

İlon Mask

İlon Maskın Həyat, Biznes, Uğur və Sahibkarlıq dərsləri

Elon Musk

ELON MUSK`S BEST LESSONS FOR LIFE, BUSINESS, SUCCESS AND ENTREPRENEURSHIP!

İlon Mask amerikalı olmasa da Amerika arzusunun simvoludur. O, həqiqətən həyatda öz-özünə yol açmışdır. Universitetdə oxumaq üçün işləyib pul qazanmış, yeni inkişafda olan internet sahəsində ilk biznesini yaratmış və 30 yaşına çatmamış milyonçu olmuşdur.

Gördüyü işlər sayəsində indi İlon Mask hərəsinin dəyəri milyardlarla dollardan artıq olan iki şirkətin rəhbəridir və özünün şəxsi varidatı artıq 11 milyard dolları keçib.

Bu kitab yenilənmiş və əlavələr edilmiş orjinalın 3-cü nəşrindən tərcümədir. Maskın həyatından ibrət dərsləri götürmək üçün onu oxuyun və öyrənin.

Elon Musk

ELON MUSK`S BEST LESSONS FOR LIFE

BUSINESS, SUCCESS AND ENTREPRENEURSHIP!

İlon Mask

İlon MAskın Həyat, Biznes, Uğur və

Sahibkarlıq dərsləri

Bakı, Qanun Nəşriyyatı, 2018,

Çapa imzalanmışdır: 05.02.2018

Tərcüməçi: Kazım Səlimov

Qanun Nəşriyyatı

Bakı, AZ 1102, Tbilisi pros., 76

Tel: (+994 12) 431-16-62; 431-38-18

Mobil: (+994 55) 212 42 37

e-mail: info@qanun.az

www.qanun.az

www.fb.com/Qanunpublishing

www.instagram.com/Qanunpublishing

ISBN 978-9952-36-485-9

© Qanun Nəşriyyatı, 2018

© Elon Musk, 2017

Bu kitabın Azərbaycan dilinə tərcümə və yayım

hüquqları Qanun Nəşriyyatına məxsusdur.

Kitabın təkrar və hissə-hissə nəşri «Müəlliflik hüququ və əlaqəli

hüquqlar haqqında» Azərbaycan Respublikasının Qanununa ziddir.

Giriş

“İlon Mask: Həyat, Biznes, Uğur və Sahibkarlıq dərsləri” kitabını əldə etdiyinizə görə sizə təşəkkürlər və təbriklər!

Bu nəşr, kitabın 3-cü, təkmilləşdirilmiş və yeni fəsillər əlavə edilmiş nəşridir!

Həyatda öz qismətinizə düşən payı yaxşılaşdırmaq istəyəndə, bunu sizdən əvvəl etmiş adamların uğur gətirən vərdişlərinə nəzər salmaqla etmək yaxşı ideyadır. XXI əsrdə İlon Maskdan daha yaxşı uğur nümunəsi dünyada çox nadir olar.

Əslində bu kitabın müəllifi İlon Mask deyil, kitab onun haqqındadır. Maskın nə vaxtsa kitab yazacağı ehtimalı çox kiçikdir. Şəxs olaraq, İlon öz aləminə qapılmış sakit adam kimi tanınır. Öz şəxsi həyatını açıqlamağa çox ehtiyatlı yanaşır, – hərçənd, bu açıqlamanın onun biznesinə xeyri olanda, imtina etmir.

Mask bəsirətli iş adamı, mühəndis və ixtiraçı olmaqdan daha artıq, həqiqətən çox xəyalpərvərdir. O, dünyanı yaxşılaşdıranda pul qazanmaq üçün çalışmır, hətta bunun yaxşı və düzgün iş olduğu üçün də etmir, sadəcə bəşəriyyətin həqiqi potensialını görür və onun bu potensialdan kifayət qədər uzun müddət bəhrələnməsini istəyir.

Siz bu kitabda, İlon Maskın həyatının təfərrüatlarını, – onun Cənubi Afrikadakı yeniyetməliyində yaşadlarının zorakı basqısı hədəfi olduğu vaxtlardan tutmuş, ilk biznesini qurması, hər birinin milyard dollardan artıq dəyəri olan şirkətlərə rəhbərlik etməsinin hekayətini tapacaqsınız.

Onun müxtəlif şirkətlərinin işi, mübarizəsi, uğurları və gələcək planları haqda, dərin təsəvvür qazanacaqsınız.

Maskın həyatından ibrət götürüləcək çox şey var və kitabı oxuduqca belə, öyrəniləcək dərslər haqqında düşüncələrlə tanış olacaqsınız.

Bu kitabı oxumağa vaxtınızı ayırdığınız üçün təşəkkürlər və ümid edirəm ki, axtardığınızı burada tapacaqsınız.

Uğurlar!

Fəsil 1

Tanış olun: İlon Mask

İyirmi birinci əsrdə insanların Mask soyadı ilə eşidib-tanıdığı ilk məşhur adam İlon olsa da, öz nəsil şəcərəsində, beynəlxalq aləmdə tanınıb-məşhurlaşan ilk adam o deyil. Onun ulu baba-nənəsi Avstraliyadan Afrikaya təyyarə ilə uçan ilk adamlar olublar. Ulu babası o vaxt populyar olan Afrika boyu reyslərin qalibi, o biri nənəsi isə Kanadada manual terapiya üzrə lisenziya almış ilk qadın olub.

Belə nəsil xətti olan ailə özünü həmişə ilk cıdırı açan pioner sayıb və bu xətdən olan sonuncu və ən uğurlu Mask buna çox həssaslıqla yanaşır. İndiyə qədər o, internetdə ən çox yayılmış veb-saytlardan birinin yaradılmasına, elektrikle işləyən avtomobillərin əhəmiyyətli dərəcədə inkişaf etdirilməsinə mühüm töhfəsini verib və fikrini, nəzərlərini insanın növbəti 20 il ərzində planetlərarası kosmik səya-hətlərə gedə bilmək imkanlarının gerçəkləşdirilməsinə yönəldib. Və bunların hamısını etmiş adam hələ heç əlli yaşına da çatmayıb!

Amerikalı kimi doğulmasa da, Mask həm də Amerika arzusunun simvoludur. Uğurlarını həqiqətən özü yoğurub-yapmış, universitetdə oxuyarkən də öz işini görmüş və ilk biznesini qurmuş, inkişafda və yüksəlişdə olan internet aləminin üstünlüklərindən istifadə edərək, 30 yaşına çatmamış milyonçu olmuşdur. Bunu özü üçün kifayət edəcək böyük uğur sayan adamlardan fərqli olaraq, Mask, öz şirkətini eBay-a satdıqdan sonra yeni startap şirkəti yaratmaqla sərvətinin xalis dəyərini beşqat artırdı. Adını X.com qoyduğu, sonradan Amerikada yaşayarkən adı PayPal olan ikinci şirkəti işlətməyə başladı. İlon 32 yaşında ABŞ vətəndaşlığını aldı, o vaxtdan bəri orada yaşayır və fəaliyyət göstərir.

Ebay şirkəti PayPal-ı aldıqdan sonra İlonun xalis kapitalının dəyəri 200 milyon dollara yüksəlir, amma bu, onu qane etmirdi. Mask o ana qədər qazandığı nəyi varsa bütünlüklə gələcək işlərə, yeni layihələrə qoyur. Bu investisiya qoyuluşu son nəticədə onu Tesla Motors və SpaceX layihələrində liderlik mövqeyinə gətirib çıxarır. O, həm də Birləşmiş Ştatlarda günəşdən alınan enerji avadanlığı istehsal edən ən böyük şirkətlərdən birinə külli miqdarda pul yatıraraq, həmin şirkətin majoritar səhmdarlarından olur. Əlavə olaraq, həm də aktiv şəkildə

gələcəkdə uzaq səyahətlərə getmək imkanını gerçəkləşdirmək istiqamətində işləyən Hyperloop layihəsi ilə məşğul olur.

Nəhayət, az da olsa boş vaxt tapanda o, qaçılmaz ixtira olan süni intellektin, öz fikrinə görə insanlığa ümumilikdə faydasız olmasını istisna etmək üzərində işləyir. Belə ki, dünyanı yaxşılaşdıracaq bir futuristik və inanılmaz mü-kəm-məlliyyin təcəssümü olan yüksək texnologiya varsa, mərc gəlmək olar ki, Mask həmin yerdədir və bunun gerçəkləşməsi üçün artıq milyonlarla dollar sərf edib.

Mask dahiyənə intellekt sahibi olsa da, onu pozitiv dəyişikliklərin mənbəyi edən əlbəttə ki, bu deyil, – bu şərəf, onun bu günkü indikatorların əsasında gələcək nəticələri görə bilməsi və nəhəng həcmdə informasiyanı qısa zamanda qavramaq və təyinatı üzrə istifadə etmək qabiliyyətinə aid edilir. Bu qabiliyyətin son təzahürünü SpaceX layihəsində, insanları Marsa aparmaq arzusunda müşahidə etmək olar. İlon SpaceX səyahətini kosmik elm haqqında əldə etdiyi bütün kitabları oxumaqdan və bu sahənin alimləri ilə ünsiyyət edib, dost olmaqdan başlayıb. O vaxtdan bəri özünün yüksək səviyyəli biliklərinə əsaslanaraq, gələcəkdə kosmik səyahətin nədən ibarət olacağı haqda kifayət qədər sanballı proqnozlar verə bilir. Özünün belə unikal qavramaq qabiliyyəti və dəfələrlə sübut etdiyi işgüzarlıq bacarığı ilə İlon, demək olar ki, istədiyini edə bilər. Alimlərin yüz ildən artıq bir vaxtda elmi-fantastik ssenariləri gerçəkliyə çevirmək cəhdlərini İlonun reallığa yaxınlaşdırmaq qərarı bütün bəşəriyyət üçün arzuolunan bir cəhddir.

Növbəti fəsildə görəcəyiniz kimi, İlonun böyüdüüyü Cənubi Afrikada həyatı asan keçməyib. Ailə həyatı qıbtə ediləcək olmayıb və o, tez-tez yaşadlarının təhlükəli zorakılığına məruz qalır. Uşaqlıqda aldığı travmaların ona nə qədər təsir göstərdiyini dəqiq müəyyən etmək çətindir, lakin güman etmək olar ki, onun xarakterində nəyin bahasına olursa olsun öz məqsədinə çatmağa can atmaq keyfiyyətinin yaranmasına kömək edib.

İlon həmişə introvert, yəni daha çox özünə qapanmış, intellektual səviyyəsi orta səviyyədə çox yüksək olan adam olub. Uşaqlıqda onun yüksək intellekt səviyyəsi təkəbbür kimi qəbul edilirdi və ona görə də başqaları ilə ünsiyyət etmək üçün çox səy göstərməli olurdu. Kiçik qardaşı Kimbalın dediyinə görə uşaqlıqda İlonu çox vaxt atasının aldığı kompüterlə məşğul olur və ya öz otağında saatlarla kitab oxuyurdu.

izin, haqqında oxuya biləcəyiniz çoxlu sayda milyard-derlər var, lakin İlon Maskı onlardan aydın şəkildə fərqlən-dirən cəhəti qeyd etmək lazımdır. Onun fəaliyyətini yön-ləndirən kapital deyil, – çox məqamlar olub ki, heç tərəddüd etmədən bütün xalis kapitalını riskli işə qoyub. Bu kitab yazıldığı zaman onun kapitalı 11 milyard dollardan artıq qiymətləndirilir, lakin İlon həmişəkindən də artıq işləyir. Belə görünür ki, onu o birilərdən fərqləndirən xüsusiyyət, istirahətə çəkilib var-dövlətinin səfasını çəkmək deyil, işlərini irəli aparmağa olan inanılmaz istəkdir.

İlon Mask sözün tam mənasında uzaqgörən insandır. Bir layihəni başlayanda bütün informasiyanı şəxsən özü mənimsəyir və o mövzuda ekspertə çevrilir. Həftədə 100 saatdan artıq işləyir və istirahətə getmir. Hər şeydən əvvəl də onun hər biznes-layihəsi özündən başqa da kiməsə fayda gətirir. Bu gün onun işlədiyi layihələrin məqsədi bəşəriyyət həyatının yaxşılaşmasına və bizim təhlükəsiz inkişafımıza xidmət edir. O, həqiqətən geniş mənada problem həll edən və riski üzərinə götürən iş adamıdır.

Dahiyanə səviyyəli intellektə malik iş adamlarının çoxu kimi, deyəsən Mask da bu dünyaya fərqli baxır. Çoxsaylı introvert insanlar kimi o da bütün həyatı boyu adamlarla normal ünsiyyət üçün mübarizə aparmalı və bəzən də depressiyadan əziyyət çəkməli olub. Həyatda onun motivasiyası bütünlüklə özünün biznes layihələrindən – yüksək səviyyəli problemlərin həlli modelindən qaynaqlanıb.

Maskın bütün layihələrinin uğurlu olub-olmayacağı məlum deyil. İndi, onun yaşının 50-dən az olduğu bir vaxtda, hələ nə qədər yeni bizneslər yaradacağını da heç kim bilmir. Lakin bir şeyi qətiyyətlə demək olar ki, İlon Mask indiyə qədər gördüyü işlərlə artıq dünyanı dəyişib və iş sürətini azaldacağını heç bir əlaməti görünmür.

Dünyanın ən gənc milyardərlərindən biri, xeyriyyəçilik mənbəyi və ağıllı motivasiyaçı olaraq, hamımızın ondan öyrənə biləcəyimiz valehedici bir insandır və bu, onun şəxsiyyətinə qarşı həqiqətən böyük hörmət yaradır.

Əgər onun indiyə qədər gördüyü işlərə əsaslanıb müha-kimə yürütsək, nadir insan olan İlon Mask tarixdə, Qaliley, Sokrat, Eynşteyn kimi dahi mütəfəkkirlərin sırasında yer tutacaq. Bu kitabın hədəfi sizə İlon Maskın bu günə qədərki həyatını anlatmaq, onun aqlının necə işlədiyi haqda aydın təsəvvür yaratmaq, müxtəlif bizneslərinin və investisiyalarının necə

işlədiyini öyrətmək, ən əsas işə, bizim hamımızın onun heyratamız həyatından necə ibrət götürə biləcəyimizi göstərməkdir.

Fəsil 2

Yeniyetməlik

Çoxlarının bu günün Henri Fordu adlandırdığı adam, Mey və Errol Maskın övladı İlon Mask, 28 iyun, 1971-ci ildə, Cənubi Afrikada dünyaya gəlmişdir. Atasını mühəndis, anasını model olsa da, onun imtiyazlı ailədən olduğunu iddia etmək heç cür doğru olmazdı.

Üç uşağın ilki olan İlon, onu bəzən introvert və sakit uşaq kimi tanısalarda elektrotexnikaya münasibətdə çox erkən atasına oxşayaraq 10 yaşında artıq BASIC dilində kompüter proqramları yazırdı. Proqram yazdığı o, atasının Commodore VIC-20 kompüterində özü öyrənmişdi və tezliklə də bu bacarığını özünün ilk biznesində istifadə etdi.

O, kompüterdə kodlaşdırmanı öyrəndiyi zaman valideynlərinin başı boşanma prosesinə qarışır. O, daha çox təklifə çəkilib özünə qapanırdı. Qardaşı Kimbal və bacısı Toska ilə birlikdə böyüyən İlon ünsiyyətçi uşaq deyildi və adamlardan daha çox kompüter və kitablarla ünsiyyətə üstünlük verirdi. İlonun məktəb yaşlarında uşaq zorakılığı, sataşmalar geniş yayılmışdı və bu onu, öz yaşadlarından daha da uzaqlaşmağa sövq edirdi. Kiçik yaşlarından aydın idi ki, o, başqalarından fərqlənir.

Sahibkarlıq qabiliyyətinin anadangəlmə, yoxsa sonradan qazanılmış olduğu mövzusunda məşhur debat var. Təbiət-tərbiyə mübahisəsi, İlon Maskın timsalında bunun anadangəlmə qabiliyyət olduğunu təsdiq edir. İlon, özbaşına qazandığı proqramlaşdırma bacarığını 12 yaşında ilk dəfə Blaster adlı kompüter oyununu yaratmağa tətbiq edib. Yad kosmik gəmilərin atəşi altında mümkün qədər uzun müddət sağ qalmaq tələb olunan Kosmik İstilaçılar oyunundan çox da fərqli deyildi.

Bu oyunu özündə saxlamaq əvəzinə, Maskın sahibkarlıq meyli özünü göstərir və oyunu yerli jurnala sataraq 500 dollar qazanır. 12 yaşındakı uşaq üçün bu, ilk dəfə həqiqi biznesin dadına baxmaq idi. Bu oyunu yaratmaq üçün istifadə olunan ilkin kodlar heç vaxt kommersiya məqsədləri üçün istifadə olunmayıb, lakin siz onu indi də internetdə tapıb kompüterinizdə oynaya bilərsiniz.

Cənubi Afrika həyatı

İlk sahibkarlıq uğurlarına baxmayaraq, boy-buxunu kiçik olan və getdiyi çoxsaylı özəl məktəblərdə tez-tez başqa uşaqların zorakı sataşqanlığının obyektı olan yeniyetmə Maskın həyatı asan deyildi. Cənubi Afrika cəmiyyətində yaşayış mühiti sərt idi və İlon burada asan hədəfə çevrilirdi. O, başını kitablarla qatır və xəyalında daim kosmik macərələr aləminə səyahətə çıxırdı. Onun mücadiləsini bu günün baxış bucağından anlayıb izah etmək çətin olar – indi onda uşaqlığını xatırladan az şey qalıb. Mask indi 188 sm-lik boyu ilə milyonların sevimlisinə çevrilib.

İlonun getdiyi məktəblərdən biri olan Bryanston High-da özünə qarşı bir şagirdin ən pis fiziki təhqirini görüb. Pillekənin yuxarı pilləsində oturmuş İlonun başına qəfildən zərbə dəyib. Elə pis döyülüb ki, pillekənin aşağısına çatanda rekonstruktiv cərrahiyyəyə ehtiyac yaranıb. İlon məktəbdə yaşca və bədəncə ən kiçik uşaq olub və qardaşı deyir ki: “uşaqlar ona gün verib, işıq vermirdilər”.

Belə kinli döyülmələrə məruz qalması haqqında İlon özü belə deyir: “Onlar gizləndiyim yerdən aldadıb çıxarmaq üçün ən yaxın [söyüş] dostumdan istifadə edirdilər ki, mənə döyə bilsinlər. Və bu [söyüş], mənə əzab verirdi. Hansısa səbəbə görə mənə axtardıqları adam sayırdılar və dayanmadan təqib etməkdə idilər. Bu mənim böyümə prosesimi çətinləşdirirdi. Bir neçə il ərzində az qala nəfəs almağıma da imkan vermirdilər. Məktəbdə bandit uşaqlar mənə təqib edib, [söyüş] döymək istəyirdilər, sonra evə gəlirdim və orada da özümə gəlib rahat ola bilmirdim”.

Həmin dəhşətli münaqişədən az sonra o, Pretoriya Hay (Pretoria High) məktəbinin yaxınlığındakı məktəblərə keçir – orada nizam-intizam yüksək, zorakı sataşmalar isə az idi. Bununla belə, hətta bu gün də Maskın Cənubi Afrikadan xoş xatirələri azdır və bu, onun 17 yaşında ölkəni tərk etməsi faktını yaxşı izah edir.

Atasının “emosional həqarətçil” adam olduğunu deyir-lər, tez-tez İlonu və qardaşını saatlarla sakit oturub onun mühazirəsinə qulaq asmağa məcbur edirdi. Valideynlərinin boşanması üzündən onun ailədaxili həyatı

da xoş deyildi və atasının kefinin pozulması onun və bacı-qardaşının başında çatlayırdı. İlon yaşadlarının belə zorakılığına və ailəsindəki belə travmatik tərbiyəyə qarşı özünün bir-iki müdafiə üsulunu qoyurdu. Birincisi, Masklar həmişə özlərini bir növ “xüsusi” adamlar hesab ediblər. İlon deyirdi ki, onlar özlərini heç vaxt həqiqi Cənubi Afrikalı saymayıblar, – sadəcə orada müvəqqəti ləngiyən adamlar olduqlarını hesab ediblər. Onun baba-nənəsi pioner olublar, bu fakt İlona, başqalarından daha üstün olması hissini aşılır və ona məktəbdə, evdə olan alçaldıcı basqını yola verməyə kömək edirdi. Stressin öhdəsindən gəlmək üçün İlon həm də oxumaq və kompüterdə işləməyə üstünlük verirdi. İzolyasiya və mental təşviq İlonun inkişafının əsas elementləri olmuş və o, uşaqlığının, böyük hissəsini oxuyub öyrənmək və oxuduqlarının xəyalında yaratdığı dünyalarda baş verdiyini düşünməklə keçirmişdir.

Hələ 17 yaşına çatmamış, Mask özünü bir daha biznesdə sınamaq istəyir və kiçik qardaşı Kimballa birlikdə oxuduğu məktəbin yanında video oyunlar qalereyası açmağa cəhd edir. Onlar bunun üçün yer kirələyir və lazımı avadanlıq təchizatçıları tapırlar. Lakin bu dəfə şəhər hakimiyyəti onların biznes-planının gerçəkləşməsinə imkan vermir.

askın yeniyetməliyində aparteid qızğın mübahisə mövzusu idi və o, Cənubi Afrika silahlı qüvvələrində icbari qulluqdan qaçmaq üçün yollar axtarırdı, hökumət isə bu dövrdə belə praktikaya qarşı olanları aktiv şəkildə susdurmaqla məşğul idi.

O, belə deyirdi: “Mənim hərbi qulluqla bağlı bir problemim yoxdur, lakin Cənubi Afrika Ordusunda qulluq etməklə qara adamları əzmək mənə, vaxtımı yaxşı keçirmək üsulu kimi görünürdü”.

17 yaşında orta məktəbi bitirib əvvəlcə Birləşmiş Ştatlara, onun inkişaf edən kompüter texnologiyası mühitində olmağa can atdı, lakin ona ölkəyə giriş icazəsi verilmədi. İlk müraciətə imtina edilməsindən özünü çıxılmaz vəziyyətə hiss etməyən İlon, anasının Kanada əsilli olmasından istifadə edib, 1989-cu ildə həmin ölkəyə giriş haqqını asanca aldı. Qəlbində Cənubi Afrika ilə bağlı dərin incikliyi qalan İlon, yeni həyata başlamaq və onu xoş qarşılayan yerdə yeni imkanlardan mümkün qədər çox istifadə etmək əzmində idi.

Universitet

Mask hərbi qulluqdan yaxa qurtarandan sonra öz vəziy-yətini yaxşılaşdırmaq üçün bir şey etmədi və növbəti ili, yerli universitetə girib təhsil haqqı ödəyə bilmək üçün hər sentə qənaət rejimində yaşadı. O, heç bir ağır işdən çəkinmirdi, istər tərəvəz sahələrində fəhləlik olsun, istər kürəklə taxıl çevirmək, odun doğramaq, hətta yerli meşə materialları fabrikində, tək-tük adamın qısa və ya uzun müddət işləyə biləcəyi işi də görmüşdü – ocaqxanani təmizləmişdi. O vaxt Maska bu barədə deyəndə, o, çətinliyin nədə olduğunu da başa düşməmişdi. Lakin tez bir zamanda anladı ki, bu işi görmək üçün təhlükəsizlik geyimi, eləcə də dar, isti və hər dəfə təhlükəli yerdə saatlarla dayanıb işləmək lazımdır. Çətinliyə baxmayaraq, Mask səy və mətanət göstərib, demək olar ki, özündən əvvəl işləyənlərin hamısından kifayət qədər uzun müddət orada işləyir. Bu mətanət onun xarakterinin özəyi olaraq bütün sonrakı çoxsaylı biznes təşəbbüslərində də özünü göstərir.

Təhsil haqqını ödəməklə Mask Ontarioda yerləşən Kuins Universitetinin (Queens University) tələbəsi olmaq haqqı qazanır. O, 2 il həmin universitetdə oxuyur və vaxtını anası, bir də onun kimi Kanadaya köçmüş kiçik qardaşı Kimballa keçirir. Kimbal İlonla birlikdə böyümüşdü və onun sahibkarlıq ruhu ilə şərik idi. Onlar bir-biri ilə biznes ideyalarını bölüşür və biri o birinin uğur qazanmasına çalışırdı.

Boş vaxtlarında İlonla Kimbal qəzetlərə baxır və orada onlar üçün maraqlı olan adamlara zəng edib onları birlikdə nahara dəvət edirdilər. Qardaşların ikisi də Kanadaya köçməklərini uğur qazanmaq üçün böyük fürsət hesab edir və bu fürsəti əldən qaçıрмаq istəmirdilər. Nəhayət onların telefon zənglərindən biri yerli bankın prezidenti ilə naharda görüşməklə nəticələnir. Naharın sonunda İlona staj keçmək təklif olunur və həmin prezident İlonun gələcəkdəki bütün biznes təşəbbüslərinə dəstək verən adam olur.

Onda Maskın 18 yaşı vardı, o, gələcəyə baxır və orada öz imzasını qoymaq haqqında düşünürdü. O qədər ciddi düşünürdü ki, bank menecerinin qızı onun 18 yaşını qeyd etdikləri gün olan söhbəti hələ də xatırlayır. 1989-cu il idi və onların söhbətinin mövzusu elektrikli işləyən avtomobillər idi – o vaxt çoxlarının heç eşitmədiyi və onilliklər keçəndən sonra İlon Maskın ciddi şəkildə girişdiyi konsepsiya.

1992-ci ildə İlon artıq təhsildə öz tələbə yoldaşlarından o qədər irəli gedir ki, ABŞ universitetində oxumaq üçün təqaüd qazanır. Növbəti ili Pensilvaniya Universitetində (University of Pennsylvania) oxuyur və fizika üzrə bakalavr diplomu alır. Təhsilini davam edərək bir il sonra iqtisadiyyat üzrə də həmin universiteti bitirir. Tələbə olduğu vaxt 10 otaqlı yataqxanana qanunsuz içki satılan kluba çevirmişdi. Bu kölgə biznesindən gələn gəlir onun yaşayış və təhsil xərclərini ödəyirdi.

Aşkar uğurlarına baxmayaraq, universitetdə oxuduğu dövrdə Mask depressiyaya qarşı da mübarizə aparmalı olurdu. Hər oxucu kimi o, bir yol tapmaq üçün müxtəlif təriqətlərin dini kitablarını oxumağa başlayır və sonda axtardığını Duqlas Adamsın (Douglas Adams) “Avtostopçunun qalaktika bələdçisi”-ində tapır.

İtabın bir yerində oxuyur ki, əsərin qəhrəmanına, onun həyatının mənasının 42 olduğunu deyirlər. Çox adama adi zarafat kimi görünə biləcək bu fikir Maskı güclü təsir edir və hər bir situasiyada sualı düzgün qoymağın vacib olduğunu öyrədir. Həyatın mənası haqqında bu fikir beynində səslənərək onu bir müddət düşündürür və sonunda özü üçün düzgün qoyulmuş sualın nə olduğunu özündən soruşur.

Və nəhayət, cavabın bu olduğu qərarına gəlir: “Yaxın gələcəkdə bütün bəşəriyyətə ən güclü effektiv təsir göstərmək ehtimalı olan hansı texnologiyadır?”

Onun cavabı belə olur: bərpa olunan enerji, kosmosa səyahət və o vaxt yeni, inkişaf etməkdə olan internet şəbəkəsi. Bu futuristik texnologiyalar Maskın düşüncəsində yalnız perspektivli inkişaf imkanları deyildi, həm də onun üçün coşqun ehtiras mənbəyi idi. Mask bu ideyalarla tətbiqi fizikanı öyrənmək üçün Stanford Universitetinin doktorluq proqramına müraciət edir və tez bir zamanda ora qəbul edilir. Stanfordda getməyə iki gün qalmış bundan imtina edir və özünün Zip2 adlı ilk şirkətini yaradır. Onun formal

təhsil almaq vaxtı ötüb-keçmişdi və indi, çox zaman amansız olan biznes dünyasının incəliklərini öyrənmək lazım idi.

Zip2 İlonun ilk “real” və qanuni şirkəti idi və hərçənd onun özü belə düşünmədiyini desə də, şirkət böyük uğur nümunəsi oldu. Hər halda cəmi 4 il sonra, 28 yaşında onun xalis kapitalı 20 milyon dollara çatdı.

Bu andan etibarən İlon dayanmaq və istirahət etmək nə olduğunu bilmir və heç bir tərəddüd etmədən qazandığı pulu növbəti layihəyə qoyur.

Fəsil 3

İlk bizneslər

Biznesdə uğur qazanmaq üçün İlonə uzun zaman lazım olmadı və başqa iş adamlarının çoxundan fərqli olaraq, onun başladığı işlərin əksəriyyəti uğurla nəticələnirdi. İlk vaxtlarda təsis etdiyi şirkətlərdə o, sahibkarlığın nə olduğunu “dişinə vururdu”. O bizneslər İlonun yalnız iş aləmi ilə tanışlığını yox, həm də hal-hazırda ehtirasla idarə etdiyi şirkətləri maliyyələşdirmək üçün kapitalı təmin etdilər.

Blastar

Bu kitabın əvvəlində adı çəkilən və İlonun 12 yaşında hazırladığı Blastar oyunu, Kosmik İstilaçılar (Space Invaders) oyununa bənzəyir. 1983-cü ildə texnologiya primitiv idi və video oyunlar da kifayət qədər bəsit idi, lakin sürətlə inkişaf edib populyarlaşdı.

Oyunda düşmən kosmik gəmiləri ilə döyüşmək tələb olunur, məqsəd də mümkün qədər uzun müddət sağ qalmaq-dır.

Oyunun proqramı yazılıb qurtarandan sonra İlon ləngimədən onu yerli şirkətə satıb 500 dollar mənfəət əldə edir. Onun sonrakı qazancları ilə müqayisə edilən məbləğ olmasa da, 12 yaşlı uşaq üçün böyük puldur! Bu, Maskı sahibkar kimi düşünməyə sövq edir və o vaxtdan başlayaraq yeni texnologiyaları kommersiya qazancına çevirmək imkanları onu çox cəlb edirdi.

Oyunu internetdə tapıb pulsuz istifadə etmək olar, onun monitor şəkilini aşağıda görə bilərsiniz.

Universitet klubu

İlon Pensilvaniyada universitetdə oxuyarkən dostları ilə birlikdə böyük bir evi kirayə tuturlar və orada, tələbə şəhərciyindən kənarında

yaşayırlar. Bu, uzun zaman boş qalmış köhnə yataqxana binası idi və ona görə də onu ucuz qiymətə götürmüşdülər.

Kirayə pulunu verə bilmək və kənardan əlavə qazanc əldə etmək üçün Mask dostu Adeo Ressi ilə birlikdə evi həftəsonu klubuna çevirmişdilər. On otaqlı ev Ressinin dediyi kimi “heç bir mübaliğəsiz gizlin meyxanə idi”.

Ev eyni vaxtda 500 adam tuturdu və hər kəs 5 dollara istədiyi qədər içə bilərdi. Onların universitet tələbələrinə təklif etdikləri ucuz pivə və jello çərəzi idi, klubun bircə axşamının qazancı evin bütün aylıq kirayə haqqını ödəyirdi!

İlon universitetin təhsil haqqını bu gizlin klubu işlətməklə verirdi, lakin özü o şənlik yığıncağının istirahət hissəsində iştirakdan imtina edib, onu idarə etməklə məşğul idi. O, adətən ayıq olur və hər şeyin nəzarət altında olmasına göz qoyurdu.

İlon hərdən məclisdən yox olurdu və Adeo onu öz otağında videoda oynayan yerdə tapırdı. İlon adi universitet tələbəsidən çox fərqlənirdi və marağı başqaları ilə vaxt keçirmək deyil, tək qalmaq idi.

İlon adətən klubun şənliyində iştirakdan qaçırdı, Ressi isə hamını yola verməyə çalışırdı. Onlar bir-birini yaxşı tamamlayırdılar və universitetdə oxuduqları müddətdə klubun işini uğurla aparırdılar.

Zip2

Kaliforniyaya getməmişdən bir neçə ay əvvəl Mask, Netscape Communications şirkətinin açıq səhm bazarına çıxmasını və onun özündən də gənc bir oğlanı çox varlı etməsini heyranlıqla izləyirdi. Bu vaxt Maskın aktivləri təxminən \$2,000 və bir də köhnə avtomobildən ibarət idi. Maliyyə imkanlarının zəif olmasına baxmayaraq o, nə etmək istədiyini və bunu necə etmək lazım olduğunu bilirdi. O, qardaşı Kimbalı da onunla birlikdə Kaliforniyaya köçmək lazım olduğuna inandırdı, onlar birlikdə atalarından \$28,000 borc pul alıb Zip2 adlı kompüter proqramı şirkəti yaratdılar.

Çox da məlum olmayan faktdır ki, Zip2-ni təsis etmək ərəfəsində İlon özü Netscape şirkətində işləmək üçün müraciət etmişdi. Onun kompüter elmləri sahəsində təcürü-bəsi yox idi, lakin yeni yaranan internetin o zaman üçün hədsiz böyük imkanlar açacağını görürdü.

Kompüter sahəsində səriştəsinin az olması səbəbindən müraciətinə müsbət cavab verilmir. İlon əslində onların ofisinə fikir mübadiləsi etmək üçün getmişdi, amma utancaq olduğundan orada heç kimlə görüşüb danışa bilmir. Onun introvert təbiəti işə girmək imkanını itirməsinə gətirib çıxarır, lakin bu yaxşılığa imiş, – evə qayıdanda qəti qərara gəlir ki, özünün Zip2 internet şirkətini yaratsın.

Zip2 ideyasını gerçəkləşdirmək üzərində işləyəndə Maskın cəmi 24 yaşı vardı və o, bütün enerjisini bu biznesin uğurlu olmasına sərf edirdi. Başlanğıcda o, elə şirkətin baş ofisi üçün kirələnmiş binada yaşayır, oradakı divan-çarpayıda yatır və çimmək üçün YMCA1-nın yerli şöbəsinə gedirdi, çünki “bu, ayrıca mənzil tutmaqdan ucuz başa gəlirdi”.

Zip2 şirkəti şəhər soraqçalarının elektron versiyasını satırdı və qəzetlər, bu soraqçalardan yeni yaranan internet fəzasında özlərinə yer etmək üçün yararlanırdılar. Mask rəqəmsal xəritə şirkəti olan Navteq şirkətinin təsisçiləri ilə görüşür və onların onlayn xəritələrindən istifadə etmək üçün razılıqlarını alır. Sonra o, regiondakı şirkətlər haqqında rəqəmsal biznes kataloq alır və bu iki mənbəyi birləşdirib proqram hazırlayaraq ilk rəqəmsal axtarış-sorğu xidmətini yaradır.

Əlində belə innovativ məhsulu olan Mask, bir neçə nüfuzlu qəzetin onun rəğbətini qazanmağa çalışdığını görür və tezliklə öz xidmətini veb-sayt vasitəsilə təklif edir. İlk uğurlara baxmayaraq Zip2-nin ofisi, eyni zamanda Mask qardaşlarının əsas yaşayış yeri olan nimdaş binada yerləşirdi. Ofisin tavanından yağış damırdı və orada mebel adına iki divan-çarpayı və üzərinə eyni zamanda Zip2 şirkətinə gələn trafikinin serveri rolunu oynayan Maskın kompüteri qoyulmuş yazı stolu vardı. Gecələr Mask kompüterdə proqramlar yazır, gündüzlər isə kompüteri, sərfəli olsun deyə İlonun döşəmədə açdığı deşikdən aşağı mərtəbədə yerləşən başqa şirkətin onlayn şəbəkəsinə birləşdirirdilər.

Zip2 böyüdükcə investorların diqqətini cəlb etməyə başladı və 1996-cı ildə vençur kapitalı şirkəti ona 3 milyon dollar təklif etdi, lakin Mask şirkətin başçısı postundan çəkilməli və biznesin idarə edilməsini Riçard Sorkin adlı biznes menecerə təhvil verməli idi. Vençur kapitalı şirkətinin fikrinə görə Sorkin daha uğurlu seçim idi, çünki Stanford Universiteti diplomu vardı. Əvvəlcə şirkətin işlərinin yaxşı getdiyini kimi görünürdü, belə ki, Sorkin tez bir zamanda Çikaqo Sun və Nyu York Tayms (Chicago Sun and New York Times) kimi nüfuzlu qəzetlərlə müqavilələr bağlamışdı. Mask

üçün təəssüf doğuran o oldu ki, Sorkin, investisiyadan əlavə gəlir götürmək üçün çoxsaylı başqa qəzet şəbəkələrini də axtarmağa başladı.

Şirkətin hədəfdə tutduğu müştəri bazasını investorluğa dəvət etmək Maskın xoşuna gələn ideya deyildi, lakin vəziyyəti də anlayırdı ki, Zip2-nin cəmi 7% səhmlərinə sahib olmaqla çox iş görə bilməyəcək. Belə olduqda o, Yahoo! kimi başqa startapların necə irəli, gələcəyə doğru getdiyini görürdü, onun şirkəti isə köhnə, ənənəvi medianın arasında yerini daha da möhkəmlətməkdə idi. Şirkəti özü yaratdığına baxmayaraq, indi vitse-prezident rolunda qalıb, şirkətin dövrə uyğunluğunun necə aradan çıxdığını seyr etməkdən başqa az iş görə bilirdi.

Həmin il bir az sonra Maska söz çatır ki, Sorkin Zip2-ni informasiya-axtarış sistemi olan CitySearch şirkətinə satmaq üzərində işləyir. Bunun nəticəsində yerli miqyasda işləyən bir şirkət ölkə miqyaslı axtarış sisteminə çevrilməli idi. Mask qərara gəlir ki, bu artıq son həddir və belə getsə şirkətdə, uğrunda mübarizə aparacağı bir şey qalmayacaq. O, şirkətlə özü arasına narazılıqların olduğu haqda xəbər yayır və Sorkinin o vəzifədən getməsi üçün öz səylərini göstərir. Şirkətdəki böyük adların ona tərəf çıxması sayəsində Mask, Sorkinin şirkətdən xaric edilməsinə nail olur.

Lakin onun bu uğuru çətin vəziyyət yaradır. Belə ki, Maskın planlaşdırdığı kimi, onu şirkətin baş meneceri qoymaq əvəzinə, əsasən qəzetçilərdən və köhnə qvardiyaçılardan ibarət idarə heyəti Mohr Davidov şirkətindən olan Derek Proudianı Baş Menecer təyin edir.

CitySearch şirkəti ilə danışıqlar pozulduğu üçün Zip2 tezliklə o zaman üçün internet şirkətinə qoyulan ən böyük qiymətə, 300 milyon dollara Compaq şirkətinə satılır və onun konqlomeratına qatılır, lakin orada Maska yer yox idi.

O vaxt Mask şirkətin satılmasının əleyhinə idi və vençur kapital şirkətinin onu baş menecer vəzifəsində saxlamalı olduğunu iddia edirdi, çünki, “professional menecerlər və ya vençur kapitalı şirkətləri belə yerdə heç bir böyük iş görə bilməzlər, buna onların nə bəsirəti, nə də yaradıcılıq qabiliyyəti çatır.”

Özünün pik vaxtında Zip2 bütün ölkə miqyasında 120 qəzet qrupuna xidmət göstərirdi və satışlardan şəxsən İlon 28 yaşında 22 milyon dollar qazanmışdı. Buna baxmayaraq Mask həmişə Zip2-nin iflasa uğradığını deyirdi, çünki, onun internet aləmində daha aktiv və hər adama daha çox

fayda gətirən bir şirkət olacağına ümid edirdi. Bunun əvəzinə onun yaratdığı şirkət ölməkdə olan sənaye sahəsində bir neçə il relevantlığını saxlamaq üçün işlədi. Ona görə də yaratdığı növbəti şirkəti, əvvəlcədən öz status-kvosunu daim yüksəkdə saxlayan şirkət kimi düşünmüşdü.

X.com

1999-cu ildə Mask artıq özünün növbəti ideyasını – ənənəvi banklara ehtiyac olmadan işləyən maliyyə xidmət-ləri platforması layihəsini həyata keçirməyə hazır idi. İdeyanı gerçəkləşdirmək üçün onu Sequoia Capitala, – Oracle, Cisco və Apple şirkətlərinin də çox sevdiyi və bizneslərini başlamaq üçün istifadə etdikləri, yaxşı tanınmış şirkətə təqdim edir.

O, həmin gün görüşdən özünün X.com kimi tanınan növbəti veb-sayt şirkətinə 25 milyon dollar investisiya kapitalı almaqla ayrılır.

Maskın Sequoia şirkətinə təqdim etdiyi orijinal ideya bu gün PayPal-ın təqdim etdiyi xüsusiyyətlərin demək olar ki, hamısını əhatə etsə də, 1999-cu ildə təsis edilən X.com şirkəti miqyası əhəmiyyətli dərəcədə kiçik, bütün fəaliyyətini adam-adam səviyyəli onlayn ödənişləri reallaşdırmağa cəmləyən şirkət oldu. Tezliklə şirkət uğur qazanmağa başladı və ona Confinity adlı şirkətdən cəlbədicə iş təklifi gəldi. Confinity şirkəti X.com-la birləşmək və Maskı yeni şirkətin Baş Meneceri vəzifəsinə təyin etmək istəyirdi. Daha vacib olan, bu halda Confinity şirkətinin X.com-la birbaşa rəqabətdə olduğu PayPal proqramının Mask üçün əlçatan olması idi.

Hər iki şirkətin ortaya qoyduğu texnologiya bir-birinə gözəl uyuşsa da, eyni sözü əvvəl ayrılıqda X.com və PayPal-da işləmiş adamlar haqqında demək olmazdı. Qərəzçilik və xırdaçılıq ondan ibarət idi ki, Mask ilk ilin çox vaxtını başqa adamlarla, baxışlarla və eqolarla şəxsi rəqabətə sərf etdi.

Maskın başqaları ilə razılaşmadığı məqamlar şirkətin hansı istiqamətdə inkişaf etməsi barəsində fərqli ideyaları idi və bu antaqonizm yaradırdı. İlon şirkətin əvvəlki onlayn bank xidmətlərindən imtina edib, ödəniş transferi xidmətlərində global lider olmaq istiqamətini seçmişdi.

Şirkət daxilindəki konflikt Confinity təsisçiləri Peter Thiel və Max Levchinin Baş Menecer vəzifəsinə Maskı təyin etməyə razılıq verərkən

düşündükləri şey deyildi və növbəti ildə Mask investorlarla görüşmək üçün ölkəni tərk etdiyi zaman Levchin və Thiel onun iclasda olmamasından istifadə edib, Baş Menecer vəzifəsindən azad etdilər.

Şirkətin üzərində nəzarət Confinity cütlüyünə keçdi və onlar da 2001-ci ildə şirkətin adını dəyişib PayPal qoydular. Əsasən eBay şirkətinin sayəsində PayPal fəvqəladə dərəcədə böyüdü və bir il sonra da 1,5 milyard dollara (nağd pul və eBay səhmləri ilə) elə eBay-a satıldı. Nəzarətində başqa şirkət olmasa da Mask, şəxs olaraq PayPal-ın ən böyük səhmdarı idi, – 11,7% səhm paketi ona məxsus idi. Şirkətin eBay-a satılmasından ona əməlli-başlı pul –160 milyon dollar qaldı.

Bir daha qeyd edək ki, İlon biznesin aparılması ilə tam razı deyildi və vaxtından əvvəl şirkətə nəzarətdən kənar qalmışdı. Həmin vaxt əlinə 200 milyon dollara yaxın şəxsi vəsait toplamış olsa da, qarşıda özünün şərtləri əsasında fəaliyyət göstərəcək şirkəti yaratmaq və işlətmək məsələsi dururdu. İndi, belə inanılmaz vəsait toplamış, qəlbində uğura doğru getməyə və yeni texnologiyalara böyük arzu və maraqla, İlonun həqiqətən qızğın həvəs göstərdiyi bəzi layihələri başlayıb həyata keçirmək zamanı idi.

1 YMCA – Gənclərin Xristian Assosiasiyası.

Fəsil 4:

SpaceX

SpaceX: İcmal

Mask heç vaxt kosmik səyahət haqqında öz fikirlərini söyləməkdən çəkinmirdi. Onun fikrincə bu səya-hətlər bəşəriyyətin uzunmüddətli mövcudiyətini təmin etmək üçün vacibdir. Təkrar etməyi sevirdi ki, o, Marsda öləcəyinə ümid edir, amma ora ilk enişində ölmək istəmir. Bunu nəzərə alanda gələcək PayPal-ın rəhbərliyindən kənarlaşdırılmasından sonra, lakin PayPal-ın satışından ona çatacaq haqqı almamışdan əvvəl onun sonda Mars Oazisi layihəsi üzərində işləməsi təəccüb doğururmu?

Layihənin məqsədi kosmosa kiçik bir oranjereya gön-dərmək və Marsa ənənədək onu uzaqdan idarə etməklə fəaliyyətə hazır etmək, astronavtın yaşıl həyat üçün ehtiyac duyduğu hər şeyi ora aparmaqla qırmızı planetdə yaşıl həyat parçasını yaratmaq idi. Bununla Mask həm də, statistik desək, Yer kürəsi ekstinsiya² hadisəsi nəticəsində insanın yaşaması üçün indikindən çox aşağı səviyyəyə düşməmişdən əvvəl, onun fikrinə görə həlledici dərəcədə vacib faktor olan, gənc nəslin kosmik səyahətlərə marağını yeniləməyə ümid edirdi.

Musk 2001-ci ildə Rusiyadakı ballistik raket dilerləri ilə əlaqələr yaratmağa başladı. Rusiyada onu soyuq qarşıladılar, onlara belə gəlirdi ki, Mask nə danışdığını özü anlamır. İlon uşaqlıqda proqramlaşdırmanı öyrənərkən göstərdiyi inadı yenə təkrar edirdi, ona görə də kosmik uçuşlara aid olan hər şeyi öyrənməyə qərar verir.

Rusiyaya 2002-ci ildəki ikinci səfərində o, artıq bu sahə-də ekspert olduğunu göstərir və ona görə də yeni dostları ona 8 milyon dollara az istifadə edilmiş ballistik raket təklif edirlər. Mask hesablamalar apardıqdan sonra belə qənaətə gəlir ki, bu heç sərfəli təklif deyil, rusların raketini almaqdansa, özü şirkət yaradıb raketqayırma ilə məşğul olsa ona daha ucuz başa gələr.

Hesablamaları bir az da dəqiqləşdirəndə məlum olur ki, kosmosa uçan nəqliyyat raketlərindən götürülən mənfəət dərəcəsi astronomik rəqəmlə

ifadə olunur. Satış qiymətinin 1 faizdən azca artıq hissəsi raketin qayırlması xərclərinin hamısını ödəyir. Üstəgəl, yeganə məqsədi raket qayırib satmaq olan şirkətdə, Marsa uça biləcək fəza gəmisi qayıрмаq Mask üçün daha asan olar.

Onun bu qərarına rəvac verən hesablamalara söykənən Mask, Space Exploration Technologies (SpaceX) şirkətini yaradır və özü təşkil etdiyi komanda ilə birlikdə tez bir zamanda Marsa uça biləcək nəqliyyat raketinin texniki sənədlərini işləyib hazırlayır. Və bu raket bazarda olan raketlərdən astronomik səviyyədə – 90% ucuz başa gəlir. Daha maraqlı olan odur ki, SpaceX-in versiyası hər raketə qoyulan investisiyanın 70%-i qədər mənfəət gətirir. Bu, onun yalnız indiyə qədər məşğul olduğu ən maraqlı biznes deyildi, həm də özündə ən böyük mənfəət potensialı daşıyırdı.

SpaceX layihəsini başa gətirib işlətmək üçün Mask öz şəxsi pulundan təxminən 90 milyon dollar xərcləmişdi, çünki, bunun doğru iş olduğu qənaətində idi. Bu yerdə İlon özünün filantropik xasiyyətini göstərir, pul qazanmaqla məşğul olsa da, ona hakim olan hiss, dünyanı bütün insanlar üçün yaxşılaşdırmaq idi. SpaceX-in devizi bəşəriyyətin kosmosa yürüş etməsini təmin etməkdir və həqiqətən də ilk addımlarından inanılmaz şəkildə bütün qüvvələrini bu arzunu reallığa çevirmək istiqamətində toplayıblar.

Mars Oazis layihəsindən əvvəl Mask, heç vaxt reaktiv qurğular haqqında bu qədər maraqlanıb öyrənməmişdi, kosmos elmindən isə ondan da az xəbəri vardı. İlkin bilikləri zəif olduğu üçün işdən soyumasın deyər kosmosla məşğul olan alimlə dostlaşır və onun tədqiqatlarına baxmaq istədiyini bildirir. Alim hansı tədqiqata baxmaq istədiyini soruşanda Mask yaxınlıqdakı kosmosa aid kitablarla dolu şkafı göstərir. O, kitabları evə götürür və hamısını oxuyur. Bu qıraətin onu istədiyi bilik səviyyəsinə çatdırmadığını hiss edəndə onlarla raket mütəxəssisini haqqını ödəmək şərti ilə dəvət edib özünü bu sahədə kifayət qədər yüksək biliyə sahib adam hiss edənədək onlardan öyrənir. Bu sahədə formal təhsili olmasa da, Mask bu gün raket sənayesi üzrə dünya səviyyəli ekspert biliyinə malik bir insandır.

Mask bu sahədə inadlı axtarışlarını aparanda rus raketini almağı planlaşdırırdı. Buna baxmayaraq, həmin mərhələdə o, özünün daha irəli getmək ideyaları üzərində baş sındırır və müntəzəm olaraq raket mütəxəssisləri ilə sonda komandanın ilk fəza gəmisi olan və Minilliyin

şərəfinə adlandırdıqları Falcon 1 fəza gəmisini yaradacaq planlarını məsləhətləşirdi.

SpaceX layihəsinin əlavə ilham mənbəyi Ayzek Azimovun yazdığı Foundation seriyası oldu. Mask tez-tez qeyd edirdi ki, Azimovun inkişaf üçün kosmik səyahətlərin düzgün tətbiqinə olan baxışı insan şüurunun indiki nisbi məhdud fəzadan çıxıb genişlənməsi üçün çox vacib addımdır. İndi Mask deyir ki, bəşəriyyət kosmik səyahətləri hazırlamaq üçün, milyonlarla il öncə okeanlardan quruya sürünüb çıxmasına lazım olan qədər zaman sərf edib, bu da o deməkdir ki, indi çox vacib və inqilabi dəyişikliyi etmək bizim vəzifəmizdir.

Təsis ediləndən bir az sonra SpaceX iki pilotsuz raket daşıyıcısını, – Falcon 1 və Falcon 9-u, – eləcə də tam funksional olan, Dragon adlandırdıqları pilotsuz kosmik raketini hazırladı. Falcon 1 2009-cu ildə ilk dəfə uçanda, özəl şirkətin duru yanacaq ilə orbitə qaldırdığı ilk kosmik nəqliyyat gəmisi idi. 2012-ci ildə NASA beynəlxalq kosmik stansiyanı yanacaq ilə təchiz etmək və astronavtlara lazım olan ləvazimatları yerdən çatdırmaq üçün eksklüziv olaraq Dragon raketini seçdi və bu barədə SpaceX-lə müqavilə bağladı. İndi Dragon əslində çoxdəfəlik kosmik uçuşlar üçün nəqliyyat vasitəsi kimi istifadə olunur. Yəni 20 ildən qısa bir müddətdə Mask, kosmik səyahətlərin idarə edilməsinə münasibəti yenidən kəşf etdi.

Falcon 1 və Falcon 9

SpaceX şirkətinin yaratdığı ilk 2 raket Falcon 1 və Falcon 9 olub. Falcon 1 SpaceX komandasının 2006-2009-cu illər arasında bir uçuş üçün yaratdığı sistem idi. 28 sentyabr, 2008-ci il tarixində Falcon 1 ilk dəfə uçuşu Yer ətrafındakı orbitinə çatdı. Bu, özəl şirkətin hazırladığı, duru yanacaq ilə orbitinə çatan ilk uğurlu uçuş idi.

Özəl mənbədən maliyyələşdirilən raketin yekun istehsal xərci təxminən 90 milyon dollar olmuşdu. Raketin hərəkətə gətirən iki ayrıca mühərrikdir – irincisi Merlin mühərriki, ikincisi isə Kestrel mühərriki, hər ikisi eksklüziv olaraq SpaceX-in işləyib hazırladığı mühərrikdir.

Bu, pilotsuz nəqliyyat vasitəsidir və ümumilikdə 5 dəfə istifadə olunub, dördüncü uçuşunda uğurlu şəkildə orbitə çıxıb. 14 iyul 2009-cu ildə beşinci, sonuncu uçuşda Malayziyanın RazakSAT peykini uğurla kosmosa qaldıraraq orbitinə çatdırdı. Bu uğurdan sonra Falcon 1-in uçuşları dayandırıldı və onun yerini Falcon 9 tutdu.

Falcon 9 ikipilləli orbital modeldir və birinci pillədə 9 ayrıca mühərriki var. İndiki modeli Falcon 9 Full Thrust olmaqla 3 müxtəlif modelə olub. İndiki model Yerin aşağı orbitinə 22,600 kiloqrama qədər, geostasionar transfer orbitinə isə 8,000 kq ətrafında faydalı yük qaldıra bilər.

Falcon 9-un ən müasir modeli 2015-ci ilin 15 dekabrından başlayaraq istifadə olunur, bu Falcon 9-un 20-ci uçuşu idi. Bu raketin çəkisi əvvəlki modeldən 60% yüngül, faydalı işi isə 30% artıqdır.

Falcon 9-un işlənilməsi hazırlanması xərcləri 300 milyon dollar qiymətləndirilir və Falcon 1-dən fərqli olaraq, NASA ilə kooperasiya əsasında bu raketin sərnişin nəqliyyatı kimi istifadə edilməsi planları mövcuddur.

Bu günə Falcon 9-un effektivlik göstəricisi 93%-dir, onun 29 uçuş missiyasından 27-si uğurla başa çatıb. İki uğursuzluq hava gəmisinin dağılması ilə nəticələnib; biri uçuş zamanı olub, o biri isə yanacaq doldurulması mərhələsində. Kosmik sənayenin standartlarına görə, bu, yeni raket üçün çox uğurlu göstəricidir.

Maskın məqsədi Falcon 9-u təkrar istifadə olunan etmək idi və o deyirdi ki, “əgər raketi təkrar istifadə etmək mümkün deyilsə, mən bunu bizim uğursuzluğumuz sayıram.”

SpaceX özünün Falcon 9-u bərpa oluna biləcək raketə çevirmək məqsədinə onun 20-ci uçuşunda, 2015-ci ilin dekabrında çatdı.

Dragon 1 və Dragon 2

Dragon 1 avtonom fəza gəmisidir, həm insanları həm də yükləri orbitə daşımaq üçün düşünüldü, hazırlanıb. 2012-ci ildə Dragon kosmik gəmisi uğurlu uçuş edərək Beynəlxalq Kosmik Stansiyaya yük aparıb çatdırıb və sağ-salamat Yerə qayıdıb. Bu, tarixdə belə işin öhdəsindən uğurla gələ bilən ilk kommersiya kosmik raketidir.

Raketi kosmosa Falcon 9 daşıyıcısı çıxarmışdı və onun ilk uçuşu 2010-cu ilin dekabrında baş tutdu. Onun orbitə cəmi 6,000 kq faydalı yük aparmaq və oradan 3,000 kq yükü sağ-salamat qaytarıb Yerə gətirmək qabiliyyəti var. Kosmik gəmidə həm yüklər, həm də insanlar üçün nəzərdə tutulmuş hermetik kabinələr var.

Dragon 1 yalnız yük daşınması üçün istifadə olunur, Dragon 2 isə hazırda insanları daşımaq üçün hazırlanır. Bu kosmik raketin birinci versiyasının təqdimatı ilk dəfə 29 may 2014-cü il tarixində olub. O vaxtdan raket insan daşınmasına uyğun olması üçün çoxsaylı sınaqlardan və təkmilləşmələrdən keçib.

Bu kosmik gəmi əsasən Dragon 1-lə eynidir, əsas fərqi ondan ibarətdir ki, yük deyil, insan daşımaq üçün müvafiq olan hermetik kabinələri var.

Qrafikə görə bu kosmik gəmi birinci pilotsuz orbital uçuşunu 2017-ci ilin noyabrında edəcək, növbəti ilin may ayında isə ilk astronavt heyətini ora aparacaq.

NASA ilə müqavilə

SpaceX Dragon 2 ilə Beynəlxalq Kosmik Stansiyaya (BKS) astronavtlar aparmaq üçün NASA ilə müqavilə bağlayıb. Bu günə, onların arasında 2019-dan başlayaraq, minimum 6 astronavt heyətini BKS-ə çatdırmaq haqqında razılaşma var.

Bu müqavilə SpaceX-in çox böyük qələbəsidir və kosmik uçuşlar sahəsində onun nüfuzunu daha yüksək global səviyyəyə yüksəldir. Kosmik sənaye sahəsində çoxlu şirkətlər rəqabət edir, lakin lap az sayda şirkət NASA ilə iş görə bilir.

NASA nəqliyyat məqsədləri üçün yalnız Amerika şirkətləri ilə iş görmək marağında olduğunu bəyan edib və həm SpaceX, həm də Boeing şirkəti ilə belə müqavilələr bağlayıb. Hal-hazırda SpaceX-lə bağlanmış müqavilələrin maksimal dəyəri 2,6 milyard dollar ətrafındadır.

SpaceX-in NASA ilə 1,6 milyardlıq başqa bir müqaviləsi də var. Bu müqaviləyə görə BKS-ə ən azı 20 təchizat missiyası uçuşu olmalıdır. Bu uçuşlar artıq reallaşmaq mərhələsindədir və SpaceX-in NASA-nın yüklərini kosmik stansiyaya aparmasını və oradan geri qaytarmasını nəzərdə tutur.

İndi SpaceX 70-dən artıq uçuşu planlaşdırır və dünyada kosmik uçuş xidmətləri göstərilməsi sahəsində ən sürətlə böyüyən operator şirkətdir. Bu 70 uçuşun müqavilələr üzrə ümumi dəyəri 10 milyard dollardan artıq qiymətləndirilir və bu müqavilələrə NASA-nın və ABŞ-ın başqa dövlət agentliklərinin kosmik missiyaları da daxildir.

FaceBook

Bu yaxınlarda Facebook bütün Afrika üçün peyk vasi-təsilə internet xidmətləri göstərmək üzrə tenderə SpaceX-lə birgə peyk buraxmaq təklifini vermişdir. Facebook-un təsisçisi və rəhbəri Mark Zuckerberg, Sub-Sahara Afrikasının iş adamları ilə işləmiş və SpaceX-lə birgə peyk buraxıb bu adamlara yardım etməklə özünün əvvəllər bəyan etdiyi “dünyanı birləşdirmək” missiyasını davam etdirmişdir.

2016-cı ilin sentyabrında peyki buraxmağa cəhd göstərilmiş, lakin bu cəhd uğursuz olmuşdur. Həm Falcon 9, həm də içindəki yük uçuş meydançasındakı partlayış nəticəsində dağılmışdır. Partlayışın dəqiq səbəbinin məlum olmadığı deyilir.

Bu partlayış kosmik uçuşların təhlükəli olduğunu və qarşıda SpaceX kimi şirkətlərin nə qədər çox iş görməli olduqlarını bir daha xatırladır. Xoşbəxtlikdən bu uçuş pilotlu uçuş deyildi və peyk sığorta olunmuşdu. Zuckerberg də, Mask da bu hadisədən çox məyus olduqlarını ifadə etmişlər. Çox tez bir zamanda ikinci cəhd olacaqdır.

Marsın məskunlaşması

Marsın məskunlaşması İlon Maskın kosmosa uçuş imkanlarını tədqiq etməsinin və SpaceX-i yaratmasının ilkin motivasiyası olmuşdur. Mask özünün Kaliforniyada yerləşən şirkəti vasitəsilə publik şəkildə bəyan etmişdir ki, onun məqsədi Marsda daimi, dayanıqlı şəhər salmağa kömək etməkdir. Həm də əsil İlon Mask stilində demişdir ki, onun arzusu Mars əhalisinin yalnız bərpa olunan elektrik hesabına öz enerji ehtiyaclarını ödəməsidir.

Bu kitab yazılan zaman, SpaceX-in ərsəyə gətirdiyi texnologiya ilə bir adamın Marsa göndərilməsi təxminən 10 milyard dollara başa gəlir. Maskın sözlərinə görə yaxın gələcəkdə bu xərci 100 – 200 min dollar arasındakı səviyyəyə salmaq mümkündür.

2024-cü il BKS-in ilk pilotlu heyətinin Marsa uçmağa başlayacağı il olaraq təklif olunub, lakin SpaceX bundan xeyli tez bir zamanda Marsa pilotsuz uçuşlar planlaşdırır. Cari plan 2018-ci ildə Dragon kosmik gəmisi kapsulunun birtərəfli pilotsuz uçuşunu həyata keçirməkdir.

Belə qiymətləndirilir ki, bugünkü texnologiya ilə Marsa bir tərəfli uçuş, gəminin qırmızı planetə oturmasınadək təxminən 115 gün çəkəcək. Hərçənd Mask düşünür ki, uçuş vaxtını “30 günə yaxın bir vaxta” endirmək mümkün olacaq.

Marsa uçacaq hər fəza gəmisi öz bortuna 100 adam götürəcəyi planlaşdırılıb və İlonun məqsədi, bəşəriyyətin yeni yaşayışı başlaması üçün birtərəfli uçuşlarla ora 1 milyon adam göndərməkdir.

Mask bütün diqqətini ciddi şəkildə insanı multi-planetar növ etməyə yönəldib və bunu insan nəslinin davamı üçün vacib hesab edir. O deyir ki, katastrifik hadisə Yer küəsini əhalinin böyük əksəriyyətinin yaşayışı üçün yararsız vəziyyətə gətirib çıxaracağı sadəcə zaman məsələsidir.

İlon yavaş-yavaş başlamaq istəsə də, Marsa birinci uçuşda 12 adamın aparılacağı gözlənilir. O. açıq şəkildə bəyan etmişdir ki, birinci kosmik missiyada ölüm ehtimalı “çox yüksək” olacaq və bu, o missiyaya daxil olan 12 adam üçün yüksək dərəcədə riskli səfərdir. Əgər Marsın səthinə uğurla

çatsalar, onlar geriye qayıda bilməyəcəklər və qalan həyatlarını qırmızı planetdə başa vuracaqlar.

Mask deyib ki, ilk bir neçə uçuşda əsasən yüklərin daşınması nəzərdə tutulub, bu onun 4 pilləli Marsın məskunlaşması planının bir hissəsidir. Birinci 2 pillədə pilotsuz, logistik uçuşlar olacaq və əsas diqqət ora enmə, su əldə edilməsi metodları və sonradan istifadə olunacaq avadanlıqların yerləşdirilməsi proseslərinin təkmilləşdirilməsi üzərində cəmləşəcək. Son iki pillədə isə ilk 12 adamın Marsa çatdırılması və orada infrastrukturun qurulması, ondan sonra hər uçuşda 100 və daha çox adamın ora səfəri gəlir.

Məqsəd, indi 26 aydan bir hər Yer-Mars orbital birləşmə üçün olan uçuşların sayını ikiqat artırmaqdır. Əlavə olaraq SpaceX-in məqsədi bu uçuşları rahat və lüks səviyyəyə qaldırmaqdır ki, belə uzun səfər sərnəşinlər üçün ağır bir proses olmasın.

Bütün bunlar növbəti onillik ərzində həyata keçirilməli məsələlərdir. Qarşıda çoxlu işlər var və yəqin ki, ilkin missiyalarda insanların həyatlarını itirməsi hadisələri də olacaq, lakin artıq adamlar yeni planetin məskunlaşmasında iştirak etmək üçün indidən növbəyə dururlar.

Əgər növbəti 10 il ərzində məskunlaşma üçün göstərilən səylər nəticə verməsə, hər halda İlonun, bir neçə onillik ərzində insanların planetlərarası növ olacağı ehtimalı böyükdür və bu Mask və SpaceX-in sayəsində baş verəcək.

Mənfəət

Bu kitabın əvvəlində qeyd edilmişdi ki, İlon Maskın girişdiyi işlərdə əsas motivasiyası pul qazanmaq deyil. Bunu SpaceX-in maliyyələşdirilməsi misalında göstərmişdik.

İlonun şəxsi kapitalından geniş şəkildə maliyyələşdirilən SpaceX, son illərdə maliyyələşdirmə baxımından çoxlu dedi-qoduların mərkəzində olmuşdur.

Lakin indiki zamanda SpaceX-in aktivində yalnız NASA ilə olan müqavilələrə görə 4 milyard dollardan artıq, ümumiyyətlə isə 10 milyard

dollardan artıq maliyyə vəsaiti var. Lakin özəl şirkət olduğu üçün onun maliyyə hesabatları publik açıqlanmır. Müqavilələrinin böyük rəqəmlərlə ifadə olunması mənfəətli olmasını deməyə əsas verir, hərçənd bunu da əminliklə demək olmaz.

Kosmik tədqiqatlar və yeni texnologiyalar yaradılması çox böyük yatırımlar və xərclər bahasına başa gəlir, – xüsusilə də Maskın yüksək iddialı məqsədi olan, növbəti onillik ərzində Marsın məskunlaşmasına başlanmasını nəzərə alanda.

Mask öz şirkətini açıq səhmdar cəmiyyətinə çevirəcəyi və nə vaxt bunu edəcəyi haqqında heç bir şərh verməyib, lakin bu, çox şayiələrin mövzudur. Əvvəlki bizneslərinin bir neçəsinin kənar investorların nəzarətinə keçməsi və onun şirkətinə həddən artıq nüfuz etmələri təcrübəsindən sonra, Maskın öz şirkətinin maliyyəsini özəl saxlaması, onun üçün ən rahat və əlverişli yol olduğu məlum olur.

Kosmosun tədqiq edilməsi hal-hazırda milyardlərin sevdiyi investisiya obyektidir və İlon indi bu sahədə həm Riçard Branson, həm də Jeff Bezosla rəqabətdədir.

SpaceX üçün əsas rəqib əlbəttə ki, Boeingdir, indi onun NASA ilə müqavilələrinin dəyəri SpaceX-in müqavilələrinin dəyərindən böyükdür. Hal-hazırda Boeing, Beynəlxalq Kosmik Stansiyaya uçacaq pilotlu CST-100 kosmik gəmisini uçuşa hazırlayır. Onlar bunu pullu adamların Yer ətrafındakı fəzaya səyahətlərini təşkil etmək üçün hazırlayırlar.

Jeff Bezosun Blue Origin kosmik raketini bu yaxınlarda dik enməni yerinə yetirəndən sonra ən böyük suborbital kosmik gəmi oldu. Lakin o, sərnişin və ya yük daşımaq üçün hələ uzun yol keçməlidir.

Rəqabətə baxmayaraq, insanı ilk dəfə Marsa göndərmək yarışında hələlik SpaceX irəlində gedir. Onlar yalnız öz bizneslərinin bəzi sahələrinə real təhlükəni Boeing-dən görürlər. Lakin hələlik mövcud olan şirkətlər arasında ən sürətlə böyüyən şirkət titulu saxlayırlar.

SpaceX-in növbəti addımı nə olacaq?

SpaceX öz ilk peykini orbitə 2013-cü ildə göndərüb, 2015-ci ildə isə Falcon 9 orbitə daha mükəmməl peyk çıxardı. Bu peyk, kosmosun ənginliklərindəki iqlim üzərində müşahidələr aparmaq, eləcə də günəşdəki artlayışların yerdəki elektromaqnit sahəsinə necə təsir etdiyini dəqiq müəyyənləşdirmək üçün hazırlanıb. Bu prosesdə növbəti addımı atmaq üçün SpaceX hal-hazırda 4,000 peyk buraxmağa icazə almaqdan ötrü ABŞ hökumətinə və dünyanın başqa hökumətlərinə müraciət edib. Bu peyklər sonradan bütün dünyada etibarlı və sürətli internet əlaqələrinin hər bir adam üçün əlçatan olmasını təmin edə bilər.

Əlavə olaraq, bu gün SpaceX-in raket mühərrikləri yaradılması sahəsində bütün dünyada ən məhsuldar şirkət olduğu deyilir. Onların Merlin 1D modeli mühərriki 40 avtomobili qaldırmaq gücündədir və dünyada müxtəlif məqsədlər üçün istifadə olunur. SpaceX-in NASA ilə 2 milyard dollara yaxın dəyərindəki dəyərindəki birinci müqaviləsi 2006-cı ildə Merlin 1A mühərrikinin lazımı səviyyədə işləməsini təmin etmək üçün bağlanmışdır. Bu sınaqlar son nəticədə Falcon və Dragon raketlərinin yaradılması ilə nəticələnmişdir.

Mask SpaceX-in kosmik uçuşlarının xərclərini endirib real məqbul bir səviyyəyə salmağa ümid edir. O, 2030-cu ilə qədər marsa insan göndərməyi, 2040-cı ilə qədər isə Marsdakı icmanı 100,000 nəfərə çatdırmağı planlaşdırır. Heç təəccüblü deyil ki, İlon belə deyib: əgər mən bundan sonra nə isə etməli olacağamsa, Mars tamamilə elektrikləşmiş olacaq. Bu məqsədlə o, Mask Fondunu yaradıb və kosmik uçuşları daha tez, ucuz, təhlükəsiz və effektiv edə biləcək ən yaxşı bərpa olunan və təmiz enerji mənbələri tapacağına ümid edir.

2 Ekstinsiya hadisəsi – Yer kürəsində biomüxtəlifliyin geniş şəkildə və sürətlə azalması.

Tesla Motors

Tesla: İcmal

Maskın başı raketlərə qarışıq olduğu vaxt, çox sayda başqa mühəndislər sonda Tesla Roadster adlanacaq avtomobilin prototipi üzərində işləyirdilər. Lakin iki onilliyin böyük hissəsini elektrikle işləyən avtomobillər haqqında düşünən Mask, layihənin maliyyələşdirməyə ehtiyacı olduğu vaxt sükanın arxasına keçir. O, layihəyə böyük məbləğdə sərmayə yatırır və idarə heyətinin sədri rolunu öz üzərinə götürür. Bu vəzifə həm də ona imkan verir ki, tezliklə kommersiya təqdimatı olacaq Tesla Roadsterin yaradılmasında daha aktiv iştirak etsin.

Hal-hazırda Tesla Motors, 2016-cı ilin martında anons etdiyi dördüncü versiya texnologiyadan 3 müxtəlif model təklif edir. Qiyməti bazarda eyni sinif ailə avtomobilləri ilə müqayisə olunandır və əvvəlcədən sifariş əsasında tez satılır. Yolda gedən avtomobillərinin sayı hələlik nisbi az olsa da, Tesla Motorsu artıq Ford şirkəti ilə müqayisə edirlər. O, həm də son yüz ildən artıq bir müddətdə Amerikada yeni avtomobil istehsal edən ilk şirkətdir.

Mask Roadster modelinin son variantının ərsəyə gətirilməsində iştirak etsə də, 2008-ci ildəki global maliyyə böhranına qədər şirkətin idarə edilməsində aktiv rol oynamırdı. O, həmin vaxt şirkətin Baş Meneceri, həm də məhsulların memarı rolunu öz üzərinə götürdü. O vaxtdan məhsullar gür qazanmağa başlasa da istehsal prosesinin bütün məqamları haqqında bunu demək olmaz.

Mask ilk dəfə Teslanın ilkin modelini hazırlayan Mark Tarpeninq (Marc Tarpenning) və Martin Eberhardla (Martin Eberhard) 2001-ci ildə, bu iki nəfərin onun Marsa uçuş ideyası haqqında nitqini dinləmək üçün gəldikləri vaxt tanış olmuşdu. O vaxt onlar bir-birinə gəlişigözəl komplimentlər deməkdən başqa bir ciddi iş söhbəti etməmişdilər. Üç il sonra, 2004-cü ildə bu iki nəfər Maskın diqqətini elektrikle işləyəcək TZero adlı avtomobilin istehsalı ideyasına cəlb etmək istəyəndə Mask onları xatırladı.

Bu təklif Mask üçün çox cəlbədicə oldu və o, növbəti həftə bu iki nəfərlə yenidən görüşüb mövzunu davam etməyi qərara aldı. Görüş 30 dəqiqəlik planlaşdırılsa da, tez uzanıb 3 saatdan artıq çəkdi, belə ki, üç nəfər TZero-nun spesifik cəhətləri, yolda rəqabət edə biləcək avtomobil yaratmaq, həm də mühərrikin doldurulmasına aid məsələləri müzakirə edirdilər. Bu görüş həm də sonralar Teslanın yeritdiyi və böyük uğura gətirib çıxaran sıçrayış strategiyasının – əvvəl yüksək təbəqə modeli buraxıb insanların ürəklərində və düşüncələrində yer tutmaq, sonra isə üstünlükdən istifadə edib əsas xətt modellərini buraxmaq strategiyasının genezisi oldu.

Bu ilkin beyin hücumu sessiyası həm də onların parkında ilk avtomobilin, – 2008-ci ildən başlayaraq mənfəətli olmağa başlayacağı nəzərdə tutulan Tesla Roadsterin, bir xətt olaraq başlanğıcı oldu. Son nəticədə bunun həddən ziyadə optimist fikir olduğu məlum oldu – Eberhardla Mask tez-tez bir-biri ilə mübahisə edir, avtomobilin yaradılması isə müxtəlif istehsalat və texniki məsələləri içində itib-batırdı.

Bu, o zaman idi ki, Mask da şirkətin öncül avtomobilinin yaradılması işində – qapıların yerləşməsində dəyişikliklər, unikal faraların yerləşdirilməsi üçün bəzi detalların geriye qoyulması və sair – iştirak edir və qərarların qəbul edilməsində rol oynayırdı. Onun fikrinə görə oturmaqların dizaynının, interyerin stilinin və hətta transmissiyanın yenidən işlənməsinə ehtiyac olmasına görə başqa gecikmələr də yaranırdı.

Edilən dəyişikliklər avtomobilin qiymətinin premium klasa uyğunluğunu təsdiq etmək üçün ümumi görünüşü, sürücünün onu hiss etməsini və keyfiyyətin yaxşılaşmasını təmin etsə də, artıq çox sıx olan istehsal qrafikini nəzərdə tutulduğundan geriye atdı.

Konstruksiyada unikal hissələrin istifadə edilməsi yeni şirkəti məcbur etdi ki, həmin hissələrin yaradıcısı da özü olsun, bu iş isə o vaxt şirkətdə olanların heç birinə tanış deyildi. Bu, Maskın məsuliyyətinin daha da artmasına gətirib çıxardı və o, İngiltərədəki Lotus istehsal şirkətinə müraciət etdi. Lotus əslində hər bir Roadsteri yaratmalı, spiralvari istehsal xəttini işlətməli idi. Bu çətinliklərə baxmayaraq Mask Roadsterin cəlbədicə və əlçatan olması arzusunu həyata keçirməkdə israrlı idi və buna görə də son nəticənin alınmasında əsas yaradıcı qüvvə oldu.

2007-ci ildə hər addımda Eberhardla mücadilə elədikdən və xüsusilə də Eberhardın adı çəkilmədiyi və Maskın isə Roadsterin yaradıcısı olduğunu

iddia edən məqalə dərc edildikdən sonra Eberhard çoxsaylı hüquqi ittihamlar qaldıraraq və Maskın da əks-ittihamlarına tuş olub şirkəti tərk edir. Bu vaxt Baş Menecer səlahiyyətlərini öz üzərinə götürən Mask ilk addım olaraq, işçilərin 25%-ni işdən çıxarır, çünki uzanan istehsal qrafiki şirkətin pullarını itirməsi demək idi və özünün 50 milyon investisiyasının böyük səhvə çevrilməməsi üçün bu, onun üçün yeganə yol idi.

2008-ci ildə nəhayət ilk Tesla Roadster istehsal xəttinə buraxıldı və bu haqda media rəyləri ən yaxşı halda ehtiyatlı orta, pis halda isə dəhşətli idi. 2010-cu ilə qədər buraxılmış avtomobillərin 75%-i müxtəlif fiziki nöqsan və proqram səhvlərindən dolayı geri çağırıldı. Roadsterin ilkin buraxılışı 2,150 vahid oldu və dünyanın 30 ölkəsinə göndərildi.

Yaşadıqlarını öz konsepsiyasının praktikadakı sınağı olduğunu düşünməkdən çəkinməyən Mask, özünün Tesla Motors şirkətinə etdiyi investisiyanı ikiqat artırdı və Roadsterdən sonra gələn model – Model S üzərində işi davam etdirdi. Model S haqqında ilkin müsbət rəylərin ardınca şirkət, səhm bazarına 100 milyon həcmində ilkin səhmlər (IPO) buraxdı. Bu, Maskın o vaxta qədər şirkətə yatırdığı pulların təxminən ikiqatı idi. 2016-cı ilin əvvəlində şirkətin dəyəri 25 milyard dollar olaraq qiymətləndirilirdi. Bu rəqəm hələ indiki Baş Menecərə kifayət etmir və o deyir ki, 2030-cu ilə qədər şirkətin dəyəri 30 dəfəyə yaxın artmalıdır.

Model S haqqında əhəmiyyətli dərəcədə yüksək rəylər dərc edildikdən və Maskın, eləcə də onu yaradan başqa adamların əvvəlki illərdəki öncəgörmələri doğrulandıqdan sonra Tesla Motors Model S-in 4 qapılı variantını və kələ-kötür yol avtomobili olan Model X-i təqdim etdi. Şirkət həm də hal-hazırda Toyota və Mercedes şirkətlərinin təklif etdiyi elektrik sistemlərini idarə edən mühərrik+transmissiya sistemlərini istehsal etməyə başlayıb.

Mask Baş Menecer vəzifəsinə keçərkən, elektrik avtomobilinin geniş miqyasda qəbul edilməsi ilə bağlı ən böyük problem kimi, batareyanın ölçülərindən asılı olmayaraq onun uzaq məsafələrə səyahət etmək qabiliyyətində olan məhdudluğu görürdü. Bunu fikrində tutaraq ABŞ-da olan elektrik doldurma stansiyalarının sayının artırılması təşəbbüsü üzərində işləməyə başladı. Bu təşəbbüs nəticəsində son 8 ildə Birləşmiş Ştatlardakı elektrik doldurma stansiyalarının sayı 3 dəfədən çox artıb.

1992-ci ildə Maskın iki kuzeni Kaliforniyada investisiya imkanları haqqında onun fikrini soruşublar. Mask onlara günəş enerjisinin perspektivli sahə olduğunu deyib və 1993-cü ildən SolarCity yaranıb. 2007-ci ildən bu şirkət Kaliforniyada ən böyük günəş enerjisi təchizatçısı olub. Mask həm də bu şirkətin idarə heyətinin sədridir və ona görə də təəccüblü deyil ki, Kaliforniyada, həm də bütün Birləşmiş Ştatlarda elektrik doldurma stansiyalarının böyük hissəsi SolarCity-ə məxsusdur.

Tesla Motorsun Baş Meneceri olduğu vaxtlardan Maskın məqsədi yalnız Tesla avtomobillərinin deyil, ümumiyyətlə elektrikle işləyən avtomobillərin mümkün qədər çox sayda qəbul və istifadə edilməsi olmuşdur. Bu məqsədlə o, şirkətinin mülkiyyətində olan, elektrik avtomobilləri texnologiyasına aid bütün patentlərini açıqlamışdır. Bu, o deməkdir ki, kim istəsə bu texniki sənədləri götürüb istifadə edə bilər, yeganə şərt budur ki, bu istifadə xoş niyyət üçün olsun, məhsul sferasının ümumi inkişafına xidmət etsin. Hal-hazırda Maskın şirkətdən aldığı maaş 1 dollardır, qalan gəlirləri səhm opsiyonlarından və fəaliyyət bonuslarından gəlir.

Tesla onilliyin çox hissəsini ictimaiyyətin gözü qarşısında olmasına baxmayaraq, Tesla.com saytının hüquqlarını yalnız 2016-cı ildə ala bildi. O vaxta qədər həmin domen Styuart Qrossman (Stuart Grossman) adlı adama məxsus idi. Həmin adam bu domeni 1996-cı ildə, hələ heç kimin adı domenləri alıb gələcəkdə pul qazanmaq haqqında düşünmədiyi vaxt almışdı. Qrossman bu domeni heç bir iş üçün istifadə etmirdi, sadəcə gələcəkdə varlanmaq üçün almışdı ona görə də Mask şəxsən özü onun yanına gedib, nəhayət ki, bu domeni satmağa razı saldı. Bu satışın son qiyməti açıqlanmasa da, Maskın dostu Ceyson Kalakanisdən (Jason Calacanis) gətirilən sitata görə Maskın gözündə bu domenin əldə etməyin qiyməti bir neçə milyon dollardır.

İlk vaxtlar və maliyyə çətinlikləri

Çox insanların inandığının əksinə olaraq, Tesla Motorsu əslində İlon Mask yaratmayıb. Şirkəti 2003-cü ilin iyulunda Martin Eberhard və Mark Tarpening təsis edib. 2004-cü ilin fevralındakı A-seriyalı maliyyələşdirmə raunduna3 qədər onu bu iki adam maliyyələşdirib.

İlon Mask bu ilk raund maliyyələşdirmə mərhələsində səhnəyə çıxıb və direktorlar şurasına daxil olaraq onun sədri olub, həm də biznes əməliyyatlarında iştirak edib. Bu birinci raundda ilkin 7,5 milyon dollar investisiya ilə Mask nəzarətçi investor olub.

Teslanın ilk gündən məqsədi elektrik avtomobillərinin kommersiyası olub və ilk yüksək səviyyəli Roadster mode-lindən başlayaraq geniş bazara çıxmağa çalışıblar. Lakin 2005-ci ildə Lotus Group-la əsas komponentlərin istehsalı haqqında müqavilə imzalayana qədər bunu edə bilməyiblər. Bu müqavilə 2011-ci ilə qədər fəaliyyət göstərmiş və 2,400 ədəd avtomobilin istehsalını təmin edib.

B-seriya investisiya raundunda Mask yenə investisiya edir və 2006-cı ilin mayında üçüncü raund əlavə investisiyanı da qoyur. Üçüncü raundda tanınmış investorlardan Google-ın həmtəsisçiləri Sergey Brin və Larry Page də var idi.

Dördüncü raund investisiya 2007-ci ilin mayında həyata keçirilir və özəl investisiyanın ümumi həcmi 105 milyon dollara çatdırır. Elə həmin vaxt Maskla şirkətin təsisçiləri arasında ixtilaf vardı, lakin sonunda Maskın istədiyi oldu və o, Baş Menecer vəzifəsinə keçdi və bu günə kimi həmin vəzifəni tutur.

2008-ci ildə bu vəzifədə onun ilk sərəncamı Tesla işçilərinin 25%-ni işdən azad etmək oldu, çünki dünyadakı maliyyə böhranı şirkətə öz zərbəsini vurmağa başlamışdı. 2009-cu ildə şirkət beşinci investisiya raundu keçirdi və daha 40 milyon dollar cəlb etdi, bu onu iflasdan xilas etdi. Bu mərhələdə şirkətə investisiya edilən 187 milyon dollar məcmu özəl investisiyanın 70 milyon dollarını Mask şəxsən özü şirkətə yatırmışdı və şirkət o vaxta qədər yalnız 147 avtomobil istehsal edə bilmişdi.

Növbəti iki il ərzində Tesla şirkəti Model S-i bazara yeritməyə başladı və həm Mercedes, həm də Toyota şirkətindən özü üçün həyati əhəmiyyəti olan maliyyə vəsaitləri aldı. Şirkət həm də ABŞ hökumətindən 465 milyon dollar məbləğində borc almışdı. 2010-cu ilin 29 iyununda Tesla ilkin səhmlərini (IPO) də buraxdı. Buraxıldığı anda səhmin bazarda qiyməti 17 dollar olduğu halda, bu kitab yazıldığı vaxt 200 dollara qalxıb və o vaxtdan bəri şirkət başqa maliyyə vəsaitləri cəlb etməyib. Tesla hökumətə olan borcunu vaxtından əvvəl qaytarıb və artıq bazarın böyük hissəsində möhkəmlənmişdir, indi alıcılar üçün məqbul qiymətə öz avtomobillərini

kütləvi istehsal etmək imkanı var. Dayanıqsız və yavaş başlanğıca baxmayaraq, böyük yatırımlar sayəsində (əsasən İlon Maskın yatırımları) Tesla çətin zamanlardan keçə bildi və çətinliklər keçmişdə qaldı. İndi yavaşımının heç bir nişanəsi görünmür.

Roadster

Tesla Roadster bu elektrik avtomobilləri şirkətin istehsal etdiyi ilk avtomobil və eləcə də 2006-cı ildə ABŞ-da satışa çıxarılan birinci elektrik avtomobilidir. Roadster tam şəkildə elektrikle işləyən, idman sinfindən olan avtomobildir və 2012-ci ilədək istehsal olunub. 2019-cu ildə onun yeni versiyasının dünya miqyasında təqdimatı gözlənilir.

Roadster kütləvi istehsal olunan avtomobil olmayıb və Tesla cəmisi 2,400 belə avtomobil satıb.

Bir dəfə doldurmaqla 400 km-ə yaxın yol gedə bilir və maksimal sürəti 200 km/saat olmaqla, 100 km/saat sürətini 4 saniyəyə yığır. Elektrik avtomobili üçün bu rəqəmlər prinsipcə yeni dövr göstəriciləri idi.

Avtomobil ucuz deyildi, baza modelinin qiyməti 109,000 dollardan başlayırdı. Sport versiyası daha baha idi – 128,500 dollar, ABŞ-dan kənarında isə daha baha. Roadster başlıca olaraq sınaq üçün yaradılmışdı və İlon Mask, eləcə də Teslaya güclü elektrik avtomobilləri istehsalını tədqiq edib öyrənmək üçün əla şans oldu. Bu, ilk modelin yaradılmasından keçən zaman ərzində Tesla öz texnologiyasını və istehsal gücünü xeyli inkişaf etdirdi, hər yeni model daha etibarlı olur və yeni xüsusiyyətlərə malikdir.

Model S

Model S Tesla Motors-un ikinci modelidir və iyun 2008-ci ildə press-reliz anonsu olub. Model S-in hazırlanması və istehsal edilməsi proqnoz edilən vaxtdan uzun çəkdi və 2012-ci ilin iyun ayında ABŞ-da satışa çıxarıldı. Xarici ölkələrdən Avropada 2013, Çin, Böyük Britaniya, Avstraliya, Hong Kong və Yaponiyada isə 2014-cü ildə satışa başlandı.

İlk Model S avtomobillərində əvvəldən problemlər yaranırdı və əksəri də defektdən ibarət idi. Bu problemlər tezliklə aradan qaldırıldı və o vaxtdan Model S-in istehsalı ciddi problemlər yaşanmadan davam edir. O vaxtdan yaranan yeganə nasazlıq təhlükəsizlik kəmərinin defekti olub və Tesla 2015-ci ildə öz təşəbbüsü ilə 90,000 Model S avtomobilini geri çağırıb.

2012-ci ildə 2,614 Model S avtomobili satıldı, 2013 lüks sedanın ABŞ-da ən çox satıldığı il oldu, 2014-də isə dünya ölkələrinə 31,655 avtomobil göndərildi. İlk vaxtlardakı gecikmələrə baxmayaraq Teslanın və Model S avtomobilinin populyarlığı sürətlə artdı.

2015-ci ildə anons verildi ki, Model S sahibləri öz elektrik avtomobillərində 1,6 milyard km yol gediblər və bu, onların rəqiblərinin göstəricilərindən təxminən 2 dəfə çox idi.

Model S indiyə qədər istehsal olunur və qiyməti 71,500 dollardan başlayır, maksimum qiymət isə 109,500 dollardır. Avtomobilin baza modeli hər doldurulmada minimum 950 km məsafə qət edir, elit model isə 1,460 km. Yüksək dərəcədə qənaətcil olmaqdan başqa avtomobilin həm də böyük gücü var. Bu gün bazarda olan 4 qapılı model yalnız elektrikdən güc almaqla, demək olar ki, səssiz işləyir.

Model X

Model X Teslanın yaratdığı üçüncü avtomobil modelidir və Model S-in bazasında yaradılıb. Model X tam ölçülü SUV versiyadır və 2012-ci ilin fevralında təqdim edilib. Avtomobilin istehsalına 2014-cü ildə başlanıb və 2015-də satışa çıxarılıb. İlon Maskın publik anonsuna görə 12 ay əvvəl satışa çıxmalı idi və bu gecikmə çox polemikalara səbəb olmuşdu.

Model X almaq üçün əvvəlcədən təxminən 30,000 ədəd ödəniş edilmişdi, müqayisə etsək Model S üçün bu rəqəm 12,000 olub. Sifarişlərin sayının belə böyük olması əla idi, lakin bunun öhdəsindən gəlmək üçün istehsalda dəyişikliklər etmək lazım idi, bu da öz növbəsində avtomobilin satışa çıxarılması tarixini gecikdirdi.

Bu modelin xüsusiyyəti Maskın Ulduz Mühərribələri filmindəki Millenium Falcondan götürdüyü “Falkon qapıları”dır.

İlk satışa çıxarılan avtomobillərin qiyməti, baza versiyası üçün 80,000 dollar idi və elit versiyada 144,000 dollara qədər yüksəlirdi.

Model X-in satışları inanılmaz səviyyədə yüksək idi, 2016-cı ildə Norveçdə, – elektrik avtomobilini duru yanacaq ilə işləyən avtomobildən çox satan ölkədə ən çox satılan elektrik avtomobili olmuşdu.

Model 3

Teslanın əvvəlki avtomobilləri haqqında oxuduğunuzdan bildiyiniz kimi onlar ucuz başa gəlməyib və cəmiyyətin böyük hissəsi üçün həyati vacib seçim deyillər. Lakin Maskın məqsədi elektrik avtomobillərini normaya çevirmək və bərpa olunan enerji vasitələrindən istifadə etməklə onları dünyada ən çox işlədilən nəqliyyat vasitəsi etməkdir.

Bu mərhələdə Tesla dünyada ən böyük akkumulyator batareyası zavodu yaradır və bu zavod dünyadakı bütün başqa zavodların birlikdə bir ildə istehsal etdiyindən çox batareyaya istehsal edir. İndi Teslanın ildə 500,000-dən artıq avtomobil istehsal etmək gücü var.

Belə imkanla Mask Model 3-ü satışa çıxardıqlarını elan edir və ictimaiyyətə onun niyyəti aydın olur. Model 3 baza variantın qiyməti 35,000 dollar olan sedan tipli ailə avtomobilidir. Hal-hazırda onu əvvəlcədən sifariş etməklə almaq olar, hərçənd avtomobil ABŞ-dakı alıcılara 2017-ci ilin sonunda, başqa ölkələrdəki alıcılara isə 2018-ci ildə göndəriləcək.

Maskın dediyinə görə bu model dünyanın ən təhlükəsiz avtomobilləri sırasında olacaq və bütün komponentlərinin təhlükəsizlik reytingi 5-ulduz olacaq. Bir dəfə elektrik doldurmaqla 350 km yol getmək mümkün olacaq, lakin bundan xeyli uzun məsafə getməsi üçün layihə mərhələsində işlər var. Təqdimat mərasimində Mask deyib ki, “Siz 35,000 dollara bundan yaxşı avtomobil ala bilməzsiz, heç bir seçim yoxdur”.

Nəhayət elektrikle işləyən avtomobil bütün dünya üçün münasib qiymətə kütləvi istehsala buraxılır. İlon Mask və Tesla Motors elektrik

avtomobillərinin bütün dünyada adi normaya çevrilməsi üçün infrastruktura böyük maliyyə yatırımları qoyurlar.

Model 3 indi yalnız ən əlçatan deyil, həm də ən təhlükəsiz və ən müasir kompüter sistemi ilə təchiz edilmiş avtomobil olmağa doğru gedir. O, avtomatik-idarəetmə avadanlığı ilə təchiz edilib və hətta baza versiyası da çox güclüdür, 100 km/saat sürətini 6 saniyəyə alır. Lakin Mask vəd edir ki, avtomobilin elit versiyaları bundan çox sürətli olacaq.

Bu avtomobili əvvəlcədən 1,500 dollar ödəməklə onlayn sifariş etmək olar. Onun təqdimatından bir neçə həftə sonra Tesla 373,000 sifariş qəbul etdi və bu, günün ən populyar avtomobili olmaqla ona milyardlarla gəlir gətirir.

Doldurulma və baxım

Elektrik avtomobillərinin bir incə yeri onların batareyalarının doldurulması və baxımıdır. Teslanın ilk vaxtlarında onların çox müştəriləri bu problemlə qarşılaşdılar.

Lakin bu gün İlon Mask və Tesla dünyada batareyaların doldurulması stansiyalarını qurmaq üçün böyük investisiyalar qoymuşlar. Hal-hazırda dünyada avtomobili 1 saatdan tez doldura bilən 3,500 Tesla stansiyası var. Bundan əlavə 3500-dən artıq kiçik stansiyalar var ki, restoran və otel kimi yerlərdə qoyulublar.

Model 3-ün təqdimat mərasimində Mask deyib ki, növbəti 12 ay ərzində böyük və tez dolduran stansiyaların sayını 2 dəfə, kiçik məntəqə stansiyalarının sayını isə 4 dəfə artıracaqlar.

Bundan başqa hal-hazırda dünyada 250-dən çox Tesla diler şəbəkəsinin məntəqələri var, bu da o deməkdir ki, siz Şimali Amerika, Avropa və Asiya-Sakit okean regionlarının çox yerlərində Teslanı ala bilərsiniz və heç bir çətinlik çəkmədən onu servise göstərə bilərsiniz. Teslanın şirkətinin populyarlığı və dəyəri artdıqca diler məntəqələrinin də sayı böyük sürətlə artır.

Batareyanı doldurmağın üçüncü variantı da mümkündür, bu, evdə doldurma avadanlığının quraşdırılmasıdır. Bu aparatı adi elektrik montyoru yerinə quraşdırıla bilər və bir gecəyə maşını tamamilə doldurur. Tesla bir avadanlığın quraşdırılma qiymətinin 500-5000 dollar arasında ola biləcəyini deyir və bu müştərinin yaşadığı yerdən, eləcə də onun evinin elektrik şəbəkəsinin xüsusiyyətindən asılıdır. Batareyanın tam doldurulması xərci avtomobilin bakının benzinlə doldurulması xərcindən çox aşağıdır və bu da avadanlığın evdə quraşdırılması xərcini tez bir zamanda çıxarır.

Teslanın leyhinə olan motivasiya

Tesla sadəcə avtomobil şirkəti olmaqdan daha böyükdür və məqsədi də sadəcə mənfəət əldə etməyi ötür keçir. İlon Mask dayanıqlı enerjinin böyük təbliğatçısıdır və o, Model 3-ün təqdimatındakı nitqində Tesla Motorsun niyə yaradılması məsələsinə aydınlıq gətirdi.

İlon karbon-dioksidin ətraf mühitə yayılması ilə bağlı bəzi faktları və rəqəmləri səsləndirdi və son bir neçə ildə bunun necə böyük sürətlə artdığını qrafik şəkildə göstərdi. Bu getsə biz tezliklə ətraf mühitin bərpa oluna bilməyəcək şəkildə korlanmasının səbəbkarı olacağıq və sonunda yanacaq resursları ilə də çox uzağa gedə bilməyəcəyik.

Tesla Motors şirkəti elektrik avtomobillərinin bütün dün-yada norma kimi qəbul edilməsini istəyir və özünün infrastruktura və istehsala qoyduğu böyük investisiyalarla bunu sürətlə reallaşdırır.

Hələ gənc şirkət olan Tesla elektrik avtomobillərini getdikcə daha ucuz qiymətə istehsal edir, o biri tərəfdən də eyni zamanda batareyaya doldurulması infrastrukturunu inkişaf etdirir və texnologiyanı kamilləşdirir.

Bütün bunları nəzərə almaqla İlon Mask yaxın onillik-lərdə Tesla Motorsun dəyərinin 30 dəfədən artıq böyüyəcəyi proqnozunu verir.

Rəqabət və şirkətin effektivliyi

Tesla Motors rəqibsiz deyil, lakin bu İlon Maskı narahat edəcək bir faktor da deyil. O, 2014-cü ildə cəsarətli addım ataraq Teslanın quruculuq planlarını əslində bunu “xoş niyyət”lə istifadə etmək istəyən hər kəs üçün publik açıq elan edib. Rəqiblər onun dizayn patentlərini birbaşa köçürə bilməzlər, amma eyni texnologiya əsasında öz modellərini yarada bilərlər.

Bu addım onun öz məqsədinə sadiqliyini göstərdi və dünya mediasının verdiyi yüksək qiyməti aldı, bu da öz növbəsində Teslanın ictimai çəkisini daha da artırdı.

Bu gün bazarda bir neçə başqa elektrik avtomobilləri var, məsələn Chevrolet Volt və ən məşhuru Nissan Leaf. Tesla həm də Mercedes-Benz və Toyota şirkətləri ilə əməkdaşlıq edib və onların öz elektrik avtomobillərinin yaradılmasında yardım göstərmişdir.

Elektrik avtomobillərinə meylin getdikcə artdığı daha aydın olur və belə görünür ki, yaxın illərdə daha çox rəqib (və tərəfdaş) meydana çıxacaq.

Rəqabətə baxmayaraq, Tesla bu segmentin lideridir. İlon Maskın ehtiraslı istəyi və inadı Teslanı elektrik avtomobilləri bazarının böyük hissəsinin sahibi mövqeyinə çıxardı. Bütün dünyada batareyaya doldurulması stansiyalarına qoyduqları böyük investisiyalar da müştərilərin onları seçməsinə asanlaşdırır.

Şirkət son illərdə fəvqəladə dərəcədə böyüyüb və bu kitab yazılarkən onun cari dəyəri 25 milyard dollar idi.

3 A-seriyalı maliyyələşdirmə raundu – şirkətin vençur kapitalı vasitəsilə maliyyələşdirilən ilk əhəmiyyətli mavliyyələşmə raundu . Bu maliyyələşdirmə əvəzində investidlərə imtiyazlı səhmlər verilməsi ilə səciyyələnir.

Fəsil 6

Hyperloop

Universitet tələbəsi olarkən Mask özünə sual verib – onun həyatı müddətində dünyanı dəyişəcək hansı 3 texnologiya var? Və sonra da həmin sahələrin hər birinə öz izini qoymaq üçün çalışmağa başlayıb. Əgər insanlar bir neçə ildir onun yaratdığı avtomobilləri sürürlərsə, nə isə almaq üçün onun peykləri vasitəsilə PayPal sistemindən istifadə edirlərsə, onda demək olar ki, o, öz məqsədlərinə çatıb. Lakin bu o demək deyil ki, o, işdən əl çəkməyə hazırlaşır, çünki, onun mümkün olan ən yaxşı gələcəyi təmin etmək planları var.

Hyperloop: İcmal

2013-cü ildə Mask, Kaliforniya ştatının Los Anceles və San Fransisko şəhərləri arasında hərəkət edəcək sürətli dəmir yolu sisteminə aid təkliflərin təqdimatına getmişdi. O, üzərində çoxlu mühəndislərin illərlə işlədiyi sistemin sürətinin belə olacağını düşünmürdü, ona görə də daha yaxşı bir sistem yaratmaq qərarına gəldi. Buna nail olmaq üçün, özünün elektrik avtomobil şirkətindəki bütün mühəndisləri və onunla işləyən bütün kosmos mütəxəssislərini bir yerə yığaraq indi “Hyperloop” adlanan planı hazırlamağa başladı. Hyperloop, – kapsulun içərisində uzaq məsafələrə hava yastıqlarının üzəri ilə saatda 1,100 km sürətlə getmək layihəsidir.

Hyperloopun və onun yan qurğularının texniki cizgilərinin hazırlanması təxminən bir il çəkdi və hazır olan kimi Mask onları açıq resurs elan edib onlayn rejimdə hamının istifadəsinə qoydu. Ardınca da SpaceX-in sponsorluğu ilə, Hyperloop sistemində istifadə ediləcək ən yaxşı kapsul dizaynı üçün müsabiqə elan etdi. Bu müsabiqə hələ də davam etməkdədir və müxtəlif ölkələrdən olan texniki komandalar SpaceX-in məxsusi olaraq bu müsabiqə üçün qurduğu sınaq trekində öz kapsullarını test edib bir-birinə qarşı yarışır. Qaliblər 2016-cı ilin sonunda layihələrinin praktiki tətbiqinə əsasən seçiləcək və öz dizaynlarını SpaceX-in vasitəsilə təkmilləşdirmək imkanı qazanacaqlar.

Hyperloop Şirkətləri

Hyperloop ideyasını təqdim etdiyi zaman, Mask tək-lif olunan çertyojları açıq şəkildə internetə qoymuş və digər-lərini bu layihədə iştiraka həvəsləndirmişdir. İndiyə qədər bu layihə üzərində işləmək üçün bir neçə şirkət təsis edilsə də, onlardan yalnız biri konkret olaraq nəqliyyat mexanizmini qurmağa başlamışdır. Bu, Los Angeles şəhərində yerləşən “Hyperloop One” şirkətidir.

Hyperloop One-in artıq rəsmi internet-saytı da vardır:

www.hyperloop-one.com

Saytda onlar Hyperloopu belə təsvir edirlər: “Hyperloop insanları və yükləri təyyarə sürətilə avtobus bileti qiymətinə daşımaq üçün yeni vasitədir – tələbata uyğun, enerjiyə qənaət edən və təhlükəsiz xidmət. Düşünün: yüksək sürətli internet kimi nəqliyyat vasitəsi”.

O, həqiqətən də gələcəkdə olacaq nəqliyyatın çox cəlbedici təsvirini yaradır.

Hyperloop One 2014-cü ildə yaradılıb indiyə qədər 160 milyon dollar investor kapitalı toplaya bilib. Birlikdə işləyib nəqliyyat sistemini bazara çıxarmağa çalışan 200 nəfər mühəndis və texnik heyəti ilə qürur duyur.

Hyperloop One ilk mühərrikinin sınağını 2016-cı ilin mayında keçirdi və tam təchizatlı sistemin testi isə 2017-ci ildə keçirməyi planlaşdırır. Hal-hazırda 5 müxtəlif ölkədə, 2020-ci ildə yük daşınmaları, 2021-ci ildə isə sərnişin daşınmalarını həyata keçirmək üçün yollar çəkilməkdədir.

Bu, İlon Maskın şirkəti deyil, lakin layihənin ideyası və ilkin planlara görə şirkət ona minnətdarlıq edə bilər. Bu da Maskın motivasiyasının yalnız mənfəət olmadığına, məqsəd və planlarının ümumiyyətlə bütün bəşəriyyətin yönəldiyinə daha bir misaldır.

Hyperloop necə işləyəcək

Nəzəri olaraq Hyperloop vaqon-kapsulları vakuumin köməyi ilə bütöv polad boru-tunelin içində hərəkət etdirəcək. Vakuum müəyyən hava təzyiqi göstərərək kapsulu 0,5-1,33 mm hava qatı üzərində süzdürəcək, yəni kapsul heç vaxt polad borunun özünə toxunmayacaq.

Bu dizayn, kapsulun boruda ağlasığmaz yüksək sürətlə hərəkətini və eyni zamanda, boruya çırpılmaq təhlükəsini istisna edəcəkdir.

Hyperloop-un necə işləyəcəyi haqqında şirkətlər müx-təlif texnologiyalar təklif etmişdir, lakin Hyperloop One şirkətinin yanaşması “maqlev” üsulundan istifadə etməkdir və bu üsul maqnitlərdən istifadə etməklə kapsulu sabit vəziyyətdə saxlamağı nəzərdə tutur.

Bu, şaybanın hava xokkeyi stolunun üstündə uçmasına və sürüşməsinə bənzər effekt yaradacaq. Dizayn konsepsiyasında yalnız sərnəşin daşıyan kapsulların diametri 2.2 m-dir və ən yüksək sürətinin saatda 760 mil (1220 km) olacağı nəzərdə tutulmuşdur. Bu konsepsiyada təklif olunan ilkin sürətlənmə və yavaşımaya sürəti, sərnəşin təyyarəsinin sürətlənmə və enərkən yavaşımaya sürətindən 2-3 dəfə yüksəkdir.

Bu, harada qurulacaq?

İlon Maskın təklif etdiyi ilk Hyperloop yolu Los Anceles regionu ilə San Fransisko Bey regionu arasında idi.

Lakin, hal-hazırda aktiv rejimdə layihələndirilən yollar ABŞ xaricindədir. Böyük ehtimalla, ilk beynəlxalq Hyperloop yolu Helsinki və Stokholm arasında olacaq və Ölü dənizin altından keçəcəkdir. Səyahətin cəmi 30 dəqiqə çəkəcəyi təxmin edilir.

Hyperloop One həmçinin Dubayda yalnız yük daşımaq üçün nəzərdə tutulan yol qurulmasının mümkünlüyünü araşdırır, eləcə də, Rusiya və Çinin müxtəlif yerlərində sərnəşin yolları üzərində işləməkdədir. Əlavə olaraq, Melburn və Sidney şəhərləri arasında Hyperloop yolunun çəkilməsi də təklif olunmuşdur. Bu məsafə avtomobillə orta hesabla 9 saata qət

olunur, lakin Hyperloop One səyahət müddətini 55 dəqiqəyə qədər azalda biləcəyini təxmin edir!

Başqa şirkətlər Avropa daxilində yollar təklif etmişdir (məsələn, Paris və Amsterdam arasında və ya Polşanın bir başından o biri başına). Lakin, bu şirkətlər həmin yolların qurulmasına hələ başlamayıblar.

Xərclər və vaxt qrafiki

Layihənin həyata keçirilməsi dəqiq olaraq hansı məbləğə başa gələcəyi hələ ki, məlum deyildir. Buna baxmayaraq, Hyperloop One Helsinki və Stokholm arasındakı yolu çəkmək üçün 19 milyard Avro (hal-hazırda təxminən 20 milyard ABŞ dolları) tələb olunduğunu təxmin edir.

Yalnız yük daşıyan ilk Hyperloop-un 2020-ci ildə istifadəyə veriləcəyi gözlənilir, lakin, onun yeri dəqiq-ləşdiril-məmişdir. Sərnişinlər üçün yol 2021-ci ildə istifadəyə veriləcəkdir. Lakin, bir çox yeni texnologiyalarda olduğu kimi və Tesla Motorsun təcrübəsinə əsasən, inşaatın vaxt qrafiki gözləniləndən daha uzun ola bilər.

Buna baxmayaraq, əminliklə demək olar ki, növbəti onillik ərzində dünyada çox sayda Hyperloop fəaliyyət göstərəcəkdir. Amma, onlardan istifadə qiyməti, yekun dizaynın xüsusiyyətləri və ya sadəcə olaraq onların nə qədər təhlükəsiz olacağı barədə hələlik çox şey bilinmir.

Həmçinin, həm İlon Mask, həm də Hyperloop One bildirmişdir ki, biz, Hyperloop-un yalnız bərpa olunan enerji mənbələrindən istifadə etməklə işləyəcəyinə əmin ola bilərik.

Fəsil 7:

Open AI

2015-ci ildə Mask daha bir təşəbbüsünü açıqladı, – bu dəfə qeyri-kommersiya təşkilatı formasında təsis edilən, bu işə dəxli olan bütün iştirakçılar üçün təhlükəsizlik və faydanı təmin edəcək süni intellekt təşkilatını. Mask konkret olaraq elə bir süni intellekt təşkilatı qurmaq istədiyini bəyan etdi ki, həmin təşkilat, potensial olaraq süni intellekti kütlələrin əleyhinə sui-istifadə etmək istəyən böyük korporasiya və hökumətlərə qarşı dursun.

Mask bu təşəbbüsündə tək deyil və Stiven Houking (Stephen Hawking) də daxil olmaqla tanınmış elm adamları da onunla həmrəy olduqlarını bildiriblər. Onlar inanır ki, süni intellektin bəşəriyyətin uzun zaman perspektivində yaşama qabiliyyətli olması ziddinə tətbiq potensialı onu dünya üçün real təhlükəyə çevirir. Ona görə Open AI mövcuddur ki, süni intellekt bəşəriyyətə fayda gətirsin, onu darmadağın etməsin. Onunla bağlı olan bir çox texnoloji ixtiralar kimi, Open AI-ın da gördüyü işlər açıq mənbələrdə azad şəkildə onlayn əlçatan olacaq. Mask layihənin həmsədridir və təsadüfən ən çox qorxduqları şeyin ortaya çıxması üçün təşkilatın ehtiyatla addımlayıb irəli getməli olduğundan yaxşı xəbərdardır.

O, inanır ki, “qaranlıq yekun” ola biləcək nəticəyə qarşı ən yaxşı hazırlıq yolu insanlara yaxın gələcəkdə nəyin baş verə biləcəyini bildirib onları hazırlamaqdır. Mask kifayət qədər və asan əldə edilə bilən informasiya və proqramları çatdırmağa ümid edir ki, hər adamın lazım olan anda özünümüdafiə alətləri olsun.

Mask bu təşkilatın əvvəl-axır öz yaradıcılarının intellektindən daha yüksək bir intellekti ortaya qoyacağını düşünür, lakin bunun tezliklə, yaxın 30 ildən tez olmayacağını deyir. Layihə maliyyələşdirilib və fəaliyyətə hazırdır, belə ki, dünyanın hər yerindəki adamlar artıq 1 milyarddan artıq pul veriblər ki, təşkilatın xəzinəsi onun gələcək illərdəki fəaliyyətini təmin edə bilsin. Süni intellekt hələlik Maskın ram etmədiyi sahədir və bu dəfə çətin kimsə tapılar ki, onun uğur qazanacağını əleyhinə mərc gəlsin. Əksinə onun layihəsi eyni qorxunu bölüşən əksəriyyətin dəstəyini və investisiyasını alır.

Open AI-ın həmsədrələri hal-hazırda İlon Mask və Sam Altmandır. Həmsədrələr dünya səviyyəli ekspert komandası toplayıblar və onların çox işləri haqqında susurlar. Onlar uzunmüddətli, gələcək onilliklərə qədər davam edəcək oyun oynayırlar.

Təsisçilər publik olaraq bəyan ediblər ki, “Süni intellektin gözlənilməz tarixçəsi olduğu üçün, insan səviyyəli AI-ın nə zaman yaradılacağı haqda proqnoz vermək çox çətinidir”.

Lakin onlar AI-ı inkişaf etdirmək üçün bütün bilik və bacarıqlarını sərf edirlər və etikaya uyğun hərəkət etdikləri haqda əminlik yaradırlar. Onların publik elan etdikləri məqsədləri budur: “Hamı üçün faydalı olan nəticələri öz maraqlarından üstün tutan qabaqcıl araşdırma institutu qurmaq”.

Open AI deyib ki, onlar məqsədlərinə çatmaq üçün müxtəlif qurumlardan olan hər kəslə həvəslə əməkdaşlıq edəcəklər.

Yeni bir təşkilat olaraq, hələ Sİ və onun müasir inkişafı haqqında çox informasiya açıqlamayıblar. Onların açıqladığı informasiya bu bloq vasitəsilə yayılır: www.openai.com/blog

Fəsil 8:

SolarCity

SolarCity: İcmal

SolarCity korporasiyası enerji xidmətləri göstərən Amerika şirkətidir, baş ofisi Kaliforniyada yerləşir.

Şirkətin göstərdiyi əsas xidmətləri Birləşmiş Ştatlar ərazisində günəş və başqa dayanıqlı enerji sistemlərini işləyib hazırlamaq, satmaq, maliyyələşdirmək və quraşdırmaqdır.

SolarCity-in İdarə Heyətinin Sədri də İlon Maskdır. Tesla və SpaceX layihələrinə qoyduğu yatırımlardan göründüyü kimi, Mask Yer kürəsi və onun əhalisinin davamlı inkişafında maraqlı olan insandır.

SolarCity ilkin olaraq 2006-cı ildə İlon Maskın kuzenləri Lindon Rayv (Lindon Rive) və Piter Rayv (Peter Rive) tərəfindən təsis edilib. İndi İlon SolarCity-nin ən böyük səhmdarıdır və hal-hazırda onun SolarCity şirkətini 2,6 milyard dollara alması prosesi davam edir.

Mask bu iki şirkəti birləşdirmək və Tesla elektrik avtomobilləri batareyalarının tam şəkildə onun müştəri-lərinin evlərində quraşdırılmış günəş panelləri vasitəsilə yüklənməsi üzərində düşünür.

Onun məqsədi “Dünyanın yeganə, şaquli inteqrə edilmiş, kəsilməz və təmiz enerji təklif edən şirkətini” yaratmaqdır. Müştərilər öz evlərinin damında quraşdırılmış SolarCity panelləri vasitəsilə günəş enerjisini alıb onu Tesla batareyalarında saxlayacaqlar və sonra da bu enerjini öz evləri və ya avtomobillərində istifadə edəcəklər. Bu, adamlara imkan verəcək ki, əslində şəbəkədən ayrılınsınlar və bunu da tək bir şirkətin köməyiylə etsinlər!

Bunun dəqiq olaraq plana uyğun olub-olmayacağını gələcək göstərər, çünki son qərar Teslanın idarə heyəti üzvlərindən gəlir.

Bu məsələ ətrafında səhmdarların təzyiqindən yaranan bir az tərəddüd var. Bəzi səhmdarlar və media adamları təklif olunan əqdi yaxşı hesab etmirlər. SolarCity hal-hazırda mənfəət qazanmır və səhmlərinin qiyməti əhəmiyyətli dərəcədə aşağı düşüb və bununla da şirkətin bazar dəyəri elan olunmuş 2,3 milyard satış qiymətindən xeyli aşağıdır.

Bu əqdin öz riski təbii ki, var, lakin İlon Mask risk eləməkdə təzə adam deyil, əvvəllər Tesla Motorsla iflasa uğramağa yaxın idi. Lakin böyük risk böyük gəlirlə bağlı olur. Əgər yaxın onilliklərdə günəş enerjisinə tələbat artmaqda davam etsə, İlon Mask, Tesla və SolarCity güclü mövqə qazanıb bazarın “şir payı”na sahib olacaqlar.

Effektivlik

Yaradıldığı 2006-cı ildən indiyə qədər SolarCity çox nəhəng dərəcədə böyüyüb. 2007-ci ildəki birinci tam fəaliyyət ilindən başlayaraq hər il Kaliforniyanın yaşayış evlərinə günəş enerjisi panelləri quraşdırmaqda birinciliyə iddialı olub. 2013-cü ildə də birincilik qazanıb, – bu dəfə bütün Birləşmiş Ştatlar üzrə.

2013-cü ildə öz rəqibləri “Paramount Solar” şirkətini 120 milyon dollara alıblar. Sonra 2014-cü ildə anons veriblər ki, 200 milyon dollarlıq istiqraz buraxırlar. 2016-cı ilin martında SpaceX onların 90 milyon dollarlıq səhmlərini alıb.

Bazar həcmi və dəyəri başlanğıcdan inanılmaz sürətlə artır və İlon Maskın sözlərinə görə onun şirkəti almaq üzrə təklifi təxminən 2,6 milyard dollardır, hərçənd bu qiymətin çox yüksək olması haqqında mübahisələr gedir. Böyük dəyəri və bazarda dominantlığına baxmayaraq, SolarCity bu gün mənfəətlə işləmir və diqqətini böyüməyə verib. Bu, İlonun əvvəllər Teslada göstərdiyi taktikanın eynidir və riskli olsa da hələlik özünü doğruldur.

2016-cı ilin avqustunda SolarCity Maskın 2,6 milyardlıq təklifini qəbul edib və 2016-cı ilin sonuna bu birləşmənin olacağı gözlənilir. İlonun təklifi tarixinə onun SolarCity-dəki payı səhmlərin 22%-idir və o, ən böyük səhmdardır.

İlon Mask Tesla Motorsda etdiyi kimi burada da SolarCity-in iki sahibi şirkətdən ildə 1 dollar maaş alırlar. Onların da baxışlarının da İlonun baxışlarına çox yaxın olduğu görünür və diqqəti yalnız böyüməyin və mümkün qədər çox evlərin günəş enerjisindən istifadə üzərinə yönəldirlər.

Məhsullar və xidmətlər

SolarCity hal-hazırda bir sıra məhsul və xidmətlər təklif edir. Ev sahiblərinə günəş enerjisi avadanlıqlarını icarəyə verirlər və bununla da kommunal xərcləri aşağı endirməyə imkan yaradırlar.

Kommersiya xidmətləri də təklif edirlər və eBay kimi bəzi böyük şirkətlərə günəş enerjisi panelləri quraşdırırlar. Son vaxtlarda Walmart, Intel və hətta ABŞ Müdafiə Nazirliyi ilə də işləyiblər.

Bundan başqa elektrik avtomobilləri üçün batareya doldurucuları da istehsal edirlər və məqsədləri budur ki, San Fransisko ilə Los Angeles arasındakı 101-ci magistralda hərəkət edən Tesla elektromobillərinin batareyalarını pulsuz doldursunlar. Bu doldurucular eksklüziv olaraq Teslaya deyil, elektrikle işləyən avtomobillərin çoxuna bu xidməti göstərir.

Şirkətin planlarına layihə çərçivəsində özəlləşmiş hərbi evləri icması üçün bütün ABŞ ərazisində 1 milyard dollarlıq günəş enerjisi qurğuları quraşdırmaq öhdəliyi də daxildir. Əgər həyata keçsə, bu, Amerika tarixində yaşayış evlərini günəş enerjisi ilə təchiz etmək üzrə ən böyük layihə olacaq.

İlon Maskın başqa biznesləri və investisiyaları kimi SolarCity də öz diqqətini sadəcə mənfəət-zərəyə deyil başqa hədəfə yönəldib. Onların hədəfi günəş enerjisini hamı üçün mümkün qədər geniş şəkildə əlçatan etməkdir, ona görə də bu gün infrastruktur qıtlığı və texnologiyayı başa gətirmək xərcinin yüksək olması mənfəətlə işləməyi çətinləşdirir.

Gələcək

İlon Maskın və SolarCity-in yaxın illər üçün çox böyük planları var. Tesla Motorsla birlikdə SolarCity 2017-ci ildə işə başlayacaq Gigafactory yaradıb. Bu, dünyada batareya istehsal edən ən böyük zavoddur və orada “Powerwall” adlı enerji saxlayan qurğu istehsal ediləcək. Powerwall günəş enerjisini saxlayır və hal-hazırda Kaliforniyada bir sıra evlərdə sınaqdan keçirilir.

Bu yaxınlarda SolarCity evlərin damında günəş enerjisi panellərini quraşdırmaq üçün texnologiyalar hazırlayıb. Onların patentləşdirilmiş texnologiyaları quraşdırma xərclərini və vaxtını əhəmiyyətli dərəcədə azaltmağa imkan verir, quraşdırmanın özünü isə çox asanlaşdırır. Bu sistemdə panellər seriyası bir-birinə keçir və ənənəvi üsulla olduğu kimi dam örtüyünə altlıq profil zolaqları bərkitməyə ehtiyac qalmır.

Nəhayət, dam örtüyünü tamamilə günəş panellərindən düzəltmək layihəsi üzərində də iş gedir. İlon Mask bu planı 2016-cı ilin avqustunda elan edib və əgər bu plan uğurla başa çatsa onda bu, ev təsərrüfatlarına imkan verəcək ki, enerjiyə olan tələbatlarını tamamilə günəş enerjisi hesabına ödəsinlər. Onda adamlar izafi enerjini Powerwall batareyalarında saxlaya biləcək və Tesla elektromobillərini də həmin mənbədən doldura biləcəklər.

Hələ ki, şirkətlərin birləşməsi prosesi başa çatmayıb, lakin İlon Mask tezliklə SolarCity-in sadəcə majoritar səhmdarı deyil, Tesla Motors vasitəsilə çox böyük majoritar səhmdarı olacaq. Bu iki şirkət öz texnologiyalarını tamamilə inteqrasiya edib istehsal xərclərini azaldacaq və müştəriləri ucuz qiymətə günəş enerjisi ilə təchiz edəcəklər.

Belə görünür ki, yaxın illərdə İlon Maskın yaratdığı infrastrukturla günəş enerjisi istehsalı ənənəvi enerji istehsalı metodları ilə müqayisədə maliyyə baxımından daha həyat qabiliyyətli və sərfəli olacaq.

Fəsil 9:

İlonun investisiyaları

İlon öz karyerasında çoxlu müxtəlif investisiya qoyuluşları edib. Bu fəsildə keçən illər ərzində onun investisiya qoyduğu həm uğurlu, həm də uğursuz müxtəlif layihələri haqqında məlumatı sizinlə bölüşəcəyik.

Zip2

Maskın ən birinci şirkəti Zip2 olub. Bu şirkət haqqında əvvəlki fəsildə danışmışdıq, lakin əslində Zip2 internetin ilk “sarı kitabça”sı idi və kifayət qədər böyük uğur kimi qiymətləndirilə bilər. Mask bu şirkəti 1999-cu ildə Compaq şirkətinə 307 milyon dollara satdı. O tarixdə bu, internet şirkəti üçün ödənilən ən böyük məbləğ idi.

Mask öz şirkətinin işini çox kiçik şəxsi kapitalla başlamışdı və şirkəti satanda ona düşən pay 7% oldu, çünki o, kənar maliyyələşdirmə tapmağa məcbur idi. Şəxsən o, bu şirkətin potensialına nisbətdə baş verənlərin iflasa uğramaq olduğunu deyir. Buna baxmayaraq, 28 yaşında şirkətin satışından payına düşən 22 milyon dollar, növbəti investisiyaları həyata keçirməyə imkan verdi.

X.com

Bu şirkəti də əvvəllərdə müzakirə etmişdik, Mask Zip2-in satışından aldığı puldan 10 milyon dollar ayıraraq onlayn xidməti olan X.com-a yatırır.

Sonda X.com özünə rəqib olan Confinity şirkəti ilə birləşir və sonra da adı dəyişib PayPal olur. Maskla biznes partnyorları arasında ixtilaf yaranır və sonunda onu idarə heyətindən çıxarırlar.

Lakin bu, İlon üçün heç də pis nəticələnmir, çünki, PayPal 2002-ci ildə eBay şirkətinə 1,5 milyard dollara satılır. Mask heç də majoritar səhmdar deyildi, amma hər halda bu satışdan 100 milyon dollardan artıq gəlir əldə edir, onun 10 milyonluq ilkin investisiyası ilə müqayisədə böyük

mənfəət idi. Bu pul onun indiki kimi tanınmış investor olmasında böyük rol oynayır və gələcək şirkətlərini özü maliyyələşdirmək imkanını verir.

Everdream Korporasiyası

İlonun kuzeni, Lindon Rayv (Lyndon Rive) Everdream adlı şirkətin həmtəsisçisi idi. Bu şirkət, kiçik şirkətlər üçün desktoplara antivirus qoyulması və ya bazanın qorunması kimi xidmətlər göstərirdi.

Yeniyetmə vaxtlarında İlonla Lindon yaxın olmayıblar, əslində onlar ilk dəfə Kaliforniyada görüşəndə artıq yaşlı idilər. Kuzeni onu belə təsvir edir: “Rastlaşdığım ən böyük insanlardan biridir, yalnız yaxşı biznes partnyor olduğu üçün yox, həm də fenomenal dost olduğu üçün.”

Onlar biznesdə bir-birinə tamamilə uyğun gəldiklərini anlayırdı və Mask hələ PayPalda olarkən Everdream-ə 4-cü raundda investisiya qoydu. Bu investisiya qoyuluşundan təxminən 10 il sonra, 2007-ci ildə Everdream açıqlanmayan qiymətə Dell şirkətinə satılır.

Kuzenlər gələcək layihələrdə birlikdə işləmək qərarına gəlirlər və bunun ən diqqətəlayiq nümunəsi SolarCity olur.

SpaceX

2002-ci ildə İlon Mask SpaceX kimi tanınan Space Exploration Technologies şirkətini yaradır. İlon inanır ki, bu layihə Yer kürəsinin tarixində olacaq ən vacib hadisələrdən biridir. Bu, onun ən dəyərli şirkəti kimi görünür və əslində də belə olduğu məlum olur.

SpaceX-in məqsədi kosmik raketləri daha münasib başa gələn etmək və insanların planetlərarası uçuşlarına imkan yaratmaqdır.

SpaceX-in öz skeptikləri, əleyhdarları və maliyyə çətinlikləri var. Lakin indiki anda SpaceX-in gələcəyi çox parlaq görünür! 2016-cı ilin aprelində nəhəng addım ataraq Falcon raketini buraxdı və mənzilində oturtdu.

Gələcək illərdə Musk bu raketlərlə insanları Marsa göndərən planeti məskunlaşdırmaq əzmindədir. Əvvəlki fəsillərdə müzakirə etdiyimiz kimi bu layihə böyük investisiya qoyuluşu tələb edirdi. Lakin Musk bəyan edib ki, şirkəti yaratmağının ilkin səbəbi pul qazanmaq deyil.

Mask Fondu

2002-ci ildə İlon qardaşı Kimballa birlikdə Mask Fondunu yaradır. Fond dayanıqlı və bərpa olunan enerji, kosmos, təhsil və uşaq xəstəlikləri üzrə tədqiqatları dəstəkləmək üçün qrantlar ayırır.

Tesla Motors

Musk 2004-cü ildə Tesla Motorsun maliyyələşdirilməsinin birinci raund olaraq şirkətə investisiya qoyub.

Şirkət 2003-cü ildə Martin Eberhard və Mark Tarpenning tərəfindən təsis edilib. İntestisiya qoyduqdan sonra Musk da onlara qoşulub və direktorlar şurasının üzvü olub.

O vaxtdan İlon Tesla Motorsun işlərinə ciddi şəkildə girişib, hədəfi də elektrik avtomobillərini gələcəyə aparan bir yol etməkdir.

2008-ci ilin maliyyə böhranından sonra İlon Teslanın Baş Meneceri olur və indiyədək də bu vəzifədə işləyir.

Bu illər ərzində Teslanın bir çox maliyyə problemləri olub və nəhəng məbləğlərdə investisiya tələb olunub. Lakin şirkət bu yaxınlarda özünün S model sedanını əvvəlcədən sifariş qaydası satmaqda rekord vurub – bir həftə ərzində 325,000 satış!

Model S-in qiyməti 35,000 dollardan başlayır və avto-mobillərin 2018-ci ildə göndəriləcəyi gözlənilir.

Tesla Motorsun gələcəyi inanılmaz dərəcədə parlaq görünür və Mask bəyan edib ki, yaxın onilliklərdə şirkətin cari dəyərinin 30 dəfədən artıq böyüyəcəyinə inanır. Bir daha qeyd edək: bu investisiya yalnız maliyyə mənfəəti əldə etmək üçün qoyulmamışdı. Elektrik avtomobilləri Maskın yeniyetməlikdən haqqında ehtirasla düşündüyü arzu olmuşdur və Tesla bu arzunu gerçəyə çevirən bir şans idi.

Surrey Peyk Texnologiyası

2005-ci ildə Mask kiçik peyk şirkəti olan Surrey Peyk Texnologiyası şirkətinin səhmlərinin kiçik hissəsini, 10%-ni alır.

Bu investisiyanın arxasında duran ideyanın hədəfi heç də məhz mənfəət deyil, daha çox bir gün SpaceX-in kiçik və baha olmayan kosmik raketlər istehsalında bu şirkətlə birlikdə işləmək istəyi idi.

SolarCity

Bu kitabın əvvəlində qeyd edildi ki, Mask SolarCity-ə investisiya qoyuluşu edib. Dayanıqlı və ekoloji təmiz texnologiyanın qızğın tərəfdarı olan bu şirkət təbii olaraq İlonun investisiya obyektidir. Hal-hazırda İlon Mask şirkətin başçısı vəzifəsində fəaliyyət göstərir və kuzeni Lindon Rayvla birlikdə işləyir.

İndiki anda Mask 22,2%-lə şirkətin yeganə majoritar səhmdarıdır, şirkətin Tesla Motorsla birləşməsi başa çatandan sonra isə Mask daha böyük hissəyə sahib olacaq.

Şirkəti 2,6 milyard dollar alış qiyməti ilə birləşdirmək düşünülür və bu zaman Maskın şirkətdəki səhmlərinin cari dəyəri 577 milyon dollar olacaq.

Mahalo.com

Mahalo.com suallar və cavablar saytıdır və onu ilk dəfə 2007-ci ildə, Ceyson Kalakanis təsis edib. Saytın əsas fəaliyyəti adamların sualları və cavabları üzərində qurulub. Onun Google kimi axtarış saytlarından fərqi adamların yazdığı populyar axtarış terminlərini izləmək və bu əsasda nəticə verməkdir.

İlon B seriya maliyyələşdirmə raundunda şirkətə investisiya qoyuluşu edib. Şirkətin başqa əsas investorlarından biri Sequoia Capitaldir, bu qrup İlon Maskın şirkətlərinə çoxsaylı investisiyalar qoyub.

2011-ci ildə Google öz alqoritmini dəyişəndə Mahalo fəaliyyət səviyyəsinin kəskin aşağı düşməsi mərhələsini yaşadı və işçilərinin 10%-ni azad etməli oldu. Proqramlaşdırma şirkəti olan Sistrix-in dediyinə görə Google-ın etdiyi dəyişikliklər Mahalonun trafikini 75% aşağı endirmişdi.

O vaxtdan şirkət öz strategiyasını dəyişib və əsasən “necə etmək” videoları və canlı sual-cavab əlaqələrinə fokuslanıb. İndi ayrıca bir veb-sayt deyil və Inside.com saytının tərkib hissəsi kimi işləyir.

İlon şəxsən bu saytın işində iştirak edir video proqram yaradaraq oxucuların suallarına cavab verir. Video proqram hələ 2014-cü ildə yaradılıb və bu ünvanda pulsuz baxıla bilər:

<https://www.youtube.com/watch?v=RGqcxyDW-Qg>

Stripe

Stripe 2010-cu ildə yaradılıb və PayPal-ın əsas rəqibidir. PayPal və X.com-dakı ixtilafardan sonra İlon Mask həvəslə bu şirkətə investisiya qoyub.

Hal-hazırda şirkət onlayn tətbiqlər və Lyft, Facebook və Twitter kimi şirkətlərə ödəniş prosesləri xidmətini göstərir. Həm də çoxsaylı kiçik bizneslərin veb-saytları ilə inteqrasiya edilib və Sopify, Wordpress və başqa platformalarda adamlar üçün ödəniş göndərmək və almaq imkanı yaradır.

Stripe sürətlə böyüyür və bu yaxınlarda dəyərinin 5 milyard dollar olduğu qiymətləndirilib. Hələlik dəyəri 46 milyard dollar olan PayPal-a yaxınlaşmasa da, çox sürətlə irəliləyir. Ümumiyyətlə daha funksional platforma kimi qəbul edilir. Mark özünü: “PayPal sisteminə daha yüksək funksionallıq əlavə edilməlidir”, və həm də “Onun taarifləri çox yüksəkdir” – deyib. İlon indi artıq PayPal-da işləmir və təbii ki, bu dəyişiklikləri edə bilməz, lakin eyni mövzular üzrə Stripe-a öz töhfəsini və şirkət irəli getdikcə məsləhətlərini verə bilər.

Stripe hal-hazırda dünyanın 25 ölkəsində öz işini aparır və getdikcə bu rəqəmi böyüdür. Stripe-a kənardan ümumi olaraq təxminən 300 milyon investisiya qoyulub. Markın şəxsi investisiyası haqqında heç bir məlumat açıqlanmır, lakin o səhmlərin bir hissəsinə sahibdir. 5 milyardlıq dəyəri və şirkətin getdikcə böyüdüyünü nəzərə alsaq, qətiyyətlə bunun uğurlu investisiya olduğunu demək olar.

Halcyon Molecular

Halcyon Molecular 2008-ci ildə, DNA-dakı böyük sayda gizlin məlumatı aşkara çıxarmaq məqsədilə təsis edilib.

Şirkətin geniş hədəfləri və 100 dollardan da ucuz qiymətə insan genomunu analiz etmək xidmətini göstərmək planları vardı.

Lakin gərgin rəqabətin nəticəsi olaraq bu plan həyata keçmədi. 2012-ci ildə şirkət bağlandı və İlonun ilk uğursuz investisiyası oldu.

Tesla Elm Mərkəzi

Yeni elm muzeyinin yaradılması və inkişafı üçün Maskın maliyyələşdirdiyi 1 milyon dollar əslində investisiya yox, ianə idi. Muzeyin adı Tesla Elm Mərkəzidir və Nyu-York şəhərində yerləşir.

Muzeyə 2014-cü ildə dahi alim və ixtiraçı Nikola Teslanın adı verilib.

İlon Mask dünyada ən tez batareya dolduran stansiyanı muzeyin avtomobil dayanacağında quraşdırmağı planlaşdırır.

Vicarious

Mask süni intellekt (Sİ) entuziastı olmasa da, süni intellekt şirkəti olan Vicarious-a investisiya, Facebook-un Baş Meneceri Mark Zukerberqlə birlikdə 40 milyon dollar investisiya qoyublar.

Şirkətin layihələri qeyri-adi dərəcədə qapalı olub, lakin belə açıqlama vermişdilər ki, məqsədləri, yeməyə və yatmağa ehtiyacı olmayan, insan kimi düşünə bilən kompüter yaratmaqdır.

İlonun Sİ şirkətini maliyyələşdirməsinin səbəbi də bu sahənin düzgün istiqamətdə inkişaf edib dağıdıcı məqsədlər üçün yaradılıb inkişaf etdirilməməsidir. Ona görə də, buna oxşar bir neçə şirkəti maliyyələşdirməklə barmağını bu, sürətlə inkişaf edən sənayenin nəbzində saxlamaq istəyir.

DeepMind Technologies

DeepMind Technologies şirkəti İlonun maliyyələşdirdiyi başqa bir Sİ şirkətidir. Şirkət 2011-ci ildə yaradılıb, lakin Google tərəfindən 2014-cü ildə alınaraq adı Google DeepMind qoyulub.

Şirkətin məqsədi kompüterlə öyrənmə sistemini neyrobiologiya ilə birləşdirib güclü və universal kompüter alqoritmi almaqdır.

Gələcək Həyat İnstitutu

İlon Mask 2015-ci ildə investisiyadan daha çox ianə olaraq Gələcək Həyat İnstitutuna 10 milyon dollar vermişdir.

İnstitut Sİ kimi texnologiyaların inkişafı ilə bağlı yaranan risklərin öyrənilməsinə dəstək verir. Bu, İlon Maskın süni intellektin neqativ məqsədlərlə istifadə oluna biləcəyi ehtimalından nə qədər narahat olduğunu bir daha göstərir.

NeuroVigil

NeuroVigil 2007-ci ildə yeni yaradılmış şirkətdir. Şirkət dünyada ilk portativ beyin monitoru olan iBrain-i işləyib hazırlayıb.

Mask 2015-ci ildə şirkətin baş investoru olub.

Şirkətin texnologiyası dərman preparatlarının klinik sınaqlarının keçirilməsində, eləcə də neyroloji xəstələrə diaqnoz qoyulması və onların müalicə edilməsində vasitə kimi istifadə olunur.

Neuro Vigil həm də NASA-ya, onların astronautları Beynəlxalq Kosmik Stansiyasında olarkən onların beynini izləyib, müşahidə edilməsinə kömək etmək istəyir. Bu, İlonun şirkətə olan marağının əsas səbəbi ola bilər, çünki, bu onun SpaceX-də tətbiq etdiyi texnologiyalarla uzlaşacaq.

Hyperloop

Əvvəldə dediyimiz kimi, İlon Mask texniki cizgilərini açıqlamamışdan və başqalarını da bu işə qoşulmağa çağırış etməmişdən öncə Hyperloop nəqliyyat sisteminin yaradılması ideyasına yatırım edib.

O, 2013-cü ildə ilk dəfə Hyperloop ideyasını anons edib və bununla sürəti saatda 1100 km-dən yüksək olan sürətli dəmiryol sistemləri seriyasını yaratmaq istədiyini bildirib. Adamların öz dizayn planlarını təqdim etməsi, həm də SpaceX-in qurğularında sınaqdan keçirmək imkanı əldə etməsi üçün müsabiqə elan edib.

Müsabiqədə bir neçə şirkət iştirak edir və hələlik lider olanı Hyperloop One şirkətidir. Bu nəqliyyat texnologiyasının 2020-ci ilə hazır olacağı və istifadə ediləcəyi gözlənilir.

Open AI

Başqa bir süni intellekt şirkəti Open AI, 2015-ci ildə təsis edilib. Mask o vaxt həmtəsisçilərdən biri olub.

Bu şirkət əsas diqqətini aparıcı alim və mütəxəssislərin tədqiqat əsərlərinin, bloq-postların, kodların və patentlərin saxlandığı yer olmağa verir. Open AI-ın məqsədi adamların süni intellekt sahəsində təhlükəsiz və açıq işləməsinə şərait yaratmaqdır.

İlon Mask bu yaxınlarda şirkətin indiyə qədər cəlb etdiyi maliyyələşdirmənin üzərinə 1 milyard dollar öz töhfəsini verib.

Şirkət indiyə qədər çox şey yaratmayıb, lakin diqqətini uzunmüddətli hədəfə yönəldib və yaxın onilliklərdə bu sahədə olan işləri nəzərindən qaçırmayacaq.

Fəsil 10

Şəxsi həyat

Bu illər ərzində İlon Maskın şəxsi həyatı çox maraqlı olub. Daim medianın diqqətində olmağın təzyiqi, maliyyəşdirmə problemləri və işdəki stresslər adamın evdəki şəxsi həyatını da gərginləşdirir.

Həftədə 100+ saat işləyən adamın ailə həyatına necə zərbə dəyə biləcəyi məlumdur.

İlon ilk dəfə Castin Uilsonla (Justin Wilson) 6 il evli olub və bu izdivacdən 6 oğlu doğulub. Onların birinci uşağı Nevada Aleksander Mask qəfil körpə uşaq ölümü sindromundan 10 həftəliyində vəfat edib.

Onların növbəti 5 oğlu ekstrakorporal dövlənmə üsulu ilə doğulub. Əvvəl 2004-cü ildə ekizlər doğulub: Qriffin (Griffin) və Havier (Xavier). Bundan sonra 2006-cı ildə üçəm oğlan doğulub: Demian (Damian), Sakson (Saxon) və Kay (Kai).

İlon və Castin 2008-ci ildə boşanıblar və indi uşaqların üzərində ortaq hamilik edirlər.

Boşanmadan az sonra İlon London gecə klubunda Talula Rili (Talulah Riley) ilə tanış olur. Mask gecə klubuna gedib yenicə baş vermiş boşanmadan fikrini dağıtmaq istəyir. Klubun promotorunun tanış etdiyi aktrisa İlonu çox cəlb edir və onların əlaqələri başlayır. İlonu Talulanın intellekti və raketlərə, elektromobillər haqqında söhbətlərə göstərdiyi maraq cəlb edir. İlon tezliklə anlayır ki, o yalnız bir model deyil, zahiri ilə müqayisə oluna biləcək intellekti də var.

Bir neçə həftə sonra onlar Beverli Hillzdə (Beverly Hills) görüşürlər və yatağa girərkən İlon birdən evlənməyi təklif edir. Onun nişan üzüyü yox idi, lakin sonradan üçünü alır: lap böyüyünü, gündəlik olanı bir də 10 sapfirlə köbələnmiş brilyantlı olanı.

Lakin o zaman onun keçmiş həyat yoldaşı ilə boşanması rəsmiləşməmişdi. Həm də onun SpaceX və Teslada maliyyə problemləri yaranmışdı və bunlar yeni cütlük üçün stresslə dolu günlər idi.

Talula həmin vaxtı təsvir edərkən: “o, ölümün özü kimi görünürdü.” – deyir. Bütün bu stresslərin içində bir il ərzində cütlük boşanır, yenidən evlənir və az qala yenidən boşanır. Boşanma prosesindən az əvvəl onlar fikirlərini dəyişir, Mask boşanma sənədlərini cırır.

İlon birlikdə yaşamaq üçün çox çətin adam olduğunu göstərir və çox qısa zaman ərzində az qala 3 dəfə boşanmaq istəyir.

Birinci arvadı Castin onun haqqında deyir: “İlon özü istədiyini edir və bu barədə amansızdır. Bu İlonun dünyasıdır və biz, qalan adamlar orada yaşayırıq”.

Qətiyyətli və qərarlı adam olan İlon Mask, Cənubi Afrikadakı sərt tərbiyənin, – atasından gördüyü emosional zorakılığın yetirməsidir.

Böyüyərkən yolverilməz təqiblərə məruz qalan İlonun xarakterində, sanki həmişəlik emosional çapıqlar qalıb. Castin onu “əzab çəkmiş zavallı can” adlandırırdı.

Onun emosional yükü ailə həyatını ağırlaşdırsa da, belə görünür ki, həm də onu başqalarına kömək etməyə sövq edirdi. Bu, özünü onun müxtəlif layihələrdə, investisiyalarda və işlərdə bəşəriyyətə fayda vermək söylərində göstərir.

Milyardlarla pulu olan İlon, pul qazanmağa meyl göstərməyən adam kimi görünür. Tesla şirkətində özünə 1 dollar maaş təyin edib.

Amma hələ də lüks evlərdə yaşamağı sevir və 2012 – 2016-cı illər arasında Los Angelesin Bel Air elit rayonunda cəmi qiyməti 70,3 milyon dollar olan 5 malikanə alıb. Bir-birinə kifayət qədər yaxın yerlərdə olsalar da, bu müklər bir-biri ilə birləşdirilməyiblər. Onların alınması çoxlarına qəribə və izafi olan bir şey kimi görünsə də, unutmaq olmaz ki, 70,3 milyon onun varidatının 1%-dən də azdır.

İlon Mask öz şəxsi həyatını qapalı saxlamağı sevir və çox vaxt medianın işıqlarından kənardə qalmağı bacarır. Yalnız özünə və ya şirkətlərindən birinə lazım olanda xəbərlərdə xatırlanması məsələsini də yoluna qoya bilir.

Uşaqlıqda sərt tərbiyə görməsi onunla yaşamaq üçün çətin vəziyyət yaratsa da, belə görünür ki, həm də ona misli olmayan inadkarlıq və toparlana bilmək qabiliyyəti verib. Onun elə sərt xasiyyəti var ki, çox nadir

adamda olar və yəqin ki, bu ona bizim tanıdığımız, inanılmaz dərəcədə çox işləyən biznesmen olmaq imkanı verir.

Fəsil 11

Süni intellekt

Open AI şirkəti də daxil olmaqla İlon Maskın müxtəlif investisiyalarından görə bilərsiniz ki, onun süni intellekt sahəsinə böyük marağı var.

Lakin bu maraq süni intellektin gələcəkdə nələrə gətirib çıxaracağı qorxusu və həyəcanından doğur. Maskın son şirkətlərindən olan Open AI diqqətini süni intellektin gələcəkdə təhlükəsiz və dayanıqlı həyatı təmin etmək işinə yönəldib.

Çox real ehtimal var ki, süni intellekt tezliklə insanların intellektini və bacarığını ötüb keçsin. iRobot və Terminator kimi belə sonluğu təsvir edən bir çox filmlər vardır, lakin bu bədi əsərlərdəki hadisələr həyatda da baş verə də bilər.

İlon Mask deyib ki, süni intellekt üzrə işləyənlərin böyük əksəriyyətindən nigarandır deyil. Onun bir çox SI şirkətlərinə qoyduğu investisiyalar sadəcə barmağını bu sahənin nəbzində saxlamaqla hansı işlərin getdiyindən xəbərdar olmaq üçündür. Lakin son intervyularının birində deyib ki, bir şirkət onu həqiqətən narahat edir. Hansı şirkəti nəzərdə tutduğunu demək istəməyib, lakin Google-a eyham vurduğu məlum olub.

İlonun SI sahəsində əsas təhlükə kimi qeyd etdiyi Cyber Grand Challenge-dır, – Vegasda keçirilən haker turniri.

Challenge-ı idarə edən Defence Advanced Research Projects Agency təşkilatıdır, ona DARPA da deyilir. DARPA öz hədəfini belə müəyyən etdiyini deyir: “kiber-müharibəyə qarşı yeni strategiyaların tapılması”.

Lakin Mask bu missiyanın həqiqiliyinə çox da inanmır. O, qorxur ki, haker çalışmaları sonda Terminator filmlərindəki Skynet AI-a oxşayan bir şey yaratmaqla nəticələnmə bilər. Onu narahat edən əsas məsələ, bu işlərin hər şeyi bacaran qüdrətli superkompüterin yaradılacağına aparıb çıxaracağıdır.

DARPA kompüter sistemində səhvləri müəyyən edən və aradan qaldıran avtomatlaşdırılmış süni intellekt sistemini axtarır. Və onun

sözlərinə görə, kompüterin insanın müdaxiləsi və qərar qəbul etməsi prosesindən ayırmaq potensial olaraq fəlakətli nəticə verə bilər.

Çox adam üçün məkrli süni intellekt sisteminin yaradılması bizdən yüz illərlə uzaqdır. Lakin texnologiyanın bu günkü inkişaf sürəti ilə bu, çoxlarının gözlədiyindən daha tez ola bilər. Yaxşı ki, İlon Mask bu məsələdən əla xəbərdardır və öz səlahiyyətini və nüfuzunu bu məsələ haqqında xəbərdarlığı yüksək səviyyəyə qaldırmağa sərf edir. O, bu məsələnin tezliklə baş verəcəyini gözləmir, lakin gələcək 30 il müddətində bunun baş verməsi ehtimalının böyük olduğunu deyir.

O, təsdiq edir ki, Sİ-in gələcəyi daha çox cəlbədar görünür və bəşəriyyət üçün heyvətətimiz imkanlar açır.

Bu, təhlükəsiz istiqamətdə də inkişaf edə bilər, təbii ki, İlon Maskın iştirakı ilə, – deməli bu sahənin inkişafı barəsində narahat olmaya bilərik!

Fəsil 12

Siyasət və dünyaya baxış

Öz yaş nəslinin böyük dühası olan İlon Maskın dünyaya baxışına və bir-birimizlə bağlı olan bir bütöv kimi irəliləmək haqqında onun nə düşündüyünə də nəzər salmaq maraqlıdır.

Siyasət və Gələcək

İlon Mask yəqin ki, bərpa olunan enerjinin dünyada ən böyük tərəfdarıdır. Bunu özünün Tesla Motors və SolarCity şirkətlərinə qoyduğu böyük investisiyalarla göstərdi. Bundan başqa, o, gələcəkdə fəlakətə yaxın hadisənin baş verə biləcəyi potensialından çox narahatdır və onun SpaceX layihəsi vasitəsilə Marsın məskunlaşdırılması məqsədinin arxasında duran motiv budur. Bu iki məsələ və həm də süni intellektin mümkün dağıdıcı nəticələri ola biləcəyi perspektivi Maskı qayğılandırır və fəaliyyətə sövq edən məsələlərdir.

Mask deyib ki, o, Marsda qurulacaq hakimiyyətin “böyük ehtimalla nümayəndəlik deyil, birbaşa demokratiya olacağını istəyir. Yəni insanlar problemlər haqqında birbaşa səs verəcəklər”. Onun fikrincə siyasi sfera bu cür fəaliyyət göstərməlidir, çünki, “birbaşa demokratiya, nümayəndəlik demokratiyasına nisbətən korrupsiya potensialını əhəmiyyətli dərəcədə azaldır”.

Bu maraqlı, həm də məntiqli yanaşma Maskın müasir ABŞ siyasətinə münasibəti haqqında sualı aktuallaşdırır.

O, özünü “yarım-demokrat, yarım-respublikaçı” kimi təqdim edir və deyir ki, onun mövqeyi “ortadadır, – sosial-liberal və fiskal-konservativ .”

2016-cı il seçkiləri haqqında soruşanda deyib ki, bunu “bizim demokratiyanın ən yaxşı təzahürü hesab etmir”, lakin ümumiyyətlə nəticədən çox da təlaş keçirməyə dəyməz, çünki onun fikrinə görə, namizədlərin heç birinin adamların düşündüyü qədər gücü yoxdur.

Din

Heç bir dinin ardıcılı olmasa da, İlon Mask deyib ki, insan taleyini nəzarətdə saxlayan “böyük varlığın” mövcud olması ehtimalı var. Onun bu barədə şübhəsi var, lakin etiraf edir ki, bu yaxınlarda Falcon 1 raketini buraxanda “bütün eşidən varlıqlara” dua edib ki, “uçuşa uğur arzulasınlar”.

Elm adamlarının çoxu kimi, Mask ali qüvvənin varlığına münasibətdə skeptikdir və publik olaraq bəyan edib ki, din və elm yəqin ki, birlikdə mövcud ola bilməzlər. O, ideyanın tamamilə inkar etmir, lakin heç vəchlə dindar adam kimi də qəbul edilə bilməz.

Kosmosdan gələnlər

Başqa planetlərə səfər etməyin aktiv tərəfdarı olduğu üçün təbii ki, kainatda başqa həyat formalarının mövcud olub-olmaması haqqında fikrini bilmək üçün İlon Maska dəfələrlə suallar verilib.

Cavabında, “məlum kainatda şüurlu həyatın olduğuna” ümid etdiyini deyib, lakin belə varlıqların mövcud olduğuna şübhə edir. Onu da deyib ki, başqa planetlərdə müxtəlif həyat formaları mövcud ola bilər, lakin onların yüksək dərəcəli şüura malik olması şansı kiçikdir.

Özü də etiraf etdiyi kimi onun bu baxışı “tamamilə onun gümanıdır”.

Fəsil 13

Xeyriyyəçilik

İndi İlon Mask milyarder statusunda olduğuna görə pul qazanmaqdan az motivasiya alır. Əksinə onun biznes qurumlarının və investisiyalarının çoxu ümumiyyətlə bəşəriyyətin xeyri və ya ehtiyacı olanlara yardım istiqamətindədir.

Əsas biznesinə əlavə olaraq, İlon xeyriyyə təşkilatları təsis edib və lazımlı hesab etdiyi başqa təşkilatlara ianələr verir.

Mask Fondu

Mask Fondunu İlon yaradıb və hal-hazırda özü onun başçısıdır. Fond başlıca olaraq fəlakət zonalarını günəş enerjisi sistemləri ilə təchiz edir.

Mask Fondu 2010-cu ildə SolarCity ilə birlikdə Alabama ştatının Koden şəhərindəki qasırğa xəbərdarlığı mərkəzinə 25-kv.-lıq günəş enerjisi sistemi bağışlayıb.

2011-ci ildə, Yaponiyada baş verən sunami nəticəsində dağılan Soma şəhərində günəş enerjisi sistemini qurmaq üçün Fond 250,000 dollar bağışlayıb.

Tesla Elm Mərkəzi

2014-cü ildə İlon Mask Uordenkliffdə Tesla Elm Mərkəzinin tikilməsi üçün 1 milyon dollar ianə verib. Mərkəzə məşhur ixtiraçı və alim Nikola Teslanın adı verilib.

Maska bu haqda ilk məlumatı verən Nikola Teslanın nəvələrindən olan Uilyam Terbo olub və İlona 8 milyon dollar ianə üçün müraciət edib.

Mask Mərkəzə 1 milyon dollar bağışlamaq və onun dayanacağında dünyada ən böyük Tesla Supercharger doldurucusunu qurmaq qərarına gəlib.

Həyatın Gələcəyi İnstitutu

İlon Mask şəxsən bir neçə süni intellekt şirkətinə pul yatırımları edib və hətta özü də birini yaradıb. Bu sahə onun üçün həm cəlbedici, həm də təşviş yaradan sahədir.

Bu sahəyə ianələr çərçivəsində İlon, 2015-ci ildə Həyatın Gələcəyi İnstitutuna 10 milyon dollar verib. Bu maliyyə vəsaiti süni intellektin bəşəriyyətin rifahına xidmət edən qlobal proqramına sərf edilmək üçün verilmişdi.

Giving Pledge

Giving Pledge (Vermək Vədi) özünü “dünyanın ən varlı adamlarının və ailələrinin öz sərvətlərinin böyük hissə-sini xeyriyyə məqsədlərinə yönəltmək təşkilatı” kimi səciyyə-ləndirir.

Bu təşkilat hal-hazırda dünyanın üç ən varlı adamından ikisi – Bill Geyts və Uorren Baffet tərəfindən təsis edilib.

Bir neçə il ərzində bu Vədi yüzdən artıq varlı kişi və qadınlar imzalayıb, onların arasında da İlon Mask.

Motivasiyalı Şirkətlər

Mask xeyriyyə ianələri versə də özünün filantropik fəaliyyəti üzərində nəzarətini aktiv şəkildə saxlamağa üstünlük verir. Onun şirkətlərində toplanmış sərvətinin böyük hissəsi insan sivilizasiyasının inkişafına xidmət edir.

Şirkətlərindən mənfəət götürsə də İlon maaşsız işləyir.

Onun Tesla və SolarCity-dəki işləri nəticəsində yaxın onilliklərdə bütün dünyada günəş enerjisinin ən başlıca enerji növü olacağı gözlənilir. Mask bu enerji növünün ABŞ-da yaşayış evlərinin və şirkətlərin böyük əksəriyyətinin, eləcə də nəqliyyatın əsas enerji mənbəyi kimi istifadə edəcəyini arzu edir. Bu, uzun yoldur, lakin İlon elə yüksək məqsədə çatmaq üçün öz yoluna davam edir.

Daha uzaq məqsəd insanı planetlərarası növ etməkdir və Mask inanır ki, bu bizim yaşayışımızı davam etdirmək üçün ən əsas yoldur. Bir daha qeyd edək ki, İlon dönmədən bu məqsədə doğru gedir və bütün nəzərlərini növbəti onillikdə insanı Marsa göndərmək üzərində cəmləyib!

Tunel qazıntısı

2016-cı ilin dekabrında Mask özünün son biznes ideyası haqqında söz deyib: Tunel qazıntısı.

Onun ideyası avtomobil tıxaclarını azaltmaq üçün magistral yolların altında geniş tunellər qazmaqdır. Yəqin ki, bu ideya onun ağılına Los Anceles tıxacında olarkən gəlib.

Əvvəlcə bu elə ideya olaraq qalırdı, lakin indi belə görünür ki, İlonu ciddi şəkildə cəlb edir.

İlk dəfə bu ideya haqqında 2016-cı ilin yanvarında, SpaceX-in təşkil etdiyi Hyperloop dizayn müsabiqəsində söz açıb. İdeyanın sadə olduğunu və tunelin “əla bir şey” olduğunu deyib.

O, ideyanı verib və bunun üzərində bütün ili düşünüblər, indi ya yeni bir şirkət yaradar, ya da yaradılmasını maliyyələşdirər.

Şirkətin adını da təklif edib: “Boring Company”, şüarı da “Bizim işimiz qazmaqdır”.

Əvvəlcə mediada və cəmiyyətdə çox adam onun bu ideyasının zarafat olduğunu düşündülər, sonra isə ideya üzərində işləməkdə ciddi olduğu göründü, ancaq bu layihənin nə zaman onun tam diqqətini cəlb etdiyi aydın deyil.

Mask tunel qazma maşını işləyib-hazırlamaq haqda söz açıb – adı Mole. Belə maşınlar və texnologiya artıq mövcuddur, ona görə də ideya İlonun o biri layihələrinə nisbətən daha az cəlbedici görünür.

Tesla Motors şirkəti və Hyperloop sistemindən göründüyü kimi İlon Mask nəqliyyatın entuziastıdır. Tıxaclı zonalarda tunellərin yaradılması yəqin ki, tıxac problemini yüngülləşdirəcək və onun əvvəlki işlərinin uğurla nəticələndiyini nəzərə alsaq, bu yüngülləşməni də tezliklə görə biləcəyimizi güman edə bilərik.

Fəsil 15

İlon Maskın irsi nə olacaq?

Yaxşı, sonda İlon Mask nəyə görə məşhur olacaq?

Bu heyvətəmiz insanın irsi nə olacaq?

Bu, onun süni intellekt sahəsindəki işləri olacaqmı? Yoxsa bu, onun Tesla avtomobilləri vasitəsilə dayanıqlı enerji və SolarCity ilə gördüyü işlərə verdiyi töhfə olacaq? Bəlkə, potensial olaraq Marsın məskunlaşmasındakı roluna görə?

İlon Maskın fəaliyyətdə olan bir sıra layihələri var, Marsı məskunlaşdırmaq cəhdlərindən tutmuş, dünya üçün dayanıqlı enerji təchizatı sisteminin qurulması, insanların səyahətlərini dəyişəcək Hyperloop sisteminin yaradılmasına qədər!

Bu qədər müxtəlif layihələr olan yerdə Maskın nəyə görə məşhur olacağını dəqiq bilmək çox çətindir. Milyarder sahibkar hələ 40 yaşlarındadır. Qarşısında onilliklər potensialı var və fikrimizcə o tamamilə yeni, elə bir layihə başlayacaq ki, biz onu həmin layihəyə görə yadda saxlayacağıq.

Müəllifin fikrinə görə, İlon Mask bir ixtiraçı kimi yaddaşlarda qalacaq. Həm də işləri dünyanın görünüşünü dəyişən çox bacarıqlı iş adamı kimi. Albert Eynşteyn, Tomas Edison, Nikola Tesla kimi adamlar kimi onun işləri özündən sonra da uzun zaman bütün dünyada xatırlanacaq.

İlonun irsi, qarşısında duran çətinlikləri dəf edərək gerçəkləşdirdiyi bir sıra ixtiraları, layihələri, xeyriyyəçilik söylərini əhatə edəcək.

Böyük iş adamı, ixtiraçı olmağa və ya hər hansı dəyərlı fəaliyyətlə məşğul olmağa can atan hər kəs üçün, İlon Mask indi də, gələcəkdə də mümkün ola bilən motivasiya və ruhlandırmanın ən qiymətli mənbəyi olacaq. Hər şey deyiləndən və həyata keçiriləndən sonra, gələcək nəsillər üçün ilham mənbəyi olmaq onun irsinin ən qiymətli payı olacaq.

Fəsil 16

Öyrəniləcək dərslər

Əgər siz tarixdə silinməz iz qoymuş böyük insanların həyatına bir qədər diqqətlə fikir versəniz, oradan həmişə öz həyatınızı yaşamaq üçün bir neçə ibrət dərsi və ya müdrik söz götürə bilərsiniz. İlon Maskın həyatından dəyərli ibrət dərsi götürmək üçün çox da səy göstərmək lazım gəlmir. O dərsləri şəxsi həyatınızda tətbiq etmək, özünə inamı və həm də qısa və uzun perspektiv üçün olan arzuların arxasınca getməyi asanlaşdırar.

Ətrafındakı nişanələri gör və yeri gələndə müvafiq hərəkət et: Maskın bir neçə mütərəqqi və gəlirli sənaye sahələrində uğur qazanması, onun həddən artıq ağıllı, varlı və hətta bəxtli olmasına görə deyil – hərçənd bu üç elementin üçü də onda var. O, ona görə uğurludur ki, universitetdə oxuyanda o vaxtkı dünyanı müşahidə edib və doğru yol göstərən indikatorları görüb, – əvvəl interneti, sonra kosmosu və elektrik avtomobillərini. Eyni vaxtda, eyni vəziyyətdə olan hər kəs eyni şeyi görə bilərdi, lakin Mask, nişanələri görüb, onları araşdırıb izah etməyə vaxt ayırıb və verdikləri informasiyanı yaxşı istifadə edən adamdır.

Mask nə etmək lazım olduğunu görüb və ona lazım olan yerdə olmaq üçün hər şeyi edib, ona görə də vaxtı gələndə bu işə hazır olub. Əlavə olaraq da, qarşısındakı çətinliklərə imkan verməyib ki, onu uğura gedən yoldan çəkindirə bilsinlər. Bəsirətli olmaq faydalı olur, zəhmətkeş və məqsədyönlü olmaq da onun kimi; lakin bunların üçünə də sahib olub öz bacarığının ən yaxşı tətbiqini də bilmək adamı həqiqətən uğura gətirib çıxarır.

Hər çətinliyi addayıb keç: Bu illər ərzində Maskın qazandığı uğurlar haqqında düşünəndə, eyni dərəcədə baş-langıçda onun rastlaşdığı çətinlikləri də xatırlamaq vacibdir – ölümcül döyülməyini, Zip2-dən uzaqlaşdırılmağını, X.com-dan çıxarılmamağını və nəhayət Tesla Model S-in uğurlu buraxılışından əvvəlki dramatik vəziyyəti. Bu vəziyyətlərin hər birində o, çətin yola arxasını çevirib, başqa heç nə düşünmədən asan yol seçə bilərdi.

Mask məktəbə getməyib evdə də dərslər ala bilərdi, sonra isə onun internet şirkətləri satıldıqdan sonra dayanıb işləməyə bilərdi və nəhayət Roadsterlə eksperimentin uğursuzluğundan sonra Tesla Motorsu tərk edərək və bütün diqqətini uğurlu biznesi olan kosmik raketlər üzərində toplaya

bilərdi. Lakin o, hər uğursuzluğu irəli getmək, o vaxtadək alınmamış zirvələri fəth etmək üçün istifadə edib. Buradan alınacaq dərs aydındır, sizə dəhşətli kimi görünən hadisələrin sizi yenməyinə heç vaxt imkan verməyin, hər birini, özünüzü yüksək səviyyədə kamilləşdirmək yolunda fəaliyyətə çağırış hesab edin.

Yenilikçilik etməyi heç vaxt dayandırmayın: yerli biznes informasiyası olan onlayn bazanı yaratdığı andan Mask innovasiya ilə məşğuldur. X.com-da adam-adam səviyyəli transaksiyalarla məşğul idi və PayPal-ın bu günkü formadakı fəaliyyəti üçün heç vaxt bu işə qoşulmadı və ya raketi sadəcə olaraq Rusiyadan ala bilərdi, SpaceX şirkətini yaratmazdı. O, Teslada adi investor kimi qala bilərdi və ya Kaliforniyanın təklifi üzərində düşünə bilərdi.

Yüksək Sürətli Tranzit planı kifayət qədər yüksək sürətli idi. Lakin o, başqalarının yaxşı hesab etdikləri sistemdəki nöqsanları gördü və həmin sistemi yaxşılaşdırmaq əvəzinə dünyanı öz ehtiyaclarına uyğun dəyişməyə qərar verdi.

Buradan götürüləcək dərs aydındır, – əgər mövcud və-ziiyyətdə özünə münasib bir yer tapa bilmirsənsə, yeni bir şey yaratmalısən. Əgər keçmiş uğurlarınızı innovasiya ilə daim yeniləndirirsinizsə, daim yeni uğurlar da qazanacaqsınız. Daha çətin yolla gedin, inadla getsəniz uğura yetişəcəksiniz.

Yarışmadan daha ağır zəhmətə qatlaş: Mask indi hə-rə--sinin bazar dəyəri 1 milyard dollardan artıq olan iki şirkətin fəaliyyətdə olan İH Sədridir və mikro səviyyədə idarəetmədə iştirakı ilə ad çıxarıb. O, həm də çoxlu sayda başqa İdarə Heyətlərinin sədri və ya həmsədri, çox sayda xeyriyyə təşkilatlarının rəhbəridir və hal-hazırda da Hyperloop müsabiqəsinə münəsflik edir. Maskın həftədə 100+ saat işlədiyi məlumdur və onun sözlərinə görə, əgər sən başqalarının çəkdiyi zəhməti iki qatını çəkirsənsə, il ərzində onların edə bildiyinin üçqatını edəcəksən. Zəhmət və inadkarlıq hər növ uğurun əsasıdır.

Öz hədəfini tap: Mask 18 yaşında artıq elektrik avto-mobilləri haqqında danışır və 22 yaşında artıq ulduzlara baxırdı. SpaceX-i yaratmaqda məqsədi dünyanın marağını bir daha kosmik uçuşlara yönəltməklə bəşəriyyəti kosmosa səyahət edən bir növ etmək idi. Maskın arzuları kiçik, işləri də yarımçıq olmur, bunun üçün özünün bütün gücünü sərf edir, çünki inanır ki, öz hədəfinə doğru getmək istədiyi yolla gedir. Əgər

siz onun etdiklərinin onda birinə nail olmaq istəyirsinizsə, gərək vaxt tapıb özünüzlə dərin söhbət edəsiniz ki, istədiyinizi edib-etmədiyinizi biləsiniz. Həqiqi hədəfinizi müəyyən etdikdən sonra atacağınız addım həmin hədəfə çatanadək heç nəyin qarşısında dayanmamaqdır.

Çevik ol: Həqiqi hədəfinizin nə olmasından asılı olmayaraq, ona çatmaq üçün planınızın olması zəruridirsə də, əgər bütün xarici indikatorlar əks istiqaməti göstərsə həmin plan üzrə davam etməmək çox vacibdir. Mask, ruslardan almaq istədiyi raketin qiymətinin ona sərf edən intervaldan kənara çıxması informasiyasına cavab olaraq məhz belə etdi, uğurla SpaceX-i yaratdı. Maks, həm də Tesla Roadsterin istehsalı qrafikdən xeyli çıxıb onun investisiyasını itirmək təhlükəsi qarşısında qoyanda yolu dəyişməyə məcbur oldu. Bunun nə qədər çətin ola biləcəyindən asılı olmayaraq zərbədən qaçıb lazım olanı etmiş və uğura nail olanadək inadla getmişdi.

Öz uğur səviyyəni müəyyən et: Zip2 şirkəti 300 milyon dollara satılanda, o vaxtadək olan bu cür satışların ən böyüyü idi və hər kəs üçün uğur hesab oluna bilərdi. Amma Mask üçün yox, çünki o, əmin idi ki, göstərilən xidmət son nəticədə olduğundan çox yaxşı ola bilərdi. Çox adamların uğur hesab etdiklərində o, uğursuzluq gördü və bu, onu daha yüksək zirvələri fəth etməyə təşviq etdi. Mask kimi özünə qulaq asmaq, başqalarının baxışlarına görə uğur və ya uğursuzluq hesab olunanın nəticənin sənin öz fəaliyyətini qavramağına təsir göstərməsinə imkan verməmək vacib məsələdir.

Nəticə

Bu kitabın sonuna gəlib çıxdığınız üçün təşəkkürlər! Ümidvaram ki, indiki nəslin ən böyük zəkalarından biri olan İlon Maskın həyatından, onun həqiqi uğurlar qazanmasından öyrəndikləriniz sizin öz həyatınızı necə kamilləşdirmək haqqındakı düşüncələrinizi kifayət qədər aydınladı. Əgər təqlid etmək yaltaqlığın ən xalis növüdürsə, sizin müasir Henri Forda yaltaqlanmaqdan daha pis hərəkət etmək imkanınız hökmən var.

Növbəti addım oxumağı dayandırıb, yuxarıdakı səhifələrdən öyrəndiyiniz dərsləri öz həyatınıza tətbiq etməyə başlamaqdır. Unutmayın ki, siz nişanələrdən istifadə edib faydalandıqca ətrafınızdakı dünya sizi həqiqətən səhv et-məyən adam kimi təqdim edir. Öz yolunuzla gedin, öz uğurunuzu yaradın və öz zəkanızın dediyini edin.

Nəhayət, bu kitab xoşunuza gəldisə, Amazonda öz rəyi-nizi yazın, qoy başqaları sizin fikirlərinizlə tanış olsunlar. Çox minnətdar olardım!

