin Atlantic* — це карколомна й дивовижна історія про новаторство і виживання. Ми пішли у лобову атаку на потужну *British Airways (BA)* і, на відміну від інших авіакомпаній, які намагалися це робити до нас, вижили й тепер можемо розповісти, через що довелося пройти. Насправді нам вдалося виграти один із найбільших в історії Британії судових позовів про наклеп після того, як *BA*, намагаючись витіснити нас із бізнесу, запустила брудну наклепницьку кампанію. Це була кампанія, яку в авіаційній галузі знали під зовсім іншою назвою — «Операція Барбара». Звідки взялася така назва?

Барбара Картленд* написала багато романів про те, як дівчата втрачають цноту.

Щойно закінчився цей найбільш проблемний період і вперше за довгий час наді мною проясніло небо, я зміг розпочати пошук нових горизонтів для бренду *Virgin*. Експерти можуть розповісти вам, що для створення і розкрутки бізнесу – від початкової ідеї до вироблення планів, проведення маркетингових досліджень, розробки продукту й аж до його випуску на ринок – потрібно майже рік. Особисто я це правило не приймаю, і кожному, хто намагається йому слідувати, порадив би припинити бити байдики та мерщій братися до роботи.

Коли я був ще наївним підлітком, ми за якихось пару днів створили компанію із розсилки аудіозаписів. І навіть такі більш складні бізнес-проекти, як *Virgin Atlantic*, ми змогли втілити в життя вже через кілька тижнів після зародження початкової ідеї. Зазвичай ми любимо працювати швидко: береш ідею, оцінюєш її потенціал, а якщо нічого не вдається, швидко переходиш до іншої.

Найкраще мені працюється тоді, коли думки швидко перескакують від однієї теми до іншої. Тоді все приходить у рух, і буває дуже приємно бачити, як добрі ідеї для певного бізнесу приходять із зовсім не пов'язаної з ним царини. Коли я відступив на крок назад і припинив займатися справами *Virgin Atlantic* на щоденній основі, то зміг зосередитися на майбутньому для *Virgin*. Воно виявилось ще яскравішим, ніж я уявляв.

Період на зламі століть став надзвичайно продуктивним навіть за нашими високими стандартами. Після першої хвилі бізнесу з продажу аудіозаписів та другої, коли було засновано авіакомпанію, я мав серйозні наміри розпочати третю хвилю підприємницької кар'єри у справді глобальному масштабі. Деякі з наших компаній – а саме: *Virgin Blue* (тепер *Australia*), *Virginmoney.com*, *Virgin Wines* та *Virgin Mobile Australia* – вже стали досить успішними. На той момент ми вже створили *Virgin Clothing*, *Virgin Brides*, *Virgin Cola*, *Virgin Vodka* і косметичну фірму *Virgin Vie*, але всі вони у наступні кілька років зникнуть. Проте

* Барбара Картленд (1901–2000) – британська письменниця, яка стала відомою завдяки своїм численним любовним романам (перебуває на 7-му місці у світі за кількістю врахованих ЮНЕСКО перекладних видань). Дочка Картленд від першого шлюбу стала мачухою британської принцеси Діани, хоча стосунки між письменницею і принцесою були напруженими.

невдачі мене жодним чином не зупинили — навіть було цікаво їх знати та ще й винести багато корисних уроків.

Деякі фірми досить швидко ставали менш успішними. Так, наша автомобільна компанія *Virgin Cars* добре попрацювала кілька років, а потім за якусь мить стала нерентабельною. Бізнес-модель, яку ми використовували для придбання автомобілів, насамперед з Нідерландів та Бельгії, було зруйновано через застосування обмежувальної практики великими автомобілебудівниками та через коливання валютного курсу. *V.Shop* — невеликі магазинчики аудіопродукції, які ми почали відкривати після ребрендингу *Our Price*, — так і не змогли розгорнутися на повну силу; така сама доля спіткала й *Virgin Student*, *Virgin Energy* та *Virgin Travelstore*. Повальне створення онлайн-фірм (які згодом перетворювалися на мильну бульбашку) саме входило в моду, проте в цьому ми ще не набили руку. Оскільки справи за основними напрямками нашого бізнесу йшли добре, ці невеличкі невдачі не зашкодили нашому бренду. А в мене з'явилася нагода проводити більше часу з молодшими членами своєї родини й отримувати велике задоволення від життя. Я не відчував потреби комусь щось доводити, тож добре почувався, залишаючись самим собою. Якщо якась нова справа виявлялася невдалою, я був упевнений, що на зміну їй прийде інша.

Тепер ми починали краще розуміти, на які ключові сфери бізнесу можемо розповсюдити власний бренд, але мені все ще потрібно було розібратися, наскільки бренд *Virgin* є гнучким — в яких сферах він може добре «зігнутися», а де — зламатися. Золоту середину завжди вдавалося знайти тоді, коли наші товари й послуги можна було відрізнити від продукції конкурента, а також коли ми справді прагнули добитися змін. Ми все ще були далекі від більш структурованої стратегії, яка в нас є зараз, але виявити, що ж справді може спрацювати, було страшенно важко.

Зміцнивши свої фінансові позиції після продажу *Virgin Records* та мимоволі здобувши авторитет у ході успішних баталій з *BA*, *Virgin Atlantic* продовжила нарощувати популярність і прибутковість. Я був рішуче налаштований скористатися цим. Наш флот зріс до 28 реактивних літаків, а під кінець 1999 року ми досягли домовленості про продаж 49% нашої компанії фірмі *Singapore Airlines* за 600 млн доларів. Завдяки цьому у нас з'явилася можливість здійснювати інвестиції у нові напрями бізнесу та вкладати додаткові кошти в поліпшення обслуговування клієнтів *Virgin Atlantic*, водночас зберігаючи контрольний пакет

акцій у нашій авіакомпанії. Ми вже стали першою у світі авіалінією, яка запровадила в своїх літаках телеекрани в спинках пасажирських крісел. А тепер ми першими в світі вивели на арену нові літаки *Airbus A340-600* та започаткували нові успішні маршрути від Лас-Вегаса до Сент-Люсії, від Делі до Барбадосу та від Шанхая до Кейптауна.

Я ще більше полюбив літати *Virgin Atlantic* тоді, коли ми вперше встановили двоспальні ліжка в салоні бізнес-класу та, запровадивши послугу *Earth Calling* («Викликає Земля»), одержали змогу вести наради з мобільного телефона під час польоту. От тепер членам моєї команди вже справді ні вдень, ні вночі було не втекти від телефонних дзвінків! На щастя, ми також першими запровадили бари на борту. Просто неймовірно, з ким ти можеш зустрітися і про що поговорити, перехилиючи келих-другий на висоті 10 тисяч метрів. За кілька років польотів мені довелося обговорити у наших небесних барах не одну сотню ділових пропозицій, і деякі з них згодом втілилися в успішні бізнес-проекти. А щоб звести потенційних ділових партнерів між собою, мені найбільше подобається садити пару клієнтів один навпроти одного, поки вони щось попивають, пролітаючи над хмарами. В одному з таких барів і народилася популярна пісня, коли за вікном зі швидкістю звуку пролітали птахи...

Одного вересневого дня 1999 року мене розбудили о 4-й ранку й повідомили, що в *ВА* виникли труднощі зі встановлення великого «чортового колеса». На той час *ВА* вклала величезні гроші в проект створення нового оглядового колеса «Лондонське око»*, однак його здача в експлуатацію наштовхнулася на певні технічні проблеми. Коли нарешті об'єкт, який планували відкрити з нагоди святкування зустрічі нового тисячоліття, був готовий до запуску, фахівці *ВА* не змогли поставити його у вертикальне положення. Так сталося, що неподалік, в одному з графств поблизу столиці, знаходилася одна з наших компаній дирижаблів, тож, подзвонивши своїм співробітникам, я сказав: «Нам потрібно підняти в повітря керований аеростат. Як швидко ви можете перекинути його до Темзи?»

Поки на галявині південного берега безпорадно лежало оглядове колесо, наш малий дирижабль гордовито ширяв у повітрі; великими літерами на ньому було написано «*ВА НЕ ЗДАТНА ЦЕ ПІДНЯТИ*».

* *Оглядове колесо висотою 135 метрів на південному березі Темзи, звідки глядачі, що сидять в скляних кабінах, можуть насолодитися чудовою панорамою Лондона. Побудоване в 2000 році.*

Того вечора про нас написали всі газети, і ми зробили це *буквально* за рахунок *BA*! Так сталося, що в день публікації цієї фотографії акції *BA* впали до рекордно низького рівня.

Наступного року я знову насипав *BA* солі на хвіст, коли ми відновили безкоштовне надання масажних послуг на борту для пасажирів салону вищого класу. Безпосередньо поблизу аеропорту Хітроу ми розмістили гігантський плакат із написом «*BA* не робить пасажирам масаж та зовсім про них не дбає»*. Усього в кількох словах ми яскраво передали наш іскрометний і грайливий характер та поінформували про чудовий сервіс. Для мене це становить суть *Virgin*: у нашій справі важливо не сприймати себе занадто серйозно, а людям подобається, коли в твоїй роботі є трохи гумору і проглядається твоя особистість. З роками я зрозумів, що пересічний клієнт зазвичай набагато розумніший (і краще реагує на жарти), ніж про нього думають великі компанії.

*

Коли я створив авіакомпанію, лорд Кінг із *British Airways* заявив, що я «надто старий, щоб грати рок-н-рол, і замолодий, щоб літати». І де я опинився тепер, через п'ятнадцять років? Це питання я ставив собі не тільки як бізнесмен, а й як батько. Мої діти (коли ми створювали *Virgin Atlantic*, один із них ще не народився, а друга була зовсім мала) вже повиростали й прагнули залишити батьківський дім.

Ми ніколи не планували посилати дітей до школи-інтернату; свого часу я зазнав там великих поневірянь. Проте коли Холлі мало виповнитися шістнадцять, ми серйозно замислились над цим варіантом. Дочці дуже кортіло спробувати пожити на повному пансіоні, тож усім довелося піти на компроміс — вона вирушила до школи в Оксфорді: це було недалеко від того місця, де ми тоді жили, проте досить далеко, щоб Холлі могла відчувати смак свободи.

При виборі школи для дитини слід усе добряче продумати і прорахувати. У нашому ж випадку нам вдалося зробити правильний вибір через те, що ми заблукали! Ми з Джоан домовилися про зустріч в одній приватній школі, яку вибрали для Сема і Холлі. Однак, приїхавши на місце, ми збагнули, що потрапили зовсім не туди.

Зайшовши до середини, ми зрозуміли, що в той день школа була закрита для відвідувачів, але тут несподівано наштовхнулися на її

* *Гра слів в англійській мові: «British Airways не тільки не робить масажів пасажирам, а й вважає своїх клієнтів за ніщо».*

директора Девіда Крісті. Замість того щоб показати нам, в який бік їхати далі, він настирно запропонував зробити коротку екскурсію школою. Ці оглядини та його пристрасне ставлення до свого навчального закладу нас і справді вразили. Ще зовсім недавно сюди до шостого класу приймали лише хлопчиків, але тепер стали набирати й дівчаток. Тут панувала прогресивна й невимущена атмосфера (порівняно з тими закладами для зубріїв, де мені довелося побувати). Вже до нашого від'їзду я знав, що ми відправимо дітей до Сент-Едвардз. До того ж, як виявилось, у цій школі вже вчився хлопчик на ім'я Фредді Ендрюс, з яким Холлі у подальшому познайомиться дуже близько.

Коли згодом Холлі стала першою дівчинкою-старостою школи, мене переповнила гордість. Але не менше я радів і тому, що вона заводи́ла нові знайомства, отримувала від навчання задоволення і перетворювалася на витончену молоду дівчину. У ній вже проявилось бажання боротися з несправедливістю, тож коли вона приїхала додому й поскаржилася, що дівчатам не дозволяють носити брюки, я допоміг їй написати листа на ім'я директора з проханням забезпечити учням рівні права. Це нагадало мені про часи навчання в школі Стоу — щоправда, в моєму випадку я вимагав скасувати вимогу для всіх учнів носити краватки.

Серед чудернацьких застарілих привілеїв, що їх передбачала посада старости, було право на випасання власної кози на шкільному подвір'ї.

«Холлі, це занадто чудова нагода — не втрачай її, — якось підколов я дочку за обіднім столом. — Коли тобі трапляються абсурдні правила, неодмінно треба ними скористатися».

«Що ти маєш на увазі?» — запитала дочка.

«Думаю, тобі слід купити козу».

«Не мели дурниць, тату», — мудро відповіла вона, так і не скориставшись своїм правом.

Коли в 2000 році Холлі готувалася до випуску, ми провели цілий вечір разом, готуючи її важливу промову перед учнями всієї школи. Прийшовши на її виступ, я був приємно вражений, бо вона вже стала кращим промовцем, ніж її тато. Вона поводитися скромно, але уважно зосереджувалася на своїх словах, чітко вимовляючи їх своїм красивим дзвінким голосом. Від гордості я заплакав, хоч це було уже не вперше і не востаннє.

Відправити Холлі й Сема на навчання до інтернату Сент-Едвардз було справді того варте, однак нам довелося довго звикати, що дітей немає вдома. Звичайно, я вже звик час від часу бувати далеко від дітей, адже дуже часто виїжджав у відрядження. А от для Джоан це виявилось справді боляче: вона щодня плакала, дуже сумуючи за дітьми. Дружина стала частіше виїжджати до Оксфорда і, «цілком випадково» близько опівдня проїжджаючи повз школу, забирала Холлі та Сема на обід. Після таких ланчів нерідко виявлялося, що в домі немає чого їсти. Якось увечері, зазираючи у порожні кухонні шафи, я не стримався: «Слухай, Джоан, я розумію, що діти поїхали, але ж нам усе одно треба щось їсти!»

«Що ж, Річарде, ти знаєш, де найближчий «Маркс енд Спенсер»*, – відказала вона, і мала рацію. Відтоді я призвичаївся їздити до цієї крамниці, проте вже досить скоро дружина зглянулась на мене!

*

Сидячи на острові Некер напередодні Нового року і втупившись у чистий аркуш паперу, я вирішив, що настав час для нового старту – час поглянути на зірки. Наступного року я почав виконувати це рішення, причому буквально – заснував нову компанію.

Космосом я захопився ще тридцять років тому – 20 липня 1969 року, через два дні після свого 19-річчя, все ще (як це з багатьма буває) захмелілий після відзначення свого дня народження. Мій батько ввімкнув невеличкий чорно-білий телевізор у нашому будинку в Шемлі-Грін і я (а зі мною мільйони інших людей) спостерігав за надзвичайними картинками з космосу, що передавалися на Землю. Пролетівши понад 380 тисяч кілометрів, «Аполлон-11» спустився на Місяць. Коли Ніл Армстронг вимовив свої безсмертні слова: «Це малий крок для людини і великий стрибок для людства», – мені стало моторошно. Чи була це імпровізація, чи так задумано – не має значення; ці слова мене дуже надихнули.

Я негайно прийняв тверде рішення, що одного дня полечу в космос. Якщо вже НАСА може посадити корабель на Місяці, то найближчим часом космічне агентство зможе відправити в космос й усіх бажаючих – щодо цього в мене не було жодного сумніву. Проте коли програму «Аполлон» було завершено і в наступні роки вже нічого не було чути про нові прориви, перспектива космічної подорожі

* Британський фірмовий магазин, що торгує продовольчими і промисловими товарами.

стала потроху віддалятися. І все ж я був упевнений, що то лише справа часу, тож мій ентузіазм не згасав.

У 1999 році я зробив перші невеликі кроки до здійснення власної мрії. Незважаючи на всі свої чудові тогорічні подорожі країнами світу, я розпочав найбільш хвилюючу з них, пройшовши невелику відстань від свого тодішнього дому через засніжену зелень Гайд-парку до похмурого будинку, переповненого бюрократами. Я зайшов до Реєстраційної палати й зареєстрував нову компанію — *Virgin Galactic Airways*. (Я оптиміст від самого народження я зареєстрував ще й *Virgin Intergalactic Airways!**) Я не знав, як можна створити компанію для космічних подорожей (раніше цього ніхто не робив), проте мені дуже подобалися назви, та й сама ідея незмінно надихала на подвиги. Мені здалося зворушливим, що можна увійти в нове тисячоліття, дивлячись на зірки й мріючи, як до них долетіти й повернутися назад.

*

Однак це стосувалося майбутніх справ, а в переддень Нового року треба ще було потанцювати з дружиною. Я відклав олівець, залишив список майбутніх справ на столі та спустився вниз до гостей під спів Принса: «Я мріяв, пишучи про це, то не суди суворо, якщо я надто поспішав. Життя — це лиш вечірка, а в усіх вечірках є кінець...»

* *Перша компанія — для польотів у межах нашої галактики, друга — для міжгалактичних польотів.*