

Владислав
Крейнин

КОНЕЦ УТОПИИ

Взлет и крах
финансовой
пирамиды

журналистское
расследование

Все события, изложенные в книге, абсолютно достоверны. Чтобы выход книги не повлек за собой уголовное или иное преследование участников событий, название организации и имена героев были изменены. Истинное название описываемой компании никоим образом не совпадает с названием, употребляемым в тексте.

Владислав Крейнин

Конец утопии

Взлет и крах финансовой пирамиды



Москва
2008

УДК 336.767
ББК 65.263.12;87.751
К79

Редактор В. Муратханов

Крейнин В.

К79 Конец утопии. Взлет и крах финансовой пирамиды / Владислав Крейнин. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. — 183 с.

ISBN 978-5-9614-0892-8

«Конец утопии» — документальный роман, написанный на основе уникальной инсайдерской информации, полученной с самых верхов крупнейшей финансовой пирамиды России начала 2000-х. Это история о том, как и кем создавалась, как работала и почему в конце 2007 года распалась финансовая машина, ежемесячно переваривавшая миллионы долларов черного нала, работавшая с 250 000 клиентов и имевшая 250 офисов по всему СНГ.

Эта книга — и журналистское расследование, и своеобразный реквием по большой российской мечте, по счастливому, финансово благополучному, свободному от давления государства обществу новых людей, которое стремился создать основатель описываемой компании. Мечтатель, харизматичный лидер, талантливый оратор, гениальный ученый, человек, глубоко верующий в Бога и себя самого, он думал, что строит социум счастья, а получил финансовую пирамиду, разорившую тысячи людей.

УДК 336.767
ББК 65.263.12;87.751

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами без письменного разрешения владельца авторских прав.

ISBN 978-5-9614-0892-8

© Крейнин В.Г., 2008
© ООО «Альпина Бизнес Букс», 2008

Содержание

Благодарности.....	9
От автора	10
Реквием по российской мечте.....	11
История президента В.	14
Создавая «Систему»	22
Миссия «Системы» от нового мессии	30
Маркетинг-план как Perpetuum Mobile (для дотошных и не боящихся расчетов)	34
Запускающая «Систему»	40
Конспектируя достигнутое. Первая агитационная листовка	46
Хождение в народ.....	51
Классика жанра — «Путь к финансовой независимости»	53
Программное обеспечение. Безграничный креатив.....	57
Регионы — вперед! Циркуляция денег в «Системе»	67
История Веры, вице-президента из Ростова	73
Прямая речь: биографии региональных руководителей	76
Два крыла	85
Утопическая сказка в Черногории	92
Две спасительные буквы — ПО.....	96
Интеллигентное лицо ПО «ЭД ГАР»	102
История Эльвиры, madam fatal «Системы».....	106
Атака «Рубина»	110
Крайняя мера под Новый год	115
Попытка встать на ноги.....	118
Покупки и персональная выгода	124
Трактат о воспитании лидера	133
Волга-Волга	144

Крах и выбранные места из переписки с врагами	150
Минимум комментариев.....	155
Эпилог	156
P.S.: Сказка	159
Предатели вождя	160
Перспективы развития	166
Последние гастроли сладкой парочки и их сообщников.....	175

*Самой противоречивой личности,
которую я знаю,
президенту В., посвящается*

Благодарности

Эта книга не получилась бы без:
журнала «Русский репортер» и проявленного однажды интереса
к теме со стороны Олега Рашидова,
веры в проект Алексея Ильина,
важных советов Сергея Турко,
поддержки Инны Кулаченко, Александры Лобода, Юлии и Кристины Александровых, Екатерины Третьяковой, Марины Синельниковой, Ирины Дашковой, Ольги Скабеевой, Дарии Могильниковой, Екатерины Огородник, Екатерины Чепруновой,
а также без Анны Черниговской и Вадима Назарова, которым я
обязан всем, что понимаю про книги!

Спасибо!

«Отче! прости им, ибо не знают, что творят».
Евангелие от Луки, 23–34

От автора

В течение двух лет я изучал изнутри устройство крупнейшей финансовой пирамиды России — компании «Система», успешно существовавшей пять лет, ныне переживающей глубочайший кризис, но тем не менее продолжающей работать с помощью своих мелких осколков.

Президент этой финансовой машины, активное звено которой составляли дамы предпенсионного и пенсионного возраста, покровительствовал приходящим в «Систему» молодым людям. Он приближал их к себе и видел в них перспективу развития своей компании. Моя легенда: студент-экономист с хорошо подвешенным языком и желанием как можно скорее использовать все те безграничные возможности, которые дает компания. Я смог стать доверенным лицом ее президента. Я получил доступ ко всей информации «Системы», смог напрямую общаться с ее руководством. Я сумел восстановить от начала до конца историю пирамидального «бизнеса» и его создателей, объездил всю Россию, встречаясь с людьми, связавшими с этой компанией свою жизнь. Слово «компания», кстати, — одно из главных в их словаре, поэтому будет часто встречаться в тексте. Не обессудьте.

Реквием по российской мечте

Вместо предисловия

Меня всегда задевал лозунг «Россия — страна возможностей». Черт побери, я многих, должно быть, разочарую, но я верю в него. Мне очень хочется в него верить. Он появился как раз в тот год, тем летом, когда я закончил школу. И я, возвращаясь под утро с выпускного, совсем трезвый и переполненный жадой новой, абсолютно взрослой жизни, долго смотрел на огромный баннер про страну. И мечтал. Мечтал о ближайшем будущем. О веселых студенческих годах, о головокружительной карьере, о новых друзьях и о новой любви. Обо всем взрослом. Да и в целом обо всем том, о чем приятно мечтать на важном рубеже своей жизни.

Компания «Система» для всех, кто в ней работал, кто был предан ей с упорством футбольного болельщика и верил в нее с ревностью фанатика, — для всех них она тоже была страной возможностей. Государством в государстве, символом новой стабильной России, в которой не может произойти надувательства в духе МММ 1990-х. В которой любое дело может только процветать, в которой все будут счастливы, тем более что во главе сильный, умный и харизматичный президент — всеобщий любимец, окруженный множеством сподвижников, создавший культ собственной богоподобности, новый мессия. Одну только возможность посмотреть на него «обычные люди» почитали за счастье. Фотографируя с ним — они плакали, получая автограф — ликовали. Все это я видел наяву, в компании «Система». А затем — то же самое, только гораздо масштабнее и в другом контексте, по телевизору. Так, в параллели, я узнавал свою страну. И людей, которые в ней живут. В обоих случаях люди живут одним — надеждой.

Пирамида лопнула. В стране продолжают «стабильные» 2000-е...

Эта история — документальный рассказ об утопии, личный и субъективный, от скептика, побывавшего в пирамиде и успевшего

привязаться ко многим, что важно — действительно хорошим людям, работавшим в ней.

И не думайте, это не история одной аферы и не расследование деятельности преступной группировки. Это — история о большой мечте, которая, став на время явью, разбилась вдребезги. Это рассказ о российской трагедии, о поколении, которое, сломавшись в начале девяностых, попыталось встать на ноги в двухтысячных. Вот только площадка для возрождения была выбрана сомнительная.

Пирамида «Система» начиналась со сказок и закончилась сказкой. Сказки, с которых все начиналось, были приятны и мелодичны, в них верили и они олицетворяли новую российскую реальность. Новое общество довольных людей, благодарных судьбе за то, что они попали в «Систему», учатся инвестировать деньги, вырываются из нищеты, покупают квартиры-машины и обретают «баланс духовности и финансовой независимости». Сказка, которой все закончилось, мерзка и грустна, смердит и закрывает историю. Автором обеих сказок был президент В., создатель «Системы».

Пирамида появилась в феврале 2002 г., развалилась — в октябре 2007-го. В середине декабря 2007 г. ее основатель, укрывающийся где-то за границей, прислал мне для ознакомления текст злобной новогодней сказки, в которой рассказывал свою версию крушения компании и называл виновников разыгравшейся драмы. Узнать президента в этом «произведении» было невозможно. Некогда величественный и сдержанный идеолог превратился в пошлого рассказчика. Первая мысль, возникавшая после прочтения текста, была следующей: он сошел с ума. Сказка производила удручающее впечатление, о котором мной тут же было написано президенту. С тех пор он перестал со мной общаться — он никому и никогда не прощал сомнений в своей правоте.

«Система» рухнула. Контакт с ее главой был утрачен. Расследование было окончено. Пора было подводить его итоги. Но я все как-то медлил. Решился, лишь осознав полный масштаб личной человеческой трагедии. Когда одна знакомая спросила меня, что я вынес из опыта проникновения в «Систему», я задумался на несколько секунд, а затем ответил. Я с удивлением обнаружил, что самую успешную российскую пирамиду начала 2000-х создавал отнюдь не мошенник, а человек, глубоко верующий в Бога и утопию нового общества «счастливых и богатых». Исключительный герой. И что разрушилась пирамида не потому, что в нее перестали нести

деньги или ее стало преследовать государство. Нет. Всему виной человеческие амбиции, гордыня и обиды — невозможность двух людей договориться друг с другом, даже понимая, что жертвами их разногласий станут сотни тысяч человек.

Текст прощальной сказки президента приводится без изменений (см. приложение). Она писалась создателем «Системы» в те дни, когда рушилось его детище. Это текст, которым он был занят в то время, когда его бывшие соратники разражались проклятиями в его адрес, залезали в петлю, резали себе вены, убегали от пуль разъяренных «обманутых инвесторов». Это жуткий текст. Увы, его не понять, не прочитав книгу.

Да, общество строит догадки, сколько людей было вовлечено в эту историю. Ответ — не меньше 250 000. Формулировка имеет значение — «не меньше»!

История президента В.

Май 2007 г.

Серебристый Lexus забирает меня от станции метро «Сокольники» ровно в десять утра. Президент В. вернулся из Израиля, где проходил курс серьезного лечения, и теперь хочет встретиться со мной у себя на даче. В конце декабря 2006 г. вся верхушка компании была потрясена известием о том, что у президента обнаружили рак крови. В срочном порядке он вылетел в израильскую клинику, где пять месяцев боролся за жизнь. С этого момента, из-за его болезни, в созданной им и бесперебойно работавшей пять лет «Системе» начались первые проблемы.

На ежегодном новогоднем балу, который устраивался в Москве для всех региональных руководителей, обсуждался лишь один вопрос: кто заменит В. после его смерти? Некоторые из первых лиц уже приготовились грызться за власть в пирамиде. А злые языки говорили, что президент вовсе не заболел, а навсегда скрылся со всеми деньгами за границей. Ошиблись все — он выжил и вернулся в Москву.

Lexus несется по Симферопольскому шоссе. До загородного дома ехать около часа. Удобно устроившись на заднем сидении, обтянутом белой кожей, я пытаюсь построить несколько гипотез о том, зачем президент пригласил меня к себе. Просто так? Сделать какое-то предложение? Ничего разумного в голову не приходит. Скорее всего, после долгого дефицита общения ему просто захотелось почувствовать себя в центре внимания. Быть небожителем, всеобщим благодетелем, спасителем и учителем для него всегда было главной амбицией. Я вспоминаю историю президента В., которую он мне как-то рассказал и правдивость которой подтверждали многие, знавшие его десятки лет.

До распада СССР — талантливый ученый-нейрофизиолог, кандидат медицинских и доктор биологических наук, в начале 1990-х гг. он ушел из науки.

— Надоело работать за копейки, копать в мозгах у обезьян, — рассказывал он. — Ни о каком бизнесе я никогда ничего не слышал. Что я делал до 35 лет? Фанатично, абсолютно фанатично тратил себя на то, что вдруг перестало быть кому-либо нужно. Я занимался исследованиями возможностей восстановления утраченных функций мозга при повреждении главных нервных путей. Открыл новые подходы к изучению поражений головного мозга, изучал возможности восстановления его функций. Мы работали во благо всего человечества. И вдруг деньги на наши исследования выделять перестали, зарплаты платить перестали, а всем надо было содержать семью.

И он оставляет работу в Институте мозга и решает заняться только что появившимся в России сетевым маркетингом. Его первой сетевой компанией стал популярный тогда «Гербалайф». Талантливый, харизматичный, невероятно амбициозный, за несколько месяцев В. становится одним из главных московских лидеров «Гербалайфа» (Лидер — человек, построивший большую сеть из людей — дистрибьюторов продукции. — *Прим. авт.*). В 1994 г. он переходит из «Гербалайфа» в только появившуюся в России американскую корпорацию, назовем ее «L», также распространявшую биодобавки по сетевому маркетингу. В ней он становится главным лидером, теперь в его сети — люди со всего СНГ, под ним — вся дистрибуция L.

Медицинские связи помогали В. привлекать в сеть врачей, старые знакомые по научным конференциям со всего СССР, тоже еле выживавшие в безденежные годы, хватались за предложения дополнительного заработка, как за единственную спасительную соломинку. Так сеть В. прирастала новыми городами и целыми регионами. К кризису 1998 г. его ежемесячный заработок составлял порядка \$50 000. Но себе от этой суммы В. оставлял лишь небольшую часть, основные же средства он пускал на развитие своей сети, на открытие офисов в еще не охваченных городах, на помощь начинающим лидерам.

— Я уже 15 лет искренне верю, что изобретение сетевого бизнеса — главное достижение экономики XX века, — делился В. со мной.

Тогда, в середине 1990-х, он ездил по всей России, читал лекции по сетевому бизнесу, пропагандировал здоровый образ жизни, приводил себя в пример — здоровый, умный, успешный, богатый. Он

сам себя сделал и своим трудом добился благополучия. Небольшого роста, не красавец, в демократичной одежде — и в то же время, по мнению многих, настоящий богач. Он олицетворял обывательскую мечту российских девяностых, он был типичным бизнесменом *pext-door*. Везде им восхищались и ему рукоплескали, люди выстраивались в очереди, чтобы сфотографироваться с ним или получить его автограф. Он купался в этой любви, наслаждался ею.

Собственная популярность подвигла его на дерзкий поступок — незадолго до кризиса 1998 г. он обратился к владельцам L с предложением дать ему долю в бизнесе. В противном случае он угрожал увести за собой людей в другую сетевую фирму. В доле ему было отказано, гордый и обиженный В., не без оснований считавший себя главным творцом успеха L, хлопнул дверью и ушел. И тут — первая трагедия. Вопреки его ожиданиям, большая часть восхищавшихся им людей не ушла вслед за ним. Они выбрали спокойствие, предпочли насиженное место невероятным перспективам, которые он перед ними обрисовывал.

Это история сломила его на несколько лет, но не сломала окончательно. Ему еще не исполнилось пятидесяти, он был полон энергии. Такого не сломаешь. В 1999 г. он пытался создать свою собственную сетевую компанию, которая бы стала производить и продавать отечественные биодобавки, но бизнес не пошел. Партнеры не вовремя «кинули», стартовый капитал испарился, руки опускались. Полтора года он занимался лишь тем, что проживал заработанные деньги. Врач по образованию, он был далек от экономики. Деятельная, амбициозная натура требовала новых бизнес-подвигов, но никакого бизнеса, кроме сетевого, В. не знал. Идея нового дела пришла совершенно случайно: В. поехал на бизнес-тренинг в Австрию, и там ему впервые рассказали о том, что такое акции, инвестиции в ценные бумаги и как на них зарабатывают деньги.

— Он приехал из Австрии в полном восторге, — рассказывал четыре года спустя друг В. Георгий, который работал вместе с ним все эти годы, начиная с «Гербалайфа». — Он говорил мне с горящими глазами: «Представляешь, можно купить акции на тысячу долларов, а через год получить за них полторы тысячи. Но это еще не так выгодно. Можно покупать портфели акций. То есть акции разных компаний, страхуя себя от провала. Все ведь не могут обанкротиться». А еще он говорил мне, что есть люди, которые могут купить портфель акций не за \$1000, а за \$200 000. Его тогда очень поражал

этот факт. Откуда ему было знать, что через несколько лет он сможет ежемесячно ворожить миллионами долларов.

Огромное влияние на президента В. оказали книги Роберта Кийосаки про «богатого папу, бедного папу». Впоследствии он превратит эту литературу в объект фетиша всей компании. На лекциях «Системы» в российских городах будет регулярно звучать имя этого американца японского происхождения, преподавателя и бизнесмена, который говорил лишь о том, что, чтобы достойно жить и встретить старость в достатке, необходимо в течение жизни инвестировать деньги в акции или создавать другие материальные активы, от которых можно получать доход.

Получив в Австрии начальные знания об инвестициях, начавшись Роберта Кийосаки и имея внушительный опыт работы в сетевом маркетинге, президент В. решил совместить два этих бизнеса — инвестиции и сетевой маркетинг. До него на такое никто не отваживался:

— Действительно, подумал я, ведь вместо бытовой химии или биодобавок, по сетевому маркетингу можно продавать акции, финансовые программы, паи в инвестиционных портфелях. Мы гарантируем людям прибыль, а они дают нам деньги на покупку акций.

Так В. стал президентом компании «Система». Он не хотел изначально создавать финансовую пирамиду. Видимо, она получилось случайно. По ходу дела. И по неопытности. Он мечтал об инвестиционной группе нового образца, а в итоге — его идея легла в основу десятка «пирамидальных» клонов.

— То, что создал президент В. в своей «Системе», к MLM никакого отношения не имеет, — уверен Дмитрий, управляющий крупной американской сетевой компании в России. — Это лишь пятнает в очередной раз репутацию сетевого маркетинга. Никакая инвестиционная компания не может никогда работать по системе MLM. Это абсурд. Ведь в инвестициях деньги работают не месяц и не два, а годы. И нет никаких гарантий, что доход составит 60%, а, например, не 10%. Это игра, здесь нет никакой гарантии выигрыша. Он может быть, а может и не быть. Следовательно, с чего могут платиться фиксированные вознаграждения агентам и фиксированные проценты клиентам уже через несколько месяцев после вложения денег, непонятно. Точнее, понятно — с денег вновь прибывающих в «Систему» людей. Но это чистая пирамида. А использование в ней принципа MLM — навязчивая идея самого В., который ничем дру-

гим заниматься не мог. Вот и все. Он подумал, что если приравняет \$1000 к единице товара, например к средству для мытья посуды, то получит ситуацию, аналогичную той, что в MLM. Он просчитался, потому что был все-таки агитатором, а не математиком. Да, он получал тысячу долларов в обмен на бумажку с логотипом «Системы». Эта тысяча служила единицей товара, с нее он выплачивал до 25% агентам, и еще около 40–50% в свои самые умеренные годы «Система» выплачивала в качестве прибыли инвесторам. То есть брал тысячу долларов, а отдавал около 1750. В сетевом маркетинге компания сначала производит товар, потом делает на него наценку, потом продает его, а потом только расплачивается с агентами, которые продали этот товар. Это уникальная рекламная и маркетинговая стратегия со 100-процентной эффективностью, но только в том случае, если она продает товар и по приемлемым для этого товара ценам. Президент В. продавал обещания. В его «Системе» складывалась ситуация, при которой он был должен всем постоянно и все большие суммы. Ожидать, что он мог инвестировать что-то при таких обязательствах, — нонсенс.

Дача президента В. не похожа на загородные дома нуворишей. Это именно дача, в прямом смысле. Большой деревянный дом с видом на реку Оку, построенный по образцу дачной архитектуры 1970-х, стоящая невдалеке одноэтажная баня с чайной террасой, неровный участок с клумбами цветов и подобием альпийских горок. Все это строилось еще в конце 1990-х, не на «инвестиционные» деньги. Внутри — дубовая мебель, простые деревянные кровати в комнатах — никакой роскоши и никаких излишеств.

Когда я приехал, В. еще спал. После нескольких операций по пересадке костного мозга и переливанию крови ему отведено в день лишь несколько активных часов. Супруга президента Н. обещала разбудить его к обеду, а пока заняла меня рассказом о том, как она видит ситуацию в компании:

— Мне говорили, что в некоторых регионах сбился график выплат, люди получают деньги с задержкой. Такого никогда еще не было. Стоило В. заболеть — и все пошло наперекосяк. Но сейчас мы все наладим...

Ни она, ни я тогда еще не знали, что жить компании в ее привычном виде оставалось чуть меньше полугода, что самые близкие соратники уже предали своего лидера и что наладить уже ничего не удастся. И что уже через несколько месяцев они не смогут жить

на своей любимой даче и любоваться видом на Оку, гулять вечерами по берегу и наблюдать за тем, как на глазах растет только родившийся щенок Джонни. Они будут скрываться где-то за границей. И никто, даже самые близкие друзья, не будут знать о точном месте их нахождения.

Со своей будущей супругой Н. президент познакомился в том же «Гербалайфе», где она, бывший инженер-технолог, тоже искала финансовое счастье в новой России начала 1990-х. Он увел ее из «Гербалайфа» в корпорацию L, где она наравне с ним стала одним из главных лидеров, была вполне самодостаточна и зарабатывала около \$10 000. Жить вместе они начали, еще работая в L, а расписались уже после кризиса 1998 года. Для обоих это был второй брак.

Все, кто знал Н. поверхностно по работе в «Системе», отмечали в ней исключительно скромность и нахождение за спиной у мужа. Никому и в голову не приходило, что эта женщина в свое время была лидером огромной сетевой структуры и во многом именно она помогала мягкому по природе и плохо разбирающемуся в людях В. принимать волевые жесткие решения. Они составили отличную пару — не только влюбленных, но и «соратников по борьбе».

Президент В., действительно, проснулся к обеду. Похудевший на 30–40 килограммов, с красными пятнами на коже и без единого волоса на рыжей прежде голове, он производил удручающее впечатление. Майка и шорты тряпками висели на крепком прежде теле.

— Не ожидал увидеть меня таким? Я борюсь, я справлюсь, — сказал он, едва мы увиделись, и вымученно улыбнулся.

За обедом мы молчали, я ел мясо, он — кашу и таблетки, а после увел меня в гостиную.

— Что творится — это кошмар.

— Где? — удивился я.

— Везде. Мне каждый день надо сдавать анализ крови, так водитель поехал в ближайший город узнавать, где можно этот анализ сделать. Оказалось, что в городе с населением 30 000 человек, в 100 километрах от Москвы, нет места, где можно было бы сделать анализ крови. А там живут дети, старики. Что это — не кошмар? Я заболел раком, ты помнишь, в декабре, я не мог уже даже передвигаться нормально. Я с ноября ездил к лучшим врачам, готов был платить любые деньги, мне помогали знакомые из Кремля, устраивали меня в лучшие больницы. Никто не мог мне помочь. Никто не мог поставить точный диагноз. В итоге я, уже полумертвый, связал-

ся с израильской клиникой. Мне за день дали визу, за мной выслали специальный самолет, израильские врачи меня осмотрели и прямо в самолете сделали первое переливание крови. Если бы мы затянули это дело на день — я бы уже был мертв. А ведь я мог заплатить за все. А как же простые люди, которые могут заболеть? Что это — не кошмар?

— Кошмар, — я прячу глаза, мне страшен этот разговор, я не ожидал ничего подобного.

— Для этого я и создал компанию. Чтобы каждый человек, получив доход от инвестиций, став инвестором, приобретя активы, научившись управлять деньгами, смог всегда встать на ноги, даже сильно заболев. Чтобы у него были на это деньги. Я — им всем пример. Понимаешь?

— Понимаю.

— Люди, согласись, они ведь становятся все более и более несчастными, все более одинокими. Они уже и любить-то разучились. А мы строим новый социум, где есть деньги, но главное — есть и все остальное. Ты согласен?

— Да, действительно, разучились любить, — я вторю президенту В., переставая понимать, зачем он меня к себе позвал.

— Я остался жить не случайно. Мне многое предстоит сделать. Это Бог оставил мне жизнь. То, что мы создали, наша компания — это же величайший эксперимент небес. Это уже система с неограниченными возможностями — людскими и финансовыми. Это уникальная антикриминальная система, построенная без насилия. Люди в ней растут духовно и материально, становятся счастливыми, обретают смысл жизни. И все это без насилия. Единственная система, где нет насилия.

— А где насилие есть?

— Везде, везде. На работе людей заставляют сидеть с девяти утра до шести часов вечера, государство давит на них налогами, чиновники заставляют давать себе взятки. Даже нас эти самые чиновники, с одной стороны, заставляют работать по безналу, а с другой — предпочитают получать от нас наличные деньги. — Президент задыхается, жадно глотает воду из стакана. — Это все бездуховное общество, у них в глазах только деньги и секс. А мы построили систему, способную победить эту бездуховность. Наши люди — в каждом российском городе. А скоро мы будем работать по всему миру...

Серебристый Lexus снова несется по Симферопольскому шоссе, теперь в сторону Москвы. «Сумасшедший, — анализирую я прошедший разговор с президентом В. — Он просто сумасшедший. Он спятил, операции, лекарства убили в нем мозг. Эксперимент небес, уникальная духовная система, неограниченные возможности». Это казалось ужасно абсурдным, но в то же время что-то во всем этом было. Глубокое, отнюдь не бредовое. И искреннее. Понимал ли он, что уникальная система является финансовой пирамидой? Он, доктор наук, понимал ли, что счастье в его идеальном, созданном небесами социуме закончится с первым невыплаченным рублем? Он не рассматривал пессимистических вариантов, отворачивался от правды. Посмотреть ей в глаза он не мог — Наполеоны не снисходят до таких мелочей.

Президент В. всегда был религиозен. В последние несколько лет — до фанатизма. Эта искренняя тяга к религии, скорее всего, была заложена в нем с рождения. Он верил в Бога всегда, даже занимаясь чистой наукой. В корпоративном журнале «Системы» писали о том, что президент регулярно жертвует деньги церквям, на первых страницах публиковалась его подлинная переписка с патриархом Алексием II, а в статьях не забывали упомянуть о святости мест, в которых проходили семинары по инвестированию. На обложках журнала красовались исключительно храмы — для президента В. они служили лучшей метафорой духовности. Он часто говорил о Боге. Болезнь и выздоровление возвели его веру в абсолютную степень.

Создавая «Систему»

2002 г.

Компания была основана в феврале 2002 г. Президент и его шурин Илья — сводный брат жены, который в 2006 г. под первый серьезный кризис незаметно для большинства выйдет из «бизнеса», — сначала создали ООО «Система», которое стало своеобразным механизмом для обкатки идей. В течение первого года у компании не было ничего — ни лицензий, ни серьезного штата сотрудников, ни региональных офисов. Деньги собирались примитивными по меркам будущего объемами. И исключительно «в черную». Злого умысла и расчета в работе с черным налогом наверняка не было. Просто-напросто работать по-другому команда будущих капиталовенных акул не умела и не знала как. Да, закон нарушался. Ну да разве это грех, рассуждал президент В. в духе логики девяностых, на которой происходило его бизнес-взращивание. Он был склонен к некой фривольности в трактовке законов, считая несовершенной ту систему, которая эти законы устанавливает. «По-белому» никто не работает и работать в России не будет. А следовательно — не стоит нарушать традиции. Он знал, что будет строить патриархальную компанию, где внутренние идеи стоят гораздо больше внешних правил, и готовил себя к роли владыки, кидающего золотые монеты в толпу. Позже, когда компания будет собирать миллиарды рублей по всей России, Президент В. будет упиваться этой своей ролью. За глаза ему будут приписывать наполеоновские замашки и одновременно комплекс человека небольшого роста, стремящегося к сверхгосподству. Впрочем, в грандиозности своих планов он никому никогда не позволял усомниться.

— Когда я первый раз услышал об идее «Системы», я сказал В., что он с ума сошел, — рассказывает Марк, один из первых инвесторов компании. — Брать деньги у других людей под свою ответственность, обещать высокие проценты. Как спокойно спать с та-

ким грузом! После MMM и еще нескольких пирамид, на которых все погорели, никто не верил, что можно убедить людей отдавать тебе кругленькие суммы. А В. сказал, что все риски у нас будут застрахованы, с инвестиционными портфелями будут работать профессионалы. Где застрахованы? Какие профессионалы? Он умел говорить абстрактные вещи так, что все верили и боялись показаться глупыми, поэтому не задавали ему лишних вопросов.

— Может, В. был просто манипулятором? — интересуюсь я у человека, знающего президента уже больше 10 лет.

— Да каким манипулятором! Это ерунда. Он просто фанат своих идей. И — главное — он был успешен, ездил всегда, даже когда нигде не работал, на машине с водителем. Его машины, кстати — это отдельная история. В 1990-х у него сначала и вовсе была «шестерка». «Шестерка» с водителем! Нонсенс. Затем «Нива», затем подержанный VW Passat. Это при том, что он зарабатывал десятки тысяч долларов. Статусные вещи, дорогая одежда и все, что с этим было связано, его совсем не интересовали. Но он всегда готов был раскошелиться на любую сумму, чтобы помочь близким. Он не считал деньги. Он был очень щедрым. А вокруг него — была нищета, все мы были этой нищетой. И поэтому мы не могли усомниться в том, что В. прав. Он любил повторять фразу: «Если ты такой умный, почему ты такой бедный?» И мы сразу чувствовали, что он богаче, а значит, умнее нас и, значит, знает больше.

— А как все начиналось, в первые годы, даже конкретно в 2002 г., это вы помните?

— Где-то летом 2002 г. В. рассказал мне о том, что создал свою «Систему». Что было до этого, знают немногие. Видимо, возились с бумагами, думали, что и как сделать. Февраль 2002 г. — это ведь лишь дата официальной регистрации первого предприятия. А вот к лету В. и Илья, который бегал за ним как хвост, много пил и кидал понты, начали собирать вокруг себя людей. Рассказывали, что собирают деньги под инвестиционный проект, предлагают под это «инвестиционную программу», под то ли 80, то ли 90% годовых. Я не думал, что займусь их делом. Они приехали ко мне как к старому знакомому, просто рассказать о том, что они сделали вот такую компанию. Но я вышел на пенсию, нужно было чем-то заниматься, чтобы скучно не было. И жить на что-то. И вот я на добровольных началах, в первое время абсолютно бескорыстно, стал заниматься сбором денег в своем городе. Не было никаких офисов. Была пара

человек агентов, которых нашли В. и я. Агенты собирали деньги у людей, принимали клиентов у себя дома, в кафе, ездили к ним домой. Офиса не было, денег на него тоже. В итоге, в конце месяца я ездил на машине по городу и собирал деньги у агентов. Получалось сначала около \$50 000 на весь мегаполис. Эти деньги я в целлофановом пакете вез в Москву. С каждым месяцем объем увеличивался, в середине 2003 г. одна из агентов решила рискнуть и открыть офис, у нее наметилась небольшая сеть. Так все и началось...

— Но ведь был расчетный счет в банке, почему не переводились деньги на него?

— Ну, не знаю, — Марк запинаясь. Он, инженер из СССР, вероятно, сам никогда не задумывался о таких мелочах, как деньги, переводимые через банк. О том, что «нал» бывает черный и белый, слышал из программы «Время», но особенно не придавал этим словам значения. — Как-то повелось так, что мы собираем и отвозим наличные. Никто не говорил делать по-другому. Через банк начали что-то переводить в году 2005-м, но немного.

Несмотря на уверения Марка, что президент В. не был профессиональным манипулятором, существуют и противоположные мнения на этот счет. Врач высшей категории Мария с 90-х годов работает в корпорации L одним из ведущих медиков-консультантов по вопросам применения биодобавок. Она одна из тех, кто вот уже десять лет реально спасает людям жизни с помощью собственных программ сочетания фармацевтических препаратов и биодобавок. О деятельности В. после его ухода из L она знает лишь понаслышке, поэтому судит о нем по старым впечатлениям:

— При том, что В. работал в Институте мозга, а значит, был подкован в психологии, осведомлен о методиках влияния на людей, он был плохим психологом. В том смысле, что он плохо разбирался в людях, часто ошибался в выборе партнеров. Он был слишком увлечен собой, чтобы уделять внимание изучению других. С другой стороны, он был просто-напросто не очень умен и крайне амбициозен. Поэтому он не терпел рядом с собой людей талантливых, он боялся, что они его затмят. Чтобы быть его другом и партнером, необходимо было смотреть ему в рот, во всем быть с ним согласным. Президент В. не был виртуозом в манипуляции. Он сумел усвоить только примитивные приемы. Профессиональный манипулятор может убедить в своей правоте любого, В. же мог работать исключительно с аудиторией людей бедных материально, но главное — бедных

духовно. Все его доказательства строились на одном афоризме: «Если ты такой умный, почему ты такой бедный». Он не уважал собеседников и выставлял их дураками, а они за это раболепно спрашивали у него: «Как нам изменить свою жизнь?»

— Как Вам кажется, он мог изначально быть аферистом?

— Ну да, он по складу такой Остап Бендер. Не думаю, что он не понимал, что создает финансовую пирамиду. Просто он считал, что именно его пирамида будет работать вечно или, по крайней мере, пока он будет жив. «Система» — изначально была плодом его самонадеянности.

Именно «стартаповое» ООО «Система» затем сменит легендарное, а теперь одиозное ОАО «Система», открытое в марте 2003 г. для масштабной деятельности по приумножению капиталов российских граждан и получившее несколько лицензий для занятия инвестициями — на брокерскую, дилерскую деятельность и, главное, на операции по управлению ценными бумагами. Но это будет позже. Возвращаемся в весну 2002 г.

Несколько первых месяцев существования ООО были потрачены на расчеты и составление маркетинг-плана. Этот «план» должен был стать главным козырем компании, ее главным аргументом в борьбе за «сетевиков». Именно они должны были за солидные проценты профессионально переориентироваться: из дистрибьюторов косметики и бытовой химии в финансовых консультантов, продавцов инвестиционных программ.

Почему президент В. не мог создать инвестиционную компанию без применения методов сетевого маркетинга? Во-первых, он был фанатом MLM. Он на полном серьезе считал себя и своих соратников крайне прогрессивными людьми уже потому, что все они, по его словам, занимались «бизнесом XXI века». Следовательно, переросли большинство классических предпринимателей, по мнению В. — аутсайдеров, не способных добиться высоких показателей на прямых продажах.

Во-вторых, президент В., как ни крути, не обладал к началу 2002 г. каким-либо серьезным капиталом, чтобы начинать классический бизнес. Как-то, во время одной лекции в 1997 г., еще работая в корпорации L, он сообщил голодной аудитории провинциального города, что заработал на жизнь столько, что может спокойно провести остаток жизни в праздном существовании на Канарских островах. Люди захлопали от восторга, В. улыбнулся от эффектно поданной

красивости. Но он заблуждался. Уже к началу 2000-х заработанных ранее денег перестало хватать даже для жизни в Москве. Тогда В. придумал способ быстро пополнить запасы — он стал простым дистрибьютором и за полгода превратился в главного лидера ненадолго появившейся в России китайской компании, торговавшей электронными аппаратами для профилактики заболеваний. Естественно, по системе сетевого маркетинга. За полгода — главным лидером! Феноменальный успех — В. был настоящим гением MLM. Успех с китайцами вновь вдохновил его на новые личные подвиги, к тому же удалось сколотить начальный капитал на запуск работы «Системы».

Итак, возобновив старые контакты, приобретенные за годы работы в сетевом маркетинге, президент В. пригласил к себе на ознакомительную встречу и презентацию компании многих из тех, кто когда-то вместе с ним занимался дистрибуцией биодобавок, а затем и китайских чудо-аппаратов. Эти люди, рассчитывал он, должны были сформировать костяк его дела. Большинство из них к тому моменту смогли вновь встать на ноги после капитального краха — дефолт 1998 года отбросил многих мелких и средних предпринимателей в их бизнесе на несколько шагов назад. Наиболее успешные, как и тогда, в 1998-м, предпочли остаться на своих местах, остальные рискнули заняться новым делом. Президент В. всегда умел мотивировать людей, давать им широкую панорамную перспективу благополучного будущего.

— Мы превратим человека из наемного работника в инвестора и собственника. Вот наша задача.

Говорил он убедительно. Лозунгами. Спокойно, размеренно, небыстро, расставляя интонацию так, будто читал медицинский доклад с трибуны. Невольно гипнотизируя зал — врожденные способности.

— Мы уже достаточно поработали за деньги, теперь мы заставим деньги работать на нас. Каждый из нас восстанет из нищеты и пойдет по пути к финансовой независимости.

Так в «Систему» начали приходить первые активные инвесторы и финансовые консультанты. Появилась потребность снимать офис в Москве. Место было найдено удачное по всем параметрам, рождающее благоприятные ассоциации — Дом экономиста на Тверской. Там же располагался офис Вольного экономического общества России — организации, основанной в 1765 г. Екатериной II

с целью «приращения во всяком государстве народного благосостояния».

Президент В. решил воспользоваться полезным соседством как козырной картой и стать продолжателем завета Екатерины Великой. Тем более что идеи российской монархии полностью совпадали с его собственными. Практически сразу же после получения прописки на улице Тверской руководители «Системы» стали говорить о своем членстве в Вольном экономическом обществе, руководителями которого выступали известные экономисты, банкиры и политические деятели. Это была отличная рекомендация для агитации наивных, недоверчивых лишь первые пять минут, провинциалов. Впоследствии, когда у ОАО «Система» начнутся первые проблемы с правоохранительными органами и ее деятельностью заинтересуется пресса, в Вольном экономическом обществе будут отрицать наличие такого члена, подтверждая при этом, что о «Системе» им, действительно, известно... как об арендаторе нескольких комнат в своем здании.

Впрочем, не исключено, что пирамида все же входила в ВЭО просто потому, что принимали туда многих, количество членов составляло несколько тысяч. На сайте Вольного экономического общества написано, что «это организация, имеющая отделения практически во всех регионах России. Общество объединяет более 11 тысяч организаций, около 300 тысяч ученых-экономистов и практиков, работников государственных, общественных предприятий и организаций, новых хозяйственных структур. Члены ВЭО России объединили свои усилия с целью формирования общественного мнения по наиболее важным вопросам экономического развития страны, активно сотрудничают с государственными структурами, дают оценки различных проектов и программ, ведут научно-исследовательские работы, консультируют представителей федеральных, региональных и местных органов власти по вопросам текущей экономической политики. Деятельность Вольного экономического общества России нашла понимание и поддержку у высших руководителей страны. Репутация ВЭО России бесспорна».

Этой бесспорностью зарабатывала очки к своей репутации и компания «Система». Если президент В. и решил пойти на ложь, выдав желаемое членство в ВЭО за действительное, то ложь эта должна была, с его точки зрения, пойти во благо. Это была дань времени и стране, в которой ему приходилось строить социум обеспеченных

людей. Вся деятельность компании была построена на лжи и нарушениях, отрицать это глупо. Но президент В. себя оправдывал тем, что стремился даровать людям новые возможности, и любые средства были хороши, чтобы подвинуть их к первому шагу навстречу «Системе».

Сначала в Доме экономиста снимали несколько комнат, затем начали расширяться. Агентам необходимо было место для встреч с клиентами, президенту — для проведения презентаций, техническим сотрудникам — место для хранения и обработки первой поступающей информации по договорам.

Без личных инвестиций стать агентом было невозможно — хотя бы \$1000 каждый должен был вложить. И никаких послаблений. Тем, у кого денег на билет через КПП к финансовой независимости не было, рекомендовалось настойчиво и смело: «Занимайте, берите кредиты в банках. Кто хочет лучшей жизни, деньги найдет всегда». В. утверждал, что каждый способен добиваться своего, что нет ничего невозможного — общее место, но президент подкреплял слова делами. Он действительно добивался всего, чего хотел. Одной встречи с человеком ему было достаточно, чтобы зажечь в нем огонь больших перспектив и переманить на свою сторону, развеять в нем все сомнения по поводу пирамиды.

Доказательства того, что «Система» пирамидой не является, были шиты воздушными нитками и затмевались пафосом будущего счастья:

— Вы несете деньги в банк, вам там выплачивают проценты. Почему же это не пирамида? Ах, вы говорите, что там деньги работают. А как они работают, в каких инструментах? Тоже в инвестициях. Только банк посредник, он тоже сотрудничает с инвестиционными компаниями, а мы — эта инвестиционная компания и есть, — расточал красноречие президент В. перед своей аудиторией. Людьюми в большинстве своем небогатыми, мало разбирающимися в экономике, в первый раз узнавшими о неких инвестициях. Их личные амбиции и мечты были плотно зажаты в тиски десятилетней российской нищеты, и вот впервые за долгие годы им показывали новый мир. В. был для них мессией, ангелом, их проводником в счастливую, наконец-то, жизнь, о которой они уже и отчаялись молить Господа.

— Почему мы даем такие большие проценты? Да потому, что мы смогли сформировать высокоэффективную команду профессионалов, которые позволяют нам вкладывать деньги под максимальные

проценты в самые доходные отрасли производства. И мы — социальная «Система», мы созданы для людей и ради них. Мы применяем уникальные возможности сетевого бизнеса и инвестиций вместе, то есть используем все самые передовые технологии современности для построения своей компании. Мы создаем новый класс в России — собственников и инвесторов, личная выгода для нас вторична. После глубоких кризисов в экономике любой страны, в обществе рождаются новые социальные идеи, новые культы. В Америке культивируют американскую мечту. А мы создаем мечту российскую. Мы даем людям возможность стать свободными, обеспеченными и духовно развитыми в нашей «Системе». А дальше у каждого есть выбор — использовать свой шанс или нет.

Президент В. заканчивал свой монолог. Произносил он его в своей небыстрой манере, слегка улыбаясь в конце каждого акцента речи. Он был обаятелен, чересчур обаятелен. И главное — искренен. Он создал миф, легенду о своей «Системе» и поверил в нее страстнее и неистовее остальных. Он не был ни прагматиком, ни математиком, ни экономистом. Он был мечтателем. Он знал, что такое бедность, — по детским годам, по времени, когда был простым научным сотрудником. И он знал, чего хочет, о чем мечтает бедный человек. Он сам когда-то схватился за подобную словесную соломинку, поверил на слово в возможности компании «Гербалайф» и не проиграл.

Миссия «Системы» от нового мессии

Конец 2002 г.

Презентация «Миссия компании» стала идеологической визиткой «Системы».

Слайд первый:

«Как думаем, так и живем. Если плохо живем, то плохо или неверно мыслим», — выдвигал аргумент президент В.

Слайд второй и третий подтверждали слова мудрого президента цитатами других, тоже великих и мудрых людей:

«Изменяя свое сознание, вы сами создаете свою вселенную».

У. Черчилль

«Мы являемся результатом наших мыслей». Будда

Слайд четвертый упрекал аудиторию в некоторых естественных пороках бедняков:

«Финансовая незащищенность (бедность) формирует негативный стиль мышления, так как человек ощущает себя слабым и беззащитным. Он не может решить ни одной жизненной инвестиционной задачи».

Слайд пятый показывал контраст менталитета:

«Только собственник стремится мыслить позитивно, так как считает себя компетентным и ответственным за свою жизнь и финансовую независимость».

Шестой слайд говорил о наследии XX века, о том, что в цивилизованном мире (США и Европе) финансы находятся в относительно устойчивом равновесии, потому что «10% собственников контролируют 90% ресурсов страны». Это приемлемая картина. Тогда как на седьмом слайде была изображена схема извращенного общества — золотая пирамида — символ России и стран СНГ, в которых «1% собственников контролирует 95% материальных

ресурсов». Президент В. замечал, что это — неустойчивое равновесие.

Слайды с девятого по двенадцатый рассказывали о тенденциях XXI века, в корне меняющих привычный ход вещей и несправедливое устройство мира:

«Доступ на фондовый рынок стал возможен для всех.

Сотовая связь стала доступной.

Компьютер и Интернет появились в каждом доме.

Обычный человек стал гражданином Земли.

Богатые и бедные имеют одинаковые возможности в доступе к информации.

Благодаря этому бедные так же информированы, как и богатые.

“Используя силу электронных коммуникаций, мы сможем провести работу по искоренению бедности во всем мире”, — снова цитировал В. любимого Роберта Кийосаки, который отчасти вдохновил его на создание компании.

Стать инвестором (собственником) — естественное желание каждого разумного человека.

Впервые в истории формируется цивилизация собственников».

Тринадцатый и четырнадцатый слайды упорно повторяли однажды сформулированные и после этого ставшие догмами фразы:

«Миссия “Системы” состоит в последовательном превращении обычного человека наемного труда в инвестора и собственника.

Миссия “Системы” состоит в том, чтобы дать возможность обычным людям увидеть перспективу лучшей жизни и реальные пути, ведущие к ней».

Кульминацией презентации становились, как в хорошем научном докладе, Задачи Миссии (слайды 15–21):

1. Разработка социальных инвестиционных программ, доступных пониманию и бюджету обычных людей. «Система» предлагает потенциальным инвесторам уникальные финансовые программы, ориентированные на мелкого инвестора и различные сроки инвестирования.
2. Разработка эффективных технологий управления инвестициями.
3. Создание информационных технологий презентаций и обучения основам инвестирования.
4. Разработка маркетинг-плана, обеспечивающего эффективное распространение инвестиционных программ в различных регионах России.

5. Подготовка финансовых консультантов.

Заканчивалось все двухслайдным эпилогом, не без пафоса:

«Любой человек стремится к свободе. Каждый представляет свободу по-разному, но всегда вынужден искать компромисс между своими представлениями и своими возможностями.

Денег у Вас будет столько, сколько сочтете необходимым, а сумеете ли превратить их в свободу — зависит только от Вас!»

От обозначения миссии следовало переходить к коммерческому предложению. Продавать в итоге решили не акции предприятий, не доли в пулах, как планировалось изначально, а инвестиционные программы — фактически листы бумаги с нарисованными таблицами выплат, гарантии которых давались на словах, не были заверены юридически, зато пять лет исправно выполнялись на деле. «Мы занимаемся социальными инвестициями, благим народным делом. Мы объединяем маленькие деньги простых людей в большие пулы и заставляем их играть на фондовом рынке по законам больших денег», — говорил В. Отличная и значимая идея — социальные инвестиции. Практически национальный проект. Финансовая пирамида как национальный проект!

Президент В. делал ставку на простого, скромного и не склонного к риску человека. Такому, рассуждал он, и тысячу долларов с набежавшими процентами необходимо гарантировать. Иначе никто не пойдет превращаться из загубленного пролетария в инвестора и собственника.

— Наши инвестиционные программы рассчитаны на широкий круг инвесторов и учитывают естественное требование гарантий вложений, желание получить высокий доход, ориентацию на короткие сроки инвестирования, — президент В. составлял текст для обращения к аудитории.

Он был прав и не прав одновременно. Встань президент тогда на путь законных операций с акциями, ему, возможно, и удалось бы построить настоящую инвестиционную компанию, просто с нетрадиционной — «сетевой» — рекламной стратегией. Но в этом случае доход инвесторов предсказать никто не смог бы, люди не решились бы рисковать деньгами, компания не приобрела бы подобных масштабов. В. все же решил гарантировать фиксированные проценты, и не малые. Закон запрещал делать это. Президент рассудил, что справится, что будет зарабатывать деньги на инвестиционных проектах и на росте курса акций, и денег на то, чтобы расплачиваться

по обязательствам, всегда будет хватать. Пять лет его расчет оправдывался. Дело было, правда, не в росте акций — людям прививали «культуру инвестирования и реинвестирования». И они инвестировали и реинвестировали свои тысячи долларов, как швейцарские часы. Последние, кстати, выполненные из чистого золота, стали отличительными наградами для крупных лидеров «Системы».

Первые «инвестиционные» программы компании обещали под 80% годовых, причем выплаты производились не в конце года, а каждый месяц. Сумма взноса просто умножалась на 1,8, делилась на 12 месяцев и таким образом выплачивалась «инвестору».

Сетевики, привлекавшие людей и строившие сети свободных инвесторов в городах, стали именоваться агентами и финансовыми консультантами. Для них в «маркетинг-плане» была составлена табель о рангах из восьми ступеней. Чем выше ранг — тем большие «агентские», то есть процент с каждой напрямую привлеченной в «Систему» тысячи долларов, получал человек. Чем выше ранг — тем больший процент с «оборота», то есть всех привлеченных в его сети денег, получал лидер. Каждый начинал карьеру в «Системе» с простого консультанта, если имел под собой хотя бы одного человека и \$2000 общих инвестиций сети. Высшей карьерной ступенью стала должность вице-президента. Чтобы получить ее, необходимо было выполнить массу сложных условий, но главное — иметь \$20 000 000 объема во всей своей сети.

Маркетинг-план как Perpetuum Mobile (для дотошных и не боящихся расчетов)

Август 2006 г.

После четвертого года работы компании маркетинг-план начал меняться в сторону уменьшения выплат агентам и ужесточения требований к каждому активному члену «Системы» для роста по карьерной лестнице. Очевидная мера: тысячи людей оставили свои предыдущие работы и, ежедневно трудясь во благо развития социальных инвестиций, получали в «Системе» круглые суммы за свои старания. Лидер средней руки мог зарабатывать \$3000–5000, руководители офисов — от \$7000 до \$10 000.

Необходимо было держать в тонусе лидеров, разомлевших и расслабившихся от посыпавшихся на них денежных знаков. Их довольство жизнью грозило системе снижением кассовых сборов по всей стране, а потому регулярно проводимая политика пряника из заграничных поездок, денежных бонусов и публичных похвал сменялась «плановым» кнутом.

Ужесточение маркетинг-плана вызывало недовольство среди финансовых консультантов:

— Творят, что хотят. Знают, что и на этих условиях будем работать, и усложняют жизнь, — возмущались обиженные.

Маркетинг-план строился, как и во многих сетевых компаниях, по принципу «вечного двигателя». Как только тот или иной лидер прекращал работать и выполнять полагающийся его карьерному уровню план или просто не справлялся с ним — он переставал получать какие-либо выплаты со своей сети. Это условие всегда являлось обратной стороной мотивационного аргумента о том, что «Ваша зарплата в “Системе” зависит исключительно от Вас и не ограничена никакими рамками».

В середине 2006 года маркетинг-план претерпел последние радикальные изменения. Был сокращен срок, а следовательно, и сумма выплат агентского вознаграждения с шести месяцев до четырех, были ужесточены требования к ежемесячным объемам сетей лидеров.

«Для продвижения по карьерной лестнице в “Системе” необходимо выполнить нормативы Группового объема, рассчитываемого в баллах. Расчет баллов производится по формуле: Количество баллов = Сумма инвестиций : 100 (константа).

Для расчета количества баллов по программе со взносом 1000 долларов следует 1000 долларов (размер инвестиции) разделить на 100. Получаем 10 баллов.

Групповой объем (ГО) — сумма баллов за личные инвестиции, плюс сумма баллов за инвестиции консультантов первой линии¹, плюс половина суммы баллов за инвестиции второй линии.

Для получения 1-го уровня² (финансовый консультант) необходимо:

1. 20 баллов ГО.
2. Прохождение базового семинара.

(Это была формальная борьба за грамотность финансовых консультантов, ведь многие из них, начиная работать, едва ли представляли, что такое акция, облигация или инвестиции. Впрочем, базовый семинар спасал от неведения далеко не всех. Большинство не спасал. — *Прим. авт.*).

3. Заключение агентского договора с компанией.

(Это тоже была формальность, у половины агентов не было никакого договора, но деньги они, тем не менее, получали. — *Прим. авт.*).

2-й уровень (старший финансовый консультант) присваивается консультанту, набравшему 100 баллов ГО и прошедшему школу консультантов.

3-й уровень (главный финансовый консультант) присваивается старшему консультанту, набравшему суммарно 400 баллов ГО, име-

¹ Линии в MLM — удаленность людей в сети. То есть, если вы лично привлекли человека в компанию, он будет у вас в первой линии. Если ваш человек привлек в компанию нового члена, то у вас он будет во второй линии. И так далее. Из линий и формируется сеть.

² Уровень — ступень в карьерной иерархии компании. Все, кто привлекал в компанию новых людей, начинали свою карьеру с первого уровня и могли дойти до восьмого. Те, кто просто «инвестировал» в компанию деньги и не приводил новых людей, считались «инвесторами» и имели нулевой уровень.

Спонсору¹ 3–7-го уровней, имеющего консультанта одинакового с ним карьерного уровня, баллы структуры данного консультанта не начисляются».

Общий объем сети был важен для продвижения в высшие чины «Системы». Он мотивировал лидеров вкладывать усилия в тех агентов и инвесторов, которые находились в сети под ними. Без наличия «под собой» консультантов третьего уровня невозможно было самому получить четвертый. При этом маркетинг-план провоцировал спонсора, то есть человека, под которым были подписаны привлеченные им люди, конкурировать со своей сетью — стоило кому-то из сети достигнуть одного уровня со своим спонсором, спонсор переставал получать процент от инвестиций своего подопечного. Если спонсор за полгода не перегонял лидера своей сети и не продвигался на ступеньку вверх по карьерной лестнице, то лидер одного с ним ранга переводился под вышестоящего. Это грозило

¹ Тот, кто приводил в компанию нового человека, автоматически становился его «спонсором», то есть помощником во всех проблемах и в развитии сети. Считается, что спонсор должен развивать своих людей, вкладывать в них деньги, обучать.



финансовыми потерями. Стоило однажды ввязаться в работу в «Системе» — и остановиться оказывалось невозможным. Тех, кто угасал, просто списывали со счетов и понижали в ранге.

«Нормативы квалификации финансовых консультантов.

4-й уровень (менеджер) присваивается главному консультанту, имеющему ООС не менее 2000 баллов (\$200 000), квалифицировавшего¹ двух главных консультантов в первой линии, прошедшему школу менеджеров и получившему сертификат лектора компании.

(Идея сделать из каждого лидера еще и лектора для компании имела как позитивные, так и негативные результаты. Иногда смотреть за тем, как обеспеченные и уверенные в себе в обычной жизни люди с запинками и заиканиями выдавливают из себя заученные мысли президента В. было мучительно скучно. — *Прим. авт.*)

5-й уровень (ведущий менеджер) присваивается менеджеру, имеющему ООС не менее 7000 баллов (\$700 000), квалифицировавшего трех менеджеров в первой линии. Дополнительным условием для квалификации на 5-й уровень является открытие собственного офиса.

(Так «Система» прирастала новыми офисами в городах и регионах. Хотя рациональное зерно в необходимости иметь собственный офис для человека 5-го уровня безусловно присутствовало. Суммы в сети работающего лидера 5-го уровня ежемесячно составляли от \$100 000 до \$300 000. Чтобы находиться в личном контакте с клиентами, собирать у них новые «инвестиционные взносы» и выплачивать им деньги по обязательствам, необходимо было дробить систему на маленькие ячейки. Так было удобнее. Хотя далеко не каждый лидер 5-го уровня открывал свой офис, многие не обращали внимания на это требование. Без последствий для своего положения в компании. — *Прим. авт.*)

6-й уровень (главный менеджер) присваивается ведущему менеджеру, набравшему 25 000 баллов ООС (\$2 500 000), квалифицировавшему трех ведущих менеджеров в первой линии.

7-й уровень (директор) присваивается главному менеджеру, набравшему 80 000 баллов ООС (\$8 000 000), квалифицировавшему

¹ «Квалифицировать консультанта» — выражение из жаргона компании. Обозначает помощь консультанту, находящемуся в твоей сети, в том, чтобы подняться на новую ступень в иерархии компании, например со 2-го уровня на 3-й. «Квалифицироваться» консультант мог и сам, но считалось, что хороший «спонсор» должен помогать своим людям повышать квалификацию.

трех главных менеджеров в первой линии. Дополнительным условием для присвоения 7-го уровня является передача офиса одному из консультантов своей структуры.

(Считалось, что директора “Системы” уже не должны были заниматься мелкими офисными вопросами. Их основной функцией становилась представительская. Имиджевые поездки по различным регионам, развитие сети, чтение лекций по финансовой независимости, миссии компании и лидерству, координация действий в своем родном регионе. — *Прим. авт.*)

8-й уровень (вице-президент) присваивается директору, набравшему 200 000 баллов ООС (\$20 000 000), квалифицировавшему двух директоров в первой линии.

Консультант, достигший такого же уровня, как у прямого спонсора, по истечении 6 месяцев переводится со всей своей структурой под вышестоящего спонсора с более высоким уровнем или непосредственно под фирму. За спонсором, от которого производится перевод структуры, закрепляется общий объем сети на момент перевода.

Консультант, достигший более высокого уровня карьеры, чем у прямого спонсора, по истечении 3 месяцев переводится под вышестоящего спонсора с более высоким уровнем или под фирму. За спонсором, от которого производится перевод структуры, закрепляется общий объем сети на момент перевода.

Консультант, имеющий отрицательный баланс сети (выплаты больше привлеченных средств. — *Прим. авт.*) в течение 3 месяцев подряд, понижается на 1 карьерный уровень».

Агентские вознаграждения за прямую продажу инвестиционной программы и лидерские бонусы рассчитывались по сложным схемам, которые понимали лишь самые продвинутые члены «Системы». Большинство же верило московскому IT-отделу, в котором производился подсчет того, сколько денег полагается каждому агенту и финансовому консультанту за месяц работы.

Ограничимся лишь информацией о том, что, например, консультант третьего уровня получал с привлеченной \$1000 по \$60 в течение четырех месяцев. Итого — \$240, то есть почти 25% от суммы инвестиции. Неплохой процент. Однако чем большая сумма привлекалась, тем меньше деньги возможно было получить с каждой конкретной тысячи, которая бралась за единицу счета. Так, за привлечение \$10 000 агентские в целом составляли около \$420.

Запуская «Систему»

Лето 2003 г.

Вместе с президентом В. и генеральным директором Ильей у ООО, а затем ОАО «Система» в начале 2003 г. появились и вице-президенты. Всего три человека. Один мужчина — Анатолий, ученый, врач, давний друг президента В. И две женщины — обе экономисты. Первую звали Ириной, она училась с президентом в одной школе, вторую — Людмилой. Ирина была доктором экономических наук, Людмила — кандидатом. Почему-то в компании Людмилу часто представляли не только как специалиста по инвестициям, что было правдой, но еще и как бывшего председателя Счетной палаты Российской Федерации. Информация эта пошла не сверху, а через региональных финансовых консультантов: видимо, однажды кто-то что-то перепутал и распространил такой слух. Слух прижился, и на презентациях и лекциях в российской глубинке Людмиле частенько напоминали с трепетом о ее якобы высокой должности в прошлом. Комическая выходила ситуация, но наивных никто не разубеждал. Председатель Счетной палаты как главный финансовый аналитик — это звучало мощно, пусть даже и было неправдой.

Сама Людмила рассказывала о себе, что долгое время преподавала в Финансовой академии, работала в информационно-аналитическом центре Министерства финансов и «была одной из тех, кто с нуля поднимал фондовый рынок страны». Говорили, что во многом именно благодаря ее связям «Системе» удалось арендовать помещение в Доме экономиста, получить лицензии Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР) и — главное — получить заветное «прикрытие»: полис комплексного страхования профессионального участника рынка ценных бумаг от находящейся на слуху страховой компании РОСНО.

— Важным элементом управления финансовыми рисками было их страхование в РОСНО, — делилась достижениями Людмила

в 2006 г. — Этим и сегодня может похвастаться далеко не каждая финансовая компания, а тогда сразу же получить такой страховой полис в уважаемой структуре для молодой компании было нелегкой задачей. Наверное, очень помогло, что я работала одно время в РОСНО и была там сотрудником достаточно высокого уровня. Ведь страховой полис — важный инструмент для компании при работе с ценными бумагами, он страхует риски компании.

По всему выходило, что Людмила — настоящий многостаночник, и если бы компании «Система» было необходимо подписать эксклюзивный договор с «Газпромом», не исключено, что и там для вице-президента Люды нашлась бы топ-позиция для профессионального лоббизма.

Правда, в 2006 г., когда Людмила давала интервью, в РОСНО уже активно отрицали, что среди их клиентов есть или когда-либо была ОАО «Система». В 2006 г. (!), действительно, не было. Был ли такой клиент раньше — вопрос, но две копии полисов, сначала от 8 октября 2003 г., затем от 8 октября 2004 г., оба — сроком действия на год, активно выставлялись на показ перед «инвесторами» для демонстрации надежности компании. Полисы содержали сложные формулировки, которые не были доступны для понимания простого человека и говорили о том, что страхуются:

«Имущественные интересы Страхователя, связанные с его обязанностью в порядке, установленном действующим законодательством РФ, возместить причиненный третьим лицам имущественный ущерб в связи с осуществлением Страхователем своей деятельности в качестве профессионального участника рынка ценных бумаг.

Имущественные интересы Страхователя, связанные с непредвиденными расходами, возникшими у Страхователя при осуществлении им Застрахованной деятельности в результате наступления событий, указанных в пункте 3.2.1 договора».

Прочитать пункт 3.2.1 на практике было невозможно, так как, в отличие от полиса, текст договора к нему был скрыт от глаз рядовых членов «Системы». Фактически это означало следующее: страховались не риски инвесторов. Застраховать их было просто невозможно, так как гарантия процентов носила устный характер и юридически ничем не подтверждалась. Даже страховать базовую сумму взноса никто не собирался, так как большая часть денег шла «в черную» и, следовательно, законно нигде не фиксировалась. Полис страховал саму «Систему» по двум видам

ее деятельности (брокерская и управление ценными бумагами) на смехотворную страховую сумму в \$100 000. компания была застрахована, как это обычно и бывает, от неправомерных действий сотрудников, третьих лиц, либо от технических сбоев. Вот и все. Зато какой отличный аргумент в общении с новичками: чего вы боитесь, ведь все риски застрахованы в нашем известном партнере РОСНО. Если что, все будет как в известной рекламе тех лет — РОСНО попало, а не вы.

...Все три вице-президента — Людмила, Ирина и Анатолий так же как и генеральный директор Илья, не доживут в компании до ее краха. Быть вице-президентом в «Системе», созданной В., окажется куда как непросто. Создатель легко расставался со своими прежними сподвижниками, лишь стоило им начать идти против его воли или просто раздражать каким-то образом. Он считал, что, кроме него, в «Системе» незаменимых нет. И он был — утверждаю без доли иронии — чертовски прав. Он был уверен в собственных силах, собственных поступках, собственной честности. Он построил компанию исключительно под себя. Поэтому, с одной стороны, вице-президентство подразумевало огромную долю ответственности и инициативности. С другой стороны, не означало ровным счетом ничего. Невозможно было быть премьер-министром в абсолютной монархии.

— Ты спрашиваешь, где профессионалы, которые управляют нашими активами, — аргументированно, с четко сформированных за десятилетие позиций спорил со мной президент В. — Ты советуешь нанять таких профессионалов. А зачем они мне? Почему активами моей компании должны управлять люди, которые зарабатывают на порядок меньше меня? Почему я должен их слушать, если они зарабатывают меньше меня? Почему, если они такие профессионалы, то идут работать ко мне по найму, а не зарабатывают деньги исключительно для себя? Я не верю таким.

Президент В. оставлял за собой право принимать все решения, остальные руководители были пешками в его стратегической игре. Он был диктатором, держащим нити власти в своих руках. В этом диктате и тотальном контроле над всем был залог успеха созданной им «Системы». Пока он был абсолютным монархом — он мог выводить свою компанию из любого кризиса и с полным правом мог похвастаться безупречной историей выплат. Стоило президенту заболеть, ослабить хватку, выпустить нити из своих рук и возложить

ответственность на ближний круг — пирамида начала трещать по швам. Таково, видимо, свойство пирамид.

Первой в 2005 г. из компании будет устранена Ирина. Ее обвинят в лоббизме ненужных партнеров. За ней из «Системы» самостоятельно уйдет Людмила. «Председатель Счетной палаты» просчитается, сразу же откроет свою маленькую сетевую пирамиду «ТИНвест», в которую перебегут несколько лидеров «Системы». Она активно будет напоминать о своем профессионализме и называть «Систему», в которой она была главным аналитиком по фондовому рынку, чистой пирамидой. Но и «ТИНвест» окажется не лучше, прогорит через год, раньше компании, так и не расплатившись по обязательствам, а растерянная Людмила исчезнет. Где она и что с ней стало, так никто и не узнает, но уголовного дела на «ТИНвест» не заведут — слишком малого масштаба окажется предприятие, без десятков тысяч жертв.

Анатолий продержится дольше всех и будет удален из «Системы» в начале 2007 г. — президент В. не сможет простить другу холодность и равнодушие в момент собственной болезни. «Я умирал, а он с бабами развлекался. Обо мне и не думал», — передаст мне со слов президента неофициальную причину увольнения Анатолия один из приближенных В. Официальная же причина будет звучать несколько странно: вице-президент Анатолий не вкладывал в компанию собственных средств, он не доверял «Системе», за что и исключен из нее. Недоверчивый вице-президент? Пять лет он пропагандировал то, во что сам не верил? Анатолий не останется без работы, уже через месяц найдет себе место как видный профессионал в другой пирамидальной организации, в которой работает до сих пор.

Анатолий по своим обязанностям руководил в компании системой обучения финансовых консультантов и лидеров. Планировалось, что обучение станет лишь одним из базисов, на которых будет держаться фирма. Наряду с анализом рынка инвестиций, которым будет заниматься Людмила, и поиском выгодных проектов, который будет осуществляться Ириной. На самом деле лекции, семинары, школы лидеров и инвесторов стали доминировать над всем остальным. Инвестиционные проекты откладывались до поры до времени. И президент В., и все его вице-президенты в первые годы развития своей компании занимались прежде всего тем, что регулярно ездили по регионам и проводили в них масштабные промоушебные мероприятия.

— Я разрабатывала методическую базу по основам инвестиций и стала первой, кто читал в компании лекции по фондовым рынкам, — рассказывала Людмила мне весной 2006 г., когда еще была активной боевой единицей «Системы». — Люди ведь ничего не знали об этом, поэтому им достаточно было рассказать о начальных азах, уже пара серьезных терминов производила на них большое впечатление. Мы все вместе ездили поднимать регионы. У нас ведь в 2002-м и даже в начале 2003 г. никого еще не было. Как только находили активиста в каком-то конкретном городе — выезжали туда всей командой. Три-четыре раза в неделю мы читали лекции в Москве, на пятый день — паковали чемоданы, чтобы оба выходных дня посвятить поездке в конкретный регион.

— И чему главному вы учили людей?

— Как продавать наш продукт. Как убеждать покупать наши инвестиционные программы. Что нужно делать, чтобы все поверили, что «Система» — не очередная афера в духе МММ, а реальный шанс разбогатеть, стать инвестором и собственником.

— И как же продавать продукт?

— О, ну так об этом все наши лекции. Главное — надо быть проповедником. Надо дать людям понять, с чем мы работаем. Надо дать им «азы» специальных знаний, чтобы они успокоились. Поняли, что все надежно, и, фактически, получили новую профессию.

Впоследствии, когда «Система» начнет рушиться, многие будут называть эти региональные гастроли лекторов высшего звена промыванием мозгов. Все верно — это была высококласная работа, крайне грамотная акция по привлечению людей в систему. Именно благодаря этим семинарам в сознании простого человека создавался образ надежной компании, в которой каждый отвечает за свои слова с трибуны. Это был отнюдь не бредовый набор лысых фактов. В каждом слове — была идеология и концепция, мысль и мировоззрение, то, за что так рьяно болел и во что верил президент. То, что расходилось с помощью финансовых консультантов на четко выученные цитаты по всей России. То, что помогло в конечном итоге привлечь в компанию четверть миллиона регулярно получающих и столь же регулярно отдающих деньги «инвесторов» и «реинвесторов».

Фирменная презентация «Путь к финансовой независимости» представляла не только новую компанию, но и фундаментальную идеологию, со своей терминологией и философией. Она станет

классикой жанра, фундаментом, с которого каждый вступивший деньгами и разумом (или разумом, а потом деньгами) член «Системы» будет начинать строить свое новое сознание.

Уже через несколько месяцев после полноценного старта ОАО «Система» президент В. и его команда собирали залы, чтобы рассказывать всем пришедшим о «величайшей возможности в мире».

Возможность действительно была — пять лет все, приносившие в компанию деньги, получали их назад с обещанными процентами. И это несмотря на то, что шанс «кинуть» инвесторов у президента В. была всегда, в течение всех этих пяти с половиной лет. Ведь 95% оборота «Системы» шло черным налом, а договор траста (доверительного управления) в этом случае был просто-напросто недействителен, так как никаких доказательств реальной передачи средств в «Систему» ни один «инвестор» представить не мог. Договор с факсимильной печатью не в счет. ОАО «Система» шла на серьезные нарушения законодательства — она не имела права привлекать средства самостоятельно, без посредничества банка. Но президент В. был уверен, что действует правильно. Идею воспитания счастливого, обеспеченного человека можно было реализовать только при помощи наличных, никем не контролируемых «черных» денежных потоков. Вероятно, свою компанию он называл «уникальной и антикриминальной» именно потому, что государство, которое президент ассоциировал с криминалом, не вмешивалось в деятельность его детища. Сколько наличных средств стоило это невмешательство — загадка, равно как загадка и то, кто обеспечивал «крышу» «Системы». Сам президент В., как-то выпив лишнего, говорил мне, что ему ничего не страшно потому, что его вице-президент по безопасности — бывший высокопоставленный сотрудник КГБ. Как звали этого человека, президент В. не говорил. Да и догадываться, лично мне, не приходится.

Компания «Система» славилась безупречной историей выплат. Наверное, поэтому теперь, когда она развалилась, многие «инвесторы» не устраивают бунты, не несут пачками заявления в милицию. В течение нескольких лет они достаточно получали, чтобы затем смириться со своими потерями. А может, их логика вовсе не в этом. Возможно, они все еще надеются на возврат денег. Возможно, понимают свое бессилие перед законом, учитывая те схемы, по которым они добровольно отдавали свои деньги.

Конспектируя достигнутое. Первая агитационная листовка

Лето 2003 г.

С конца 2004 г. компания «Система» начала выпускать свой корпоративный журнал. Это было нигде не зарегистрированное и по закону нелегальное глянцево-е издание, выпускаемое тиражом от 20 000 до 30 000 экземпляров, изобилующее фотографиями президента В. в окружении «народа», а также отчетами о проходящих мероприятиях по всей стране и главное — рассказами о заграничных путешествиях верхушки. Индия, Китай, Средиземноморье, поволжские круизы — фотографии счастливых людей, веселящихся под солнцем вместе с туземцами, были простой и эффективной метафорой благополучия, которое приобреталось вчерашними бедняками вместе с «Системой». Каждый номер журнала расходился по регионам и продавался в обязательном порядке каждому новому человеку, решившему вложить в компанию деньги. Не купив журнал, нельзя было заключить договор с «Системой». Такая навязчивость в предложении картинок и букв имела свои плоды — корпоративная периодика впечатляла новичков масштабностью (с уклоном в веселье) предприятия, в которое они вложили накопленные средства.

Предшественником корпоративного глянца, однако, был даже не буклет и не мелованная листовка, а скрепленные степлером листы бумаги формата А4 с рекламным текстом, рассказывающим о «Системе». Перексеренные по десятку раз, с косо размещенным текстом и чернотой по краям, эти убогие на вид листы сильно контрастировали с находящимися на них словами о надежности и солидности.

Писал эту рекламу лично президент В. к своему первому «туру» по регионам в середине 2003 г. Именно этот текст закреплял созданную В. легенду. Вот этот текст:

«Финансовая инвестиционная компания ОАО «Система» создана в феврале 2002 года с целью развития социальных инвестиций в рамках социально значимых программ Вольного экономического общества России. компания осуществляет свою деятельность в соответствии с Гражданским кодексом РФ, Федеральным законом «Об акционерных обществах», иными законами и нормативными правовыми актами Российской Федерации, уставом ОАО «Система».

«Система» является членом ВЭО России. Вольное экономическое общество России является самостоятельным членом ООН¹. Пленум ВЭО был проведен в Кремле 26 ноября 2003 года с численностью 5000 человек. ВЭО возглавляется известным экономистом Гавриилом Поповым, а президентом московского отделения является господин Лужков.

Компания «Система» тесно сотрудничает со страховой компанией РОСНО. Это одна из крупнейших компаний мира, существующая около 100 лет². РОСНО пока единственная из страховых компаний, которая занимается перестраховкой³ финансовых рисков. «Система» имеет полис РОСНО, полис комплексного страхования профессионального участника рынка ценных бумаг. Это значит, что финансовые риски компании застрахованы. (И пока больше ни одна компания не получила на это право⁴.)

Финансовые риски компании «Система» перестрахованы во всемирной сети финансового сервиса через компанию РОСНО, которая имеет 100% иностранный капитал и, в свою очередь, перестрахована в немецкой компании «Альянс».

Контроль за деятельностью финансовых инвестиционных компаний осуществляет Министерство финансов РФ и Федеральная комиссия по ценным бумагам. Наша компания прошла все проверки на этом высоком уровне и получила положительные оценки.

¹ На самом деле ВЭО не является самостоятельным членом ООН. Оно входит в Международный союз экономистов, который действительно является членом ООН среди неправительственных организаций и имеет статус генерального консультанта Экономического и Социального совета ООН. Ошибка в информационном бюллетене была допущена, скорее всего, по неграмотности.

² В действительности компания РОСНО была основана в 1991 г.

³ В силу финансовой неграмотности президент В., писавший бюллетень, случайно, по бытовой наивности употребил слово «перестраховка» вместо «страхование», тем самым подменив важные понятия из области страхования.

⁴ Информация из этого абзаца является неверной практически целиком. Никакого эксклюзивного права у «Системы» на страхование финансовых рисков не было.

Компания открыта для финансового мирового рынка. “Система” является партнером австрийских и американских компаний.

Направления деятельности:

1. Работа с социально ориентированными инвестиционными программами через трастовый договор — договор на доверительное управление. На сегодняшний день не существует другой такой инвестиционной компании, которая занимается социальным продуктом (т. е. работой с населением).
2. Создание эффективных технологий управления инвестициями. (Например, использование финансовых инструментов: диверсификация вложений.)
3. Подготовка финансовых консультантов. Семинары — вложение компании в развитие консультантов. компания “Система” дает возможность создать карьеру финансового консультанта по инвестициям международного класса — с получением международного сертификата.

Все эти направления были созданы еще при основании ВЭО России по указу Екатерины Второй в 1765 г.

Наша инвестиционная компания работает по системе траста, т. е. по договору доверительного управления. компания собирает лоты из денег, принятых у населения, и приумножает их так, чтобы дать 50–60% годовых.

Счет доверительного управления — это надежный инструмент инвестирования, регулируемый “Гражданским кодексом” РФ, статья 53, законами Российской Федерации “О рынке ценных бумаг”, “О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг”, постановлениями Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг. Рынок акций существует в России 7–8 лет. За это время сложился определенный круг людей — профессионалов фондового рынка, знающих о рынке все и умеющих зарабатывать на нем. Именно такие профессионалы работают в компании “Система”.

Большинство людей мало знают об акциях и никогда не пытались заработать на них деньги. Наши специалисты через механизм доверительного управления помогут им в этом. Финансовые инструменты во всем мире служат главным источником материального благосостояния в настоящем и обеспечения благополучной старости в будущем. Удовлетворение растущего спроса на инвестиционные услуги является основным направлением деятельности нашей компании.

Финансовая инвестиционная компания “Система” — динамично развивающаяся компания, имеющая соответствующие лицензии Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг на деятельность по управлению ценными бумагами и брокерскую деятельность. Каждый участник программ получает доход, который дает возможность создать свой капитал (рента).

Счет доверительного управления — разумная альтернатива простому размещению средств на депозите в банке. Процентные ставки по банковским вкладам не высоки и находятся ниже уровня инфляции.

Рынок акций в России переживает сейчас подъем и является хорошим объектом для инвестирования. Акция компании “Система” стоит 51 тыс. рублей (\$1,7 тыс.), и за год стоимость акции возросла в 3 раза. Деньги вкладчиков в компании работают в трасте, т. е. по договору доверительного управления, который гарантирует возврат вложений. Перестрахованы в РОСНО. При трастовых вложениях вкладчик не теряет свой вклад в том объеме (количестве) и в той валюте, что было вложено. Деньги в трасте фиксируются не только на входе, но и на выходе.

Консультанты компании “Система” помогают человеку разместить деньги, т. е. выбрать индивидуальный план инвестирования. Трастовые доверительные вклады в компании позволяют получать от 36 до 78% годовых.

Финансовый консультант поможет человеку создать свой капитал. Так как жизнь вне наемного труда и бизнеса возможна, если создан капитал (возможность жить на ренту).

“Система” предлагает создать свою кредитную историю любому человеку.

- У социально состоявшегося человека должно быть 3 документа:
- документ, подтверждающий его личность (паспорт);
 - диплом об образовании и сертификаты, подтверждающие квалификацию;
 - кредитная история (банковская карточка, трастовый договор компании “Система”).

Преимущества инвестиций в “Системе”:

- возможность получения регулярного дополнительного дохода. Высокая степень надежности, обеспеченная специалистами;
- страхование финансовых рисков в РОСНО.

В инвестировании работает время, а потом деньги.

Виды инвестиций:

- ценные бумаги (акции, облигации, векселя);
- инвестиции в недвижимость, драгоценные металлы, в высоко-
доходные проекты.

Профессиональная возможность для уменьшения рисков:

- владение полной и достоверной информацией о финансовых
рынках;
- диверсификация вложений;
- страхование профессиональных финансовых рисков.

“Инвестирование — это самый эффективный способ, при помощи которого умные люди сохраняют и приумножают свои деньги”.

Роберт Кийосаки».

Хождение в народ

Лето 2003 г.

А сейчас — перенесемся в набитый битком зал одного из провинциальных ДК. Волнительная обстановка — скоро в зале появится человек из Москвы, тот самый, президент В.

— Наталья Петровна, а цветы, цветы готовы, купили? — через весь зал кричит энергичная, суеязящая женщина за сорок, не обращая ни на кого внимания.

— Ага, купили. 250 рублей букет. Потом разделим на троих, — отвечает из-за кулис ей хриплый пожилой голосок с традиционным областным «гэ» на «ага».

На дворе лето 2003 года. Жарко. Никаких кондиционеров нет, в первых рядах — полные сердобольные дамы с непременными платками — атрибутом советского шика — и дешевой бижутерией, рядом с ними — их нерешительные худые мужья.

Через год-два некоторые из них превратятся в лидеров, откроют представительства компании в своем городе, будут зарабатывать тысячи долларов и гордиться своей лучшей долей. А потом, когда все рухнет, они будут трястись за то, как остаться на свободе и не загреметь в тюрьму, ведь они не смогут вернуть те деньги, которые брали у людей и за которые расписывались в договорах.

Будут и другие истории. Кто-то решится вложить тысячу долларов и после того, как получит ее с процентами, сможет приобрести заветные холодильник и стиральную машину — на том и закончит, обрадованный и счастливый, свои взаимоотношения с Компанией.

Кто-то усомниться в словах президента В. и вспомнит о том, что был такой, только когда через пять лет знакомые горожане будут плакать о том, что потеряли в «Системе» все накопленные деньги.

Волнение в зале усиливается. Люди ждут. Президента нет. Он задерживается на пять, на десять минут.

— Наталья Петровна, миленькая, а... А, все, тихо, — диалог из окриков прерывается, уровень шума в помещении достигает кульминации, в нем появляется президент В. с красавицей-супругой и своими заместителями. Все встают, потому что так надо. Из Москвы все-таки приехал САМ, Президент. Овации, долгие, двухминутные овации, пока президент принимает из рук не вовремя выбежавшей Натальи Петровны букет, передает его жене, приветственно машет рукой залу, оставляет супругу и заместителей на зарезервированных местах в первом ряду и не спеша поднимается на сцену.

— Дорогие инвесторы и те, кто собирается ими стать в ближайшее время! Есть здесь такие? — Президент В. оглядывает зал и улыбается в своей розовощекой манере. Сначала все стесняются вступать в диалог, затем кто-то произносит робкое «да». — Хорошо. Сегодня, впервые в нашей стране, благодаря нашим социальным программам обычным людям предоставляется уникальная возможность заниматься инвестированием. Этот способ зарабатывать и накапливать деньги всегда считался привилегией богатых людей с годовым доходом от \$200 000. Мы же работаем с маленькими деньгами. Наши финансовые программы позволяют в короткие сроки создать собственный капитал, которого у большинства людей никогда не было.

Президент В. берет паузу, снова оглядывает зал, по ходу дела запивая все сказанное водой. Затем продолжает.

— Впервые создана система распространения инвестиционных финансовых продуктов по маркетинг-плану с использованием элементов сетевого бизнеса. В сетевом маркетинге можно за небольшие деньги и минимальный риск создавать большие активы. — Снова пауза, снова пронзительный взгляд в зал. — Становясь инвесторами, мы формируем в себе новое отношение к жизни, деньгам, природе, планете. Мы создаем новое сообщество людей, новую цивилизацию собственников. Вместе с вами.

Аплодисменты, громкие и долгие аплодисменты растроганных, расчувствовавшихся и поверивших в новое людей. После вступительного слова президент приступил к чтению лекции — главной лекции компании.

Классика жанра — «Путь к финансовой независимости»

Начиналось все с очевидного: каждый человек желает преуспевать в жизни, но не каждый знает, как этого успеха добиться. Компания и лично президент В. брались научить любого быть успешным и «отвечать всем запросам нового времени».

— То, о чем мы вам рассказываем, — бизнес XXI века, уникальный бизнес, который изменит раз и навсегда вашу жизнь и жизни многих, окружающих вас, — интриговал В. с трибуны и неожиданно делал мыслью нетривиальный скачок. — Ходя по земле, человек опирается на две ноги. Жизненная энергия человека тоже опирается на две главные потребности — это потребность в духовном развитии и потребность в финансовой независимости. Запомните, что деньги — это воздух социальной активности людей. А финансовая независимость означает наличие достаточного количества денег для поддержания социальной активности и решения основных житейских проблем.

— Итак, финансовая независимость — это высокий уровень благосостояния человека, при котором доходы с капитала полностью покрывают все его расходы в течение жизни, включая расходы на решение главных инвестиционных задач.

На экране появлялся зловещий будильник, раздавалось надменное «дзинь». Выплывали ядовито-зеленые буквы: «Сегодня — это ваше вчерашнее завтра». Президент В. упрекал собравшихся в том, что они постоянно откладывают решительные поступки на потом, в результате — так в жизни ничего и не достигают.

Далее перечислялись главные инвестиционные задачи человека — Жизнь, Здоровье, Жилье, Образование, Карьера, Дети, Транспорт, Отдых, Пенсия. Каждое понятие расшифровывалось с позиций того, что для всего перечисленного необходимы деньги, и деньги немаленькие.

— Жизнь и Здоровье, — делал многозначительную паузу президент. — В США только на лечение сахарного диабета расходуется более 100 миллиардов долларов в год, или 10 000 долларов на одного больного. Лечение серьезных заболеваний обходится во многие десятки и сотни тысяч долларов. Россия не является исключением. Но есть ли в нашей стране деньги на лечение больных или спасение утопающего является делом самого утопающего? Обратите внимание на то, что пишет по этому поводу Роберт Кийосаки, гуру инвестиций. Он говорит: «Когда в ситуацию вмешивается фактор медицинского обслуживания, то только разумность инвестиций, сделанных нами сегодня, будет в конечном итоге определять, насколько хорошо Вы будете жить и сможете ли вообще позволить себе жить. А это намного важнее, чем простое инвестирование ради обогащения».

В ход шли жизненные истории о людях, не способных оплатить свое лечение или — того хуже — лечение своих детей. А всему виной их неправильное расходование средств в прошлом: они могли приумножать свои небольшие средства, но вместо этого хранили их под подушкой.

Лектор продолжал с постоянно возрастающими эмоциями:

— Жилье. Стоимость одного квадратного метра жилья эконом-класса в Москве постоянно растет. Врачу или учителю с окладом 300 долларов понадобится около двух лет, чтобы купить квадратный метр жилья, и 100 лет, чтобы заработать на квартиру в 50 метров. Кредитование покупки жилья, так называемая ипотека, на деле означает увеличение его стоимости минимум на 20–30%. При этом оценка залога занижена более чем на 50%, — президент В. перешел на громкий тон, чувствовалось, что он всерьез переживает за то, что говорит. — Это делает исключительно выгодным для банков неисполнение договора со стороны заемщика. В этой схеме последний либо приобретает жилье на 30% дороже, либо отдает свою собственность на 50% дешевле и не получает жилья. Как видим, и оптимистичный, и пессимистичный варианты одинаково непривлекательны.

— Теперь образование. Качество среднего и высшего образования за последние 20 лет резко снизилось. Практически все высшее образование стало платным. Стоимость обучения в престижных вузах России сравнялась с мировой. Сегодня небогатым родителям невозможно дать хорошее образование своим детям.

Все, что говорил президент В., было очевидно и верно. Люди в зале автоматически начинали ассоциировать себя с беззащитными героями его лекции, проедающими свой собственный труд. После демонстрации нарисованных черными красками картин президент В. брал в руки пестрые фломастеры, ими он рисовал перспективу и путь к развитию в себе обеспеченного человека.

— Финансовая независимость не означает богатства. Она означает минимальный уровень доходов, который позволяет удовлетворять основные материальные потребности человека. Потребность в финансовой независимости является основной потребностью человека в материальной сфере. Одна из причин низкого уровня жизни в России — отсутствие у значительной части населения потребности финансовой независимости и непонимание ее значения у большинства. Вы должны понять, что путь к финансовой независимости начинается с осознания ее важности и необходимости для каждого человека.

— Что досталось нам от советского строя? Денежный нигилизм. А что является препятствием для начала новой жизни? Духовный негативизм, невозможность поверить в лучшую долю. Поэтому, чтобы достичь финансовой независимости, необходимо изменить свое отношение к деньгам и самому себе. Нужно всегда помнить, что позитивное отношение к жизни и искренняя любовь к людям приносят удачу и богатство.

Далее начиналась важная «эволюционная» часть лекции, убедительный и аргументированный монолог:

— Давайте по порядку рассмотрим основные этапы пути к финансовой независимости. Первое — это изменение отношения к деньгам. Все мы знаем, что главное свойство современных денег — это их быстрое обесценивание, инфляция, которая не опускается ниже уровня в 10%. Это значит, что, положив свои деньги в банк, мы не только не сможем приумножить их, но не сумеем даже спасти их от инфляции. Поэтому богатые люди вкладывают сбережения в акции и заставляют деньги работать на себя. А бедные — работают за деньги и прячут накопленное в сырых тайниках. Второе необходимое условие для достижения финансовой независимости — избавление от страха потерь. Страх всегда тащит человека вниз, перспектива обретения — окрыляет. Задумаемся: обеспечивает ли зарплата нашу финансовую безопасность? Нет, потому что большинство людей в нашей стране живет в ситуации, когда одна

не полученная вовремя зарплата отделяет их от нищенства и даже голода. Формула бедности достаточно проста, это равенство, — видеопроектор высвечивает на белом экране ярко-красную формулу «Бедность — это когда доход = расход», многих именно это равенство заставляет задуматься: неужели они тоже бедны, по-настоящему бедны, формула ведь выглядит очень жизненно.

— Поймите, — почти умоляет зал президент В., — ваше благосостояние не зависит от того, сколько вы зарабатываете денег на работе. Оно определяется тем, что вы делаете с заработанными деньгами. Поэтому для того, чтобы достичь финансовой независимости, необходимо изменить свои цели. Деньги не надо тратить, деньги не надо копить, их необходимо вкладывать, на них нужно создавать активы. Активы — это все то, что может приносить деньги вне зависимости от участия человека в процессе, это акции, облигации, доходы с инвестиционных программ или с недвижимости, сдаваемой в аренду. Пассивы — это все то, на что необходимо, так или иначе, тратить деньги в течение жизни. Богатым человек может считаться только тогда, когда его активы больше, чем его пассивы. Вот то, к чему должен стремиться каждый из нас. Чтобы добиться финансовой независимости и благополучия, необходимо создать большие активы. В современной России помочь в этом может лишь одна организация, занимающаяся благим народным делом. Имя этой организации — «Система».

Президент В. заканчивал свою речь и, делая большой глоток воды, с видом триумфатора, жадно, с упоением ловил долгие и громкие аплодисменты. Аплодисменты ему, создателю уникальной «Системы», человеку-надежде, человеку-легенде, который в одиночку сможет — он верил в это — поднять простого человека с колен и сделать его свободным духовно и материально. Тем летом 2003 года он и его команда объездили с лекциями более 30 российских городов. Визиты президента В. стали лучшими мотивационными мероприятиями. Механизм работы «Системы» был запущен. В полную силу. И остановить этот двигатель добровольно никому бы никогда не удалось. Президент В. был прав: деньги — это великая энергия, кто знает, может быть, мощнее атомной.

Программное обеспечение. Безграничный креатив

2003–2007 гг.

Приток денег в «Систему» обеспечивался программно. В первые два года существования компании социально ориентированные финансовые программы, которые продавали агенты начинающим инвесторам, не отличались особой сложностью. Высокие проценты (от 45%) давались под обещание ежемесячных или ежеквартальных выплат. Главной боевой единицей этих программ была \$1000. Необходимо было привлечь первые деньги, создать первые большие сети в регионах.

С 2004 г. к разработке программ начали подходить с большей долей творчества, сделали большее количество вариантов выплат, снизили проценты, потому что «рынок изменился и уже не может дать столь высоких процентных ставок, но мы работаем над новыми проектами».

Все «финансовые продукты» придумывал и просчитывал лично президент В. Вряд ли это занятие ему нравилось. В людской толпе и на трибуне ему было гораздо комфортнее, чем дома с листом бумаги и калькулятором. Но он чувствовал необходимость регулярного обновления «программного обеспечения» «Системы» для ее жизнестойкости. В частных беседах с лидерами он часто обещал «дать», именно «дать», или даже «даровать» новые программы страждущим «инвесторам». Широким жестом наместника Бога на земле.

Распечатки с таблицами, иллюстрировавшими работу программ, были лишь бумажками, выведенными на принтере. Юридической силы эти распечатки, естественно, не имели. В договоре между инвестором и «Системой» записывалось, в какую программу человек вносит деньги: шифрами из первых букв ее названия. И попробуй докажи, что официально вносил деньги под 50% годовых, а не под 0,50%. Это было бы нереально. Все гарантии процентов, как уже упоминалось, были противозаконны. Но «инвесторы»

законов не знали, а президент В. на законодательство «бандитского государства» не собирался обращать внимание. Ложь во благо как всегда оправдывала все его поступки.

Программа «Депозит» появилась в середине 2004 г. и была рассчитана на самого скромного инвестора, который мог инвестировать свою \$1000 под 30% годовых. Выплата \$1300 при этом производилась единовременно, ровно через год после внесения средств. Но были и другие варианты. Инвестор мог выбрать вариант получения средств каждый месяц, тогда за год он накопил бы всего \$1120 (12% годовых), зато в течение года получал бы ежемесячно по \$93. Можно было выбрать (и так — по всем программам) вариант получения средств ежеквартально, раз в полгода, вложить деньги под более выгодные проценты на два, три, четыре года.

Тот, кто вкладывал в программу «Депозит» не одну, а несколько тысяч долларов, подпадал уже под другую категорию. Вторую тысячу долларов он уже мог вложить под 36% годовых, третью и следующие — под 42%. Те, кто обладал капиталом в \$10 000, становились VIP-инвесторами, свои деньги им предлагали вкладывать под 48% годовых. В программе VIP \$10 000 брались за единицу отсчета. И если первые \$10 000 вкладывались под 48%, то вторые, третьи, четвертые \$10 000 — уже под 50% годовых. Все логично — чем большие суммы человек вкладывал в «Систему», тем большие проценты получал.

Была создана программа K5000. Буква «К» в начале ни в коем случае не отсылала к секретам российских вооруженных сил. Не играла на параллелях с подводными лодками. Многие не понимали, что означает эта буква перед круглой суммой в у. е.

— Капитал! «К» — это капитал, — объяснял недогадливым президент В. — Программы, начинающиеся с заглавной буквы «К», позволяют простому человеку в кратчайшие сроки накопить капитал, необходимый для создания активов.

Единицей счета в программе K5000 стали \$5000. Руководство «Системы» позиционировало программу как «высокодоходную (54% годовых), целевую и депозитную, позволяющую накопить необходимую сумму для покупки недвижимости». От слов переходили к делу. Были найдены некие строящиеся однокомнатные и двухкомнатные квартиры в Химках, которые «Система» приобрела еще на этапе проектировки и планировала затем перепродать своим членам по невысокой инвестиционной цене «на 30–70% дешевле

розничной». Несколько человек эти квартиры действительно приобрели, внося в компанию \$35 000 ($\$5\,000 \times 7$) за однокомнатную и \$55 000 ($\$5\,000 \times 11$) за двухкомнатную квартиру. Год деньги работали в «Системе» и, принеся 54% годовых, обеспечили «инвесторов» жильем. Большинство, однако, предпочитало получать инвестиционный доход не квадратными метрами, а наличными деньгами. Все расчеты, кстати, всегда и везде производились исключительно в долларах, рублевые программы появятся только в 2007 г., когда будет взят курс на увеличение безналичных переводов.

Для прививания «инвесторам» культуры реинвестирования была создана программа K2000, суммой взноса в которую являлись \$2000. Эта программа просуществует до 2007 г., практически до момента развала «Системы». В нее могли вступить исключительно те, кто уже являлся членами компании — инвесторами, агентами, лидерами. В корпоративном журнале «Системы» опубликовали руководство по эксплуатации данной программы:

«K2000 дает возможность выгодно инвестировать свой инвестиционный доход, а также агентские вознаграждения. Годовая доходность программы при сумме вложения \$2000 даже превышает VIP-программы с единовременным взносом \$10 000 и составляет 52% по сравнению с 48%.

Как вступить в программу?

Вариант 1. Ваш совокупный месячный доход (инвестиционный доход плюс агентские вознаграждения) составляет не менее \$2000. В этом варианте Вам необходимо написать заявление в компанию о перечислении \$2000 с Вашей месячной выплаты в программу K2000 и заключить договор с компанией.

Вариант 2. Ваш совокупный месячный доход составляет менее \$2000. Чтобы вступить в программу K2000, Вам следует накопить необходимую сумму в размере \$2000, делая взносы из нескольких месячных выплат. Эту задачу Вы можете поручить компании, написав соответствующее заявление. Как только необходимая сумма в размере \$2000 будет накоплена. Вы заключаете с компанией договор и вступаете в программу K2000.

Вариант 3. У вас заканчивается программа-депозит, сумма возврата по которой составляет \$1000. В этом варианте Вы можете добавить только \$1000 и вступить в программу K2000».

Подробно изучить варианты вложения и возврата денег по всем программам 2004 года можно в таблице 1.

Таблица 1
Доходность (в % за 1 год) в зависимости
от характера инвестиций и срока выплат

Варианты вы- плат	Депозит 1 (1-я инвести- ция) \$1 000	Депозит 2 (2-я инве- стиция) \$1 000		Депозит 3 (3-я инвести- ция) \$1 000	VIP1 (1-я инвести- ция) \$10 000	VIP2 (2-я инвести- ция) \$10 000		K2000 \$2 000	K5000 \$5 000		
		14%	140			16%	160			22%	2 200
Месяц	12 % 120				20% 2 000	22%	2 200				
Квартал	14% 140	16%	160	18%	22% 2 200	24%	2 400				
Полугодие	18% 180	20%	200	22%	26% 2 600	28%	2 800	30%	600	32%	1 600
1 год	30% 300	36%	360	42%	48% 4 800	50%	5 000	52%	1 040	54%	2 700
2 года	36% 850	40%	960	46%	52% 13 104	54%	13 716	56%	2 867	58%	7 482
3 года	38% 1 628	42%	1 863	48%	54% 26 523	56%	27 964	58%	5 889	60%	15 480
4 года	40% 2 842	44%	3 300	50%	56% 49 224	58%	52 320	62%	11 775	64%	31 170

Примечание. Суммы в таблице — это накопленный доход, «прибыль от инвестиций», то есть на руки «инвестор» получил сумму вложений плюс «прибыль».

Таблица 2
Программа «Своя инвестиция»

Одноразовая инвестиция	\$2 000				\$5 000				\$10 000			
	2	3	4	5	2	3	4	5	2	3	4	5
Период накопления, лет												
Доходность, %	26,5	31	37	44	29	35	40	46	31	37	43	48
Ежемесячные выплаты, \$	110	125	145	205	280	340	400	550	580	710	870	1 180
Общий период выплат, лет	3	4	7	10	3	4	7	10	3	4	7	10
Общая сумма выплат, \$	3 960	6 000	12 180	24 600	10 080	16 320	33 600	66 000	20 880	34 080	73 080	141 600

В 2005 г. впервые появилась самая «хитовая» программа «Системы» — «Свой автомобиль», по которой приобретали машины все члены и инвесторы компании. Это была настоящая находка, тоже своеобразный *perpetuum mobile* под знаком Automobile. Когда в «Системе» только предчувствовался дефицит денег, руководство тут же возобновляло эту программу, и денежные знаки вновь текли в компанию рекой. Конечно, затем приходилось выплачивать огромные суммы по обязательствам, но под эти выплаты вновь объявляли «автомобильную» программу, и кризис удавалось миновать. Деньги под эту программу некоторые «растерявшиеся» офисы принимали даже тогда, когда пирамида уже развалилась.

Программа «Свой автомобиль» была названа самой социальной из всех, так как позволяла людям, имевшим средства исключительно на «жигули», уже через полгода «работы денег в инвестициях» приобретать себе Mitsubishi. Подержанные машины покупать не разрешалось — со слишком маленькими взносами программа не работала.

Необходимо было идти в салон и выбирать ту машину, которую намереваешься купить. Затем в «Систему» вносились деньги. В зависимости от ранга консультанта эта сумма принималась за 50% или 60% стоимости автомобиля, для простых инвесторов — за 70% стоимости автомобиля. Через полгода «Система» выплачивала все 100% суммы на приобретение автомобиля.

То есть если финансовый консультант 3-го уровня вносил \$10 000, то его машина должна была стоить \$20 000. За полгода в автомобильной программе он мог увеличить деньги в два раза. Инвестор, внося \$10 000, мог приобрести автомобиль за \$14 500, то есть увеличивал сумму почти на половину.

— Автомобильная программа — это подарок «Системы» нашему активному звену, нашим финансовым консультантам, — говорил президент В., он искренне радовался, что его сотрудники ездят на хороших машинах. И он понимал, какой резонанс вызовет эта программа в их окружении. Деньги деньгами, но когда даже самые упорные скептики видели, что их друзья обзавелись дорогими, купленными не в кредит машинами, они забывали о предубеждениях и тоже входили в «Систему» — сами становились инвесторами, финансовыми консультантами, а затем и лидерами.

Программа стала отличным способом не только приобретать автомобили, но и прокручивать крупные суммы денег. Руковод-

ство компании требовало от каждого предоставить отчет о приобретении машины — копию паспорта транспортного средства (ПТС), ведь деньги выдавались наличными и проверить их целевое употребление было невозможно. Наиболее сообразительные, имевшие уже машины, активно вкладывали деньги в программу, получали прибыль, а затем просто подделывали ПТС. Некоторые не утруждали себя вовсе — никаких официальных бумаг ни у кого не было, автомобильная программа всегда шла исключительно по-черному, а следовательно — какой с «черного нала» спрос.

Останавливаться подробно на всех программах «Системы» бессмысленно. В разные годы работали разные программы. Все они были построены по двум главным принципам:

- чем больше денег «инвестируешь», тем больший процент получаешь;
- чем дольше деньги работают в «Системе», тем большая сумма окажется на выходе.

Вот долгосрочная накопительная программа «Своя инвестиция» для тех, кто способен ждать и копить. Например, если человек вкладывал \$5000 и на три года забывал о своих деньгах, то ему обещалось, что через три года «Система» начнет ежемесячно выплачивать ему по \$340, и эти выплаты будут продолжаться в течение четырех лет (см. табл. 2). Фактически все, кто вложил деньги в эту программу, своей прибыли так никогда и не увидят.

А вот программа для тех, кто обладал достаточно большими деньгами и стремился получить большие проценты, — «Своя перспектива». В этой программе выплаты осуществлялись единовременно, а срок инвестирования исчислялся кварталами. Например, человек, вложивший \$20 000 сроком на один год, то есть на четыре квартала, получал назад \$28 600, то есть 43% годовых. Ну чем не мечта? Перед таким предложением было трудно устоять даже самому сдержанному «инвестору» (см. табл. 3).

Бюджетная программа СКА была введена летом 2006 г. и стала одной из главных квартальных программ компании, так как начинала принимать суммы от \$1000 под 30% годовых с выплатами $\frac{1}{4}$ части суммы каждый квартал. Инвестор вкладывал первую \$1000 под 30%, вторую — уже под 35%, начиная с пятой — под 50% годовых. Например, вложив \$5000 по этой программе, человек каждый квартал получал \$1750, то есть за год \$7000. Ровно 40% годовых.

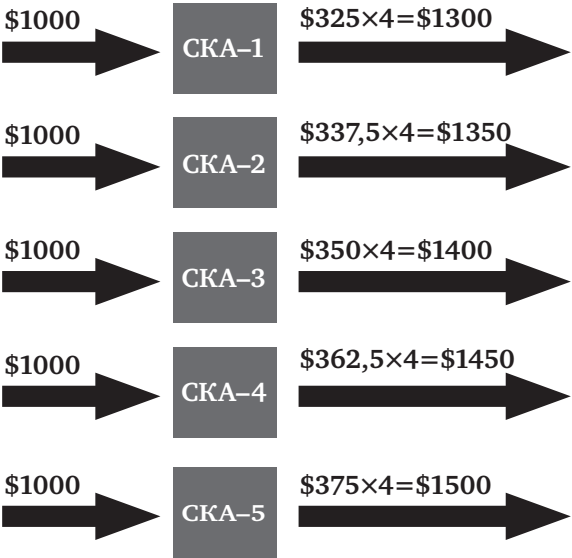
Таблица 3
Программа «Своя перспектива»

Сумма взноса	Квартал		I	II	III	IV
	Показатели доходности					
3 000	Доходность, % годовых		20	22	30	32
	Сумма дохода, \$		150	330	675	960
	Сумма возврата, \$		3 150	3 330	3 675	3 960
10 000	Доходность, % годовых		22	25	35	38
	Сумма дохода, \$		550	1 250	2 625	3 800
	Сумма возврата, \$		10 550	11 250	12 625	13 800
20 000	Доходность, % годовых		25	29	39	43
	Сумма дохода, \$		1 250	2 900	5 850	8 600
	Сумма возврата, \$		21 250	22 900	25 850	28 600
50 000	Доходность, % годовых		30	35	45	50
	Сумма дохода, \$		3 750	8 750	16 875	25 000
	Сумма возврата, \$		53 750	58 750	66 875	75 000

Сумма взноса	Квартал		V	VI	VII	VIII
	Показатели доходности					
3 000	Доходность, % годовых		40	42	50	52
	Сумма дохода, \$		1 500	1 890	2 625	3 120
	Сумма возврата, \$		4 500	4 890	5 625	6 120
10 000	Доходность, % годовых		48	51	61	64
	Сумма дохода, \$		6 000	7 650	10 675	12 800
	Сумма возврата, \$		16 000	17 650	20 675	22 800
20 000	Доходность, % годовых		53	57	67	71
	Сумма дохода, \$		13 250	17 100	23 450	28 400
	Сумма возврата, \$		33 250	87 100	43 450	48 400
50 000	Доходность, % годовых		60	65	75	80
	Сумма дохода, \$		37 500	48 750	65 625	80 000
	Сумма возврата, \$		87 500	98 750	115 625	130 000

Окончание таблицы 3

Сумма вноса	Квартал	IX	X	XI	XII
	Показатели доходности				
3 000	Доходность, % годовых	60	62	70	75
	Сумма дохода, \$	4 050	4 650	5 775	6 750
	Сумма возврата, \$	7 050	7 650	8 775	9 750
10 000	Доходность, % годовых	74	77	87	95
	Сумма дохода, \$	16 650	19 250	23 925	28 500
	Сумма возврата, \$	26 650	29 250	33 925	38 500
20 000	Доходность, % годовых	81	85	95	100
	Сумма дохода, \$	36 450	42 500	52 250	60 000
	Сумма возврата, \$	56 450	62 500	72 250	80 000
50 000	Доходность, % годовых	90	95	105	110
	Сумма дохода, \$	101 250	118 750	144 375	165 000
	Сумма возврата, \$	151 250	168 750	194 375	215 000



Ни в одном офисе вплоть до кризисной весны 2007 г. никогда не задерживали выплаты. Все инвесторы получали причитающийся им доход по всем программам в положенные сроки. Это была отличная рекомендация для новых членов. Это был отличный аргумент в пользу легенды, созданной президентом В. Это была предательская закономерность, которая уверила его в том, что всегда все будет хорошо, что его «Система» будет жить и ничего страшного ей не грозит.

В какой-то момент В. окончательно перестал считать деньги: миллион рублей туда, миллион сюда. 40% годовых, 42% годовых, 45% годовых — для такой крупной «Системы» это уже не принципиально.

— Не загружайте мне голову мелочами. Один миллион, два, три, десять, — отвечал он на предостережения своих вице-президентов. — Вы мелко мыслите. А я уже не работаю на этом уровне!

Президент В. никогда не считал свои деньги. Широта души и щедрость не позволяли ему даже подумать о таком «низком» деле. Недостаток это или достоинство? Все неоднозначно. В чем действительно была проблема, так это в том, что и чужие деньги президент В. тоже особенно не считал.

К любым деньгам он никогда трепетно не относился.

Регионы — вперед! Циркуляция денег в «Системе»

2004 г.

После «просветительских» гастролей, устроенных верхушкой лекторов-основателей в 2003 г., «Система» начала прирастать целыми структурами в российских городах. Их лидеры брали на себя ответственность в открытии офисов, налаживали с нуля коммуникацию с Москвой, создавали систему регулярных финансовых отчетов и обучения на местах. Государство в государстве начинало функционировать. Вертикаль власти выстраивалась.

Президент В. создал специальное положение о региональном представителе — успешном лидере компании, становившемся главным ответственным за развитие «Системы» в своем регионе. Представитель назначался президентом В., который отнюдь не всегда выбирал в руководители самого успешного лидера. Скорее предпочитал человека покладистого и лояльного себе, способного беспрекословно подчиниться президентской воле и выполнять указания свыше.

В. прекрасно помнил, как когда-то, работая в корпорации L, он сам переоценил собственные силы и встал в оппозицию либеральному руководству. Его поступок тогда чудом не развалил корпорацию L, кризис 1998 года нарушил планы В. Теперь на месте руководства был сам президент, и в этой ситуации ему совсем не хотелось порождать своих клонов пятилетней давности. Поэтому, часто опасаясь талантливых и самодостаточных лидеров, он возмечивал легко управляемых посредственностей.

Увы, убежать от судьбы ему не удалось. Он плохо разбирался в людях. Собственноручно наделенная им огромной властью региональный представитель от Москвы Эльвира повторила судьбу президента В. образца 1998 г. Только ей удастся то, что ему не уда-

лось. Именно борьба президента В. и Эльвиры станет фатальной для «Системы» и приведет к развалу компании. Но об этом — чуть позже.

В задачи представителя входило представление компании в своем городе или регионе, заверение своей подписью договоров с «инвесторами», организация презентаций, консультаций и семинаров для сетей в регионе, налаживание работы офиса. Все эти задачи были перечислены в положении о региональном представителе. Был там и пункт об обязательной организации перевода инвестиционных взносов через банк, но его дружно проигнорировали как руководители офисов, так и сам автор положения — президент В.

Помимо гуманитарных задач вроде организации обучения и работы с новыми клиентами были у регионального представителя и бранные, материалистические. Каждый месяц в персонально назначенные им дни руководители офиса ехали в Москву, нагруженные бумажными копиями новых, заключенных в минувшем месяце, договоров и мешками с деньгами. В прямом смысле мешками, без всякого преувеличения.

— Никто и представить себе не мог, что в потрепанном рюкзаке, с которым я ехала в общественном транспорте через весь город, а затем полдня тряслась в купе поезда, лежало иногда по \$300 000–400 000, — рассказывала мне региональный представитель одного крупного поволжского города. — И так каждый месяц. Сначала я, конечно, боялась возить с собой такие деньги, но потом привыкла. А что, ничего особенного, мы ведь развивались, так потом бывали месяцы, когда на отчет приходилось ехать почти с миллионом долларов в сумке. И с горой бумаг. Тоже привыкла.

Отчет за месяц и «плюсовые» деньги сначала принимал генеральный директор Илья, а с 2005 г. — его сестра Н., супруга президента В. Она стала региональным директором компании, фактически — казначеем.

Финансовая схема, по которой функционировала «Система», не представляется сложной. Вплоть до лета 2006 г. компания практически полностью, с учетом каждого конкретного регионального офиса, работала «в плюс». Это означает, что во всех офисах по всей стране денег ежемесячно собирали больше, чем приходилось выплачивать по обязательствам. «Система» разрасталась, количество инвесторов постоянно увеличивалось, так что подобный приток денег был вполне логичным.

Двадцатого числа текущего месяца в региональные офисы из московского IT-отдела присылали распечатку с расчетами того, сколько денег полагается выплатить каждому члену сети за позапрошлый месяц. То есть в марте приходила распечатка «зарплат» (агентские и лидерские — выплаты по маркетинг-плану) и «инвестиционных доходов» (выплаты по программам) за январь, в апреле — за февраль, в мае — за март. Эта двухмесячная отсрочка объяснялась выстроенной системой отчета за деньги и учета людей.

Происходило все следующим образом. Из денег, собранных в марте, региональный руководитель тут же выдавал полагающиеся суммы за январь согласно пришедшей ему распечатке. Деньги на конкретную сеть выдавались в руки лидеру этой сети. Тот, в свою очередь, выдавал деньги своим лидерам, те — своим, и так далее. Так приумноженные капиталы доходили до карманов их законных владельцев.

Далее, сделав положенные выплаты всем, в том числе и себе, региональный руководитель продолжал собирать деньги вплоть до конца месяца. Весь оставшийся «излишек» денежной массы считался прибылью «Системы». Руководителю, чей офис работал «в плюс», полагался 1% от всего оборота офиса за минувший месяц, умноженный на коэффициент эффективности этого офиса (отношение собранных денег к выданным).

Что это означало? Допустим, средний ежемесячный оборот в меру успешного офиса «Системы» в 2005 г. равнялся \$300 000. Из них \$150 000 необходимо было выплатить членам системы за позапрошлый месяц. $\$300\,000 - \$150\,000 = \$150\,000$ — эти деньги считались прибылью и отвозились руководителем офиса в Москву, где сдавались генеральному директору «Системы» Илье. Предполагалось, что именно эти деньги инвестируются и «делают деньги». Далее вычислялся коэффициент эффективности офиса — $300\,000$ (приход) / $150\,000$ (расход) = 2. Следовательно, руководитель офиса получал помимо лидерских и агентских еще и «вознаграждение представителя», равное 1% от $\$300\,000 \times 2$ (коэффициент эффективности). Итого — \$6000.

Региональные представители, чей офис работал в минус, «вознаграждения» не получали, приезжали в Москву с пустыми карманами и получали от президента В. выговор, но вместе с ним и деньги на выплаты. «Минусовавших», правда, было немного, и если они системно не выполняли плюсовой план, от них быстро избавлялись.

— Посмотри на настоящих лидеров, — говорил мне президент В. — Их структуры постоянно развиваются, у них не бывает минусовых показателей, потому что они умеют работать и вкладывают в «Систему» все свое время. Они строят бизнес, мы их за это щедро вознаграждаем. А минусы бывают исключительно у лентяев. Мы не должны поддерживать лентяев. В «Системе» не должно быть плохих руководителей.

Помимо денег в Москву руководитель также сдавал отчет по своему офису — копии всех договоров, заключенных в текущем месяце: кто стал новым членом «Системы», кто в какую программу инвестировал средства, кто реинвестировал деньги. Далее каждый этот договор обрабатывался в огромном IT-отделе, сервис-центре «Системы», где учитывали каждого нового инвестора и считали, сколько денег с него получит агент, сколько — сеть, когда наступит срок выплат по обязательствам.

К концу 2004 г. у компании было уже 40 больших офисов по всей России. Но эта динамика затем покажется смехотворной — 40 офисов за два с половиной года! К концу 2006 г. количество офисов перевалило за цифру 200, а в августе 2007 г., за несколько месяцев до распада «Системы», будет открыт 250-й региональный филиал.

Вести черную бухгалтерию в ситуации, когда ничего не производится, не продается и не покупается, как видим, было не так уж и трудно — последовательная система несложных арифметических действий. И только. Сложнее было с белыми деньгами, с ними нужно было что-то делать. Изредка поступавшие для видимости по «безналу» перечисления оседали на счету ОАО «Система». В 2004 г. через банк в доверительное управление было перечислено 52 878 000 рублей, в 2005 г. — 163 370 000 рублей, в 2006-м — 287 371 000. Эти средства едва ли составляли 3% от общего оборота «Системы» в каждый конкретный год. На эти деньги компания официально приобретала акции различных российских предприятий, пулы в паевых фондах, облигации. 55% акций в портфеле составляли ценные бумаги РАО ЕЭС, 21% — ЗАО «Уралсвязьинвестинформ», 12% — ОАО ГМК «Норильский никель», 4% — ОАО «Сибнефть», 3% — «Лукойл» и так далее.

Эти активы действительно приносили доход. Конечно же, он был в разы меньше, чем те проценты, которые гарантировались клиентам. Это была лишь законная капля в океане теневых течений из условных единиц. На «плюсовые» черные деньги тоже создавались

активы — на черный день. Нанятые специалисты по валютным операциям помогали за скромную долю выводить левые деньги через подставные конторы на счета за границу. Было развернуто строительство в Черногории, о котором подробно рассказывается дальше. Там же, на побережье Адриатики, покупались в собственность дома и квартиры, оформленные на близких президенту людей. Все это называлось финансовой подушкой и должно было пригодиться в случае чего.

В 2005 г. «Система» приобрела в собственность офис в Москве — просторное двухэтажное здание в несколько тысяч квадратных метров, в пяти минутах от станции метро «Сокольники». Там расположились бухгалтерия, служба безопасности, IT-отдел, отдел обучения консультантов, протокольный отдел, занимавшийся организацией корпоративных мероприятий, клиентская служба и администрация ОАО. Зарплаты всех сотрудников «Системы» тоже составляли часть расходов, которую вынимали из черного «плюса».

Огромная доля средств тратилась на поддержание корпоративной культуры — на форумы, семинары, школы, обучение лидеров, оплату труда лекторов. В крупных городах проводились форумы с участием столичных звезд, закатывались банкеты в честь приезда президента В. Большая часть всех мероприятий проводилась за счет сильной компании.

Для лучших лидеров регулярно устраивались бесплатные заграничные поездки — в Индию, Китай, страны Средиземноморья, Латинскую Америку. Им покупались и дарились машины, арендовались квартиры в Москве, куда они приезжали на Совет к своему наставнику. Президент В. не скупился на поощрение лучших из лучших. Действовал он, как и в девяностые годы в корпорации L — тратил на сеть, ее развитие и мотивацию львиную долю заработанных денег. Разница была лишь в одном — в корпорации L президент использовал свои личные деньги. В «Системе» он транжирил деньги, которые вскоре пришлось бы отдавать. Его отношение к этим суммам, как к своим, его губило.

В распределении расходов давала о себе знать религиозность президента В. По его словам, «Система» в его лице жертвовала много денег церкви. В 2006 г. президент даже удостоился ордена Святого Даниила Московского. На страницах корпоративного журнала тогда писали, что «это высокая награда Русской Православной церкви, ее обычно удостоиваются лица, сделавшие много для возрож-

дения духовной жизни России, а также для укрепления могущества и благосостояния нашей Родины». Там же указывалось, что орден якобы был вручен по поручению самого Патриарха.

Не забывал президент В. заботиться и о своих друзьях. Кому помогал приобрести машину, кому давал деньги на лечение, кому помогал поставить на ноги детей. В общем, делал много добрых дел.

К середине 2004 г. эра start-up, гением которого был президент В., заканчивалась, начинался период бурного развития компании, активных заграничных поездок, лидерских тусовок и почивания на лаврах главного создателя «Системы». Одним из первых региональных лидеров стала скромная милая Вера из Ростова-на-Дону. Она же станет единственным лидером компании, достигшим 8-го уровня квалификации по маркетинг-плану. Вера станет вице-президентом. Как у всех других, ее вице-президентство будет лишь почетным наименованием, ни реальной власти, ни доли в «большом» бизнесе, равно как и большой ответственности, оно не даст.

История Веры, вице-президента из Ростова

Август 2007 г.

Угадать в Вере вице-президента компании, распоряжающейся миллионами долларов, невозможно. В Вере даже невозможно угадать обеспеченную женщину. Простая рубашка навывпуск, широкая черная юбка ниже колен — Вера напоминает аккуратную школьную учительницу с добрыми, лишь изредка хитрыми, если присмотреться, глазами, с классической алой помадой на правильной формы губах, с гладкой кожей и румяными щеками. Вера говорит очень тихо и с предчувствием слез в голосе. Чтобы разобрать ее слова, необходимо прислушиваться. При всем при этом я доподлинно знаю, Вера и ее сеть еще в 2005 г. привлекли в компанию минимум \$20 000 000 — и это уже не шутки.

Вера, несмотря на свою лиричную внешность и некомандирские манеры, начальствует над двадцатью офисами Компании, которые расположены в Ростове-на-Дону, где живут самые активные финансово независимые «инвесторы». Мы сидим с ней на скамейке во дворе центрального московского офиса, и теплый августовский ветер дует нам в лицо и обдувает спрятанный микрофон, создавая помехи для записи Вериной речи.

До краха пирамиды остается два месяца. Но я, глядя теперь из будущего, знаю, что Вера окажется очень мужественной женщиной. Она не позволит себе пасовать перед проблемами, будет искать деньги на погашение долгов перед инвесторами, а вечерами, абсолютно убитая за день расспросами и грубостью обманутых вкладчиков, будет плакать по своей втопанной в грязь вере, чтобы утром вновь отправляться на поиск возможностей погашения долгов.

Но пока обо всем этом мы не знаем. Мы сидим в теплых московских лучах, и после получаса безуспешных подкопов Веру удастся разговорить:

— Я узнала о компании в 2003 году. История типичная, как и у многих — знакомая пригласила на лекцию президента. Дело было в Москве. Я тогда занималась другим, мелким бизнесом, поэтому не сразу загорелась идеями инвестиционной компании, работающей по системе сетевого маркетинга. Совмещать два дела без ущерба для результата мне казалось непродуктивным. Но я увидела нашего президента и поняла, что с этим человеком можно спокойно работать. Лидера, который вызывал бы у меня большей симпатии и уверенности, мне встречать не приходилось.

— И что, сразу все бросили и начали работать в компании?

— Мне стали интересны программы. Сначала я инвестировала одну тысячу долларов, затем вторую. Я не собиралась строить структуру, руководить офисами и не могла даже подумать, что когда-нибудь займу должность вице-президента. Я просто хотела инвестировать деньги и получать инвестиционный доход. Я вернулась в Ростов. Меня стали расспрашивать о том, куда я вложила деньги. Но я ничего конкретного ответить не могла, ведь я была рядовым инвестором. Не могла дать никаких гарантий. Единственное, что я передавала людям, так это свои ощущения: это надежная компания. Эти люди доверились моей интуиции. Они тоже стали инвесторами. Так у нас начала складываться структура — человек 15.

— Всего?

— Ну, это же было только начало. Я стала искать помещение под офис, потратила на его обустройство, ремонт и оснащение практически все деньги, заработанные ранее в бизнесе. Я понимала, что я строю новый бизнес для себя и своей семьи. Именно семья поддерживала меня на старте работы. Кто-то занимался учетом и бухгалтерией, кто-то снимал информационные фильмы, кто-то отвечал на звонки, а я уже целенаправленно начала заниматься построением сети. Дело пошло. Было приятно приходить в наш офис, общаться, вместе повышать квалификацию, устраивать корпоративные мероприятия. Впервые мы выехали вместе с моими лидерами в Турцию. Это был один из первых зарубежных форумов компании.

Дальше Вера пускается в воспоминания о духовном — о творческой самостоятельности, которой все участники делового форума занимались в Турции, о сочинении мини-спектаклей и песен про инвестиции. Мне кажется, что вице-президент Вера шутит, разыгрывает меня, но нет — она серьезна как никогда. Кажется, не будь в компании самостоятельности и возможности петь песни, Вера ни-

когда бы не связала жизнь с финансовой пирамидой, никогда бы не стала в ней вице-президентом, не привлекла бы в нее за первый год работы \$20 000 000, которые все не дают мне покоя.

— В компании я снова начала писать стихи. У меня была склонность к этому творчеству с детства. Сейчас я собираюсь издать несколько сборников. В одном будут мои стихи и песни. В другом — стихотворения наших инвесторов. Эти стихи идут от сердца, в них нет надуманности. Кстати, идея одного инвестиционного проекта тоже пришла ко мне во время написания стихотворения о своей Родине — Нижегородской области.

И Вера начинает читать мне ямбы о природе, прохладных озерах, чистых родниках и мире инвестиций. Довольно нескучные и недурно сложенные. Я стремлюсь перевести разговор вновь в деловое русло и спрашиваю, как же ей все-таки удалось сколотить большую структуру и стать вице-президентом?

— Главное, что необходимо для развития любой структуры, — это вера в общее дело. Если ты веришь в компанию, то и люди поверят тебе, будут готовы войти в твою структуру. Я сразу поняла, что главное в моей работе — это развитие регионов. Я выезжала в города, беседовала там с людьми, развивала сети инвесторов, обучала новых финансовых консультантов. Каков ты, таковы и люди вокруг тебя. В компании люди смогли изменить свою судьбу. Не знаю, где еще такое могло бы произойти. С нескольких инвестированных тысяч люди начали бизнес, который ежемесячно приносит им немалый доход. Они видят теперь другие горизонты. И те мелкие цели, которые были у них раньше, служат им упреком.

Я понял, что все, что Вера могла рассказать о себе, она рассказала. Напоследок, перед тем как мы расстались, она почитала мне еще стихов. Потом я сказался занятым и поспешил уйти. Слепая вера в «Систему» вице-президента Веры меня поражала.

Прямая речь: биографии региональных руководителей

Сентябрь 2007 г.

Журналист и «инвестор» Ирина из Вологды отправилась на обучение руководителей офисов в Черногорию. Там, на берегу Которского залива, в действительно красивейшем месте, президент В. построил культурно-образовательный центр для инвесторов и лидеров. В этом доме, рассчитанном на прием 80 человек, расположились апартаменты для гостей и большие учебные залы, в которых читали лекции об инвестировании и привлечении людей в «Систему». Президент настаивал на том, что руководители офисов должны постоянно учиться и совершенствоваться. Многие из них пришли в компанию из сфер, никак не связанных с деньгами, организацией работы людей, учетом денег. Поэтому им необходимо было объяснять даже самые элементарные вещи.

Я никогда не видел Ирину, но ее текст, состоящий из прямой речи людей, находившихся бок о бок с ней на сентябрьском семинаре в стране гор, пришел на мою почту в самом начале октября, четвертого числа, за день до того, как компания начала трещать по швам. Теперь уже понятно, что Ирина, сама того не зная, стала последним хроникером откровений некоторых региональных лидеров. Эти люди тогда еще не переживали финансовых проблем, не подозревали о скором крахе всей системы, они еще восхищались, как и все предыдущие пять лет, президентом В. и были уверены в ожидаемом с советского детства светлом будущем.

Я оставляю нетронутым текст Ирины, лишь убирая фамилия тех, кто записал и передал ей бумаги со своими биографиями. Каждый из этих людей руководил одним из офисов «Системы» в своем регионе.

В «прошлой» жизни я — медицинская сестра. 19 лет проработала в хирургическом отделении районной больницы. А потом... чем только не пришлось зарабатывать на жизнь: дворник, пекарь, продавец, предприниматель. В 2005 г. Бог привел меня в «Систему». За два года изменилась моя жизнь, изменилась я сама. Бизнес, любой — это творчество, настойчивость, терпение. Все это присутствует сейчас в моей жизни. Люблю обучаться — жизнь такая интересная и многогранная!

Антонина, г. Печора, Республика Коми

За 39 лет непрерывного рабочего стажа мне довелось побывать на разных должностях. 17 лет работала машинистом крана, строила город и производственные корпуса. Потом — на руководящей работе. И все же при выходе на пенсию мой не маленький трудовой стаж был оценен государством в 4000 рублей с учетом северного коэффициента. В таком униженном состоянии и жила, пока в мае 2005 г. мне не показали возможность улучшить финансовое положение и продолжить свой карьерный рост путем инвестирования.

Развивалась «Система», развивалась и я. Еще раз убедилась в том, что никогда не поздно учиться. Я научилась управлять собственными финансами и, имея опыт руководителя, организовала людей в структуру единомышленников, с которыми теперь несем идею духовности и материального благополучия в народ. Русский человек умен и трудолюбив. Он хочет жить лучше — но как? Научить этому — и есть миссия компании.

Людмила, г. Сургут

Я с детства мечтала стать учительницей. 43 года преподавала в Саратовском техническом университете социологию и политологию (доцент, кандидат философских наук). Познакомилась с «Системой» случайно: искала что-то подобное, новые веяния XXI века подсказывали, что деньги должны «работать». Здесь мне все стало интересно — и значимость этого социально ориентированного проекта, и возможность самой квалифицироваться как социологу. Появилась возможность хорошо зарабатывать, обеспечить достойное проживание себе, своим близким и друзьям.

Именно сочетание духовного и материального, наличие идеологии, образования и обучения, забота обо всем этом президента В. привлекает меня в компании. Замечательна его личность — неза-

урядного, яркого лидера, который берет на себя ответственность. Это большая редкость в нашем мире — говорю как социолог (читала лекции о лидерстве, элитах и т.д.). Спасибо ему и организаторам всех рангов за Черногорию — это как продолжение сложившейся песни.

Людмила, Саратов

Работала на заводе технологом, но больше всего на свете любила книги, просто млела возле них. Тогда с книгами был дефицит... И я ушла в книжный магазин, где проработала 11 лет. Общение с литературой мне очень помогает и сейчас.

Когда родились девочки-двойняшки, времени стало совсем мало. Из магазина пришлось уйти. Девочки росли, учились в музыкальной школе, семейные расходы росли. Надо было что-то делать, искать выход. И тут знакомая подсказала: «Есть такой проект». Интуиция подсказала, что это — шанс.

А потом мне повезло попасть на лекцию президента В. на семинаре в Ростове. Я давно интересовалась теорией сетевого бизнеса, но только здесь увидела его на практике. От эмоций — к положительному результату.

Лариса, Волгоград

Горный инженер-электрик. До перестройки работала в электротехническом отделе руководителем группы. Работа нравилась, но в означенный период зарплата оказалась унижительной. Ушла в сетевой маркетинг.

Ирина, Ростов-на-Дону

Лучшие минуты моей молодости — в горах, под облаками: там, в республике Таджикистан, мы строили метеостанцию. Но в этот край пришла война, и нам пришлось бежать в Россию. Где только не пришлось скитаться: не было жилья, работы. Пришло осознание, что моя профессия инженера-строителя больше востребована не будет. И вот как выход — инвестиционная компания. На новом поприще пригодились навыки руководителя, знание бухгалтерии, коммуникабельность.

Татьяна, г. Энгельс

Я преподаватель истории и культурологии, эксперт по памятникам истории и культуры. 33 года работаю в музее, последние

12 лет — главный хранитель. Преподавала в школе краеведение, в гимназии вела курс «Народная культура».

Государство всегда не особенно жаловало культуру и музеи, но все-таки при советской власти чувствовалась защищенность. В начале девяностых все стало рушиться: музей сделали муниципальным, то есть очень бедным.

С 2005 года я — инвестор. Однажды мы с мужем были на семинаре в Нижнем Новгороде, и он мне сказал: «А ведь ты можешь читать лекции так же». Поехала в школу менеджеров и лекторов и уже через пять месяцев стала бесплатно читать лекции, в основном для новичков и консультантов. Теперь из школы и гимназии ушла (хотя, не скрою, жаль детей), а музей бросить не могу: много незавершенных проектов.

Нина, г. Ковров

Много лет трудилась проектировщиком, доросла до должности начальника производственного отдела крупного шахто-строительного треста. Ничего в жизни не меняла, просто стала свободным человеком (вышла на пенсию). Но только теперь, в свои 49 лет, понимаю, что всегда во мне жила (возможно, неосознанно!) внутренняя потребность освободиться от пут наемного труда.

Наталия, Кемеровская область

У нас сгорел дом — в чем выбежал я на улицу с 18-летней дочерью, в том и остался... Ссуду на вступление в компанию взял в банке. Сейчас построил новый дом. Дочка живет своей жизнью и работает вместе со мной в Компании.

Алексей, Пенза

В молодости — комсомольский секретарь, потом председатель профсоюзной организации большого научно-исследовательского института. Общественная работа мне нравилась всегда. Люблю делать добро людям, поэтому так близок показался сетевой маркетинг в нашей «Системе».

Лидия Антонова, Пенза

После окончания политехнического института прошел по ступенькам всей производственно-партийной лестницы от рядового конструктора до генерального директора промышленного пред-

приятия, заместителя мэра города по экономике и финансам и министра финансов правительства области.

Мой приход в «Систему» не диктуется личными материальными соображениями. Но хочу научить своих детей (их у меня трое) и внуков, как строить собственную независимую жизнь. Мне очень повезло: прослушал курс лекций Президента В. и увидел в них то, что не дает ни одна школа, ни один институт. Сейчас в России нет другой подобной компании, считаю очень ценными применяемые здесь разработки и проекты.

Анатолий, город П.

По профессии я фармацевт, была уверена, что помогаю людям, но часто им было не под силу купить нужное лекарство. Теперь помогаю приумножать капитал, а значит, снова дарю людям свободу действий, благополучие, здоровье. Нас учили, что деньги — зло, но как раз они дают в жизни массу возможностей для реализации.

Марина, Волгоград

До вступления в «Систему» имела две собственных торговых точки, но работа не приносила ни материального, ни духовного удовлетворения. Когда начала работать в компании, получила возможность полного раскрытия своих возможностей, получила признание и уважение людей, от которых даже не ожидала. До этого я уже была подписана во многих сетевых компаниях как потребитель, но ни одна из них не имела такого целенаправленного внимания к духовному развитию, как эта.

Ирина, Пенза

По образованию — педагог, а зарплата учителя не позволяет жить такой жизнью, как я ее себе представляю. Всегда трудилась на основной работе и на двух-трех подрабатывала. Цели своей достигала, но мечтала «выкладываться» на чем-то одном.

Как-то мне рассказали по телефону о Компании, и было внутреннее сопротивление: такие проценты — не может быть. И вдруг звонит подруга: «Ирина, в Елабуге пристает теплоход, будет презентация. Умоляю, сходи». Я пошла, прихватив трех подруг. На теплоходе было очень представительное руководство «Системы», с нами встретился Президент В. Они рассказывали о миссии компании. У меня раскрылись глаза. Деньги на первую программу заняла — не

побоялась. Все подружки тоже купили программы. Через некоторое время мы провели первый семинар, и на него пришли 14 человек. А на следующий — уже сто. В марте 2006 года мы открыли в своем городе представительство. Я очень счастлива, что судьба преподнесла мне такой подарок — находиться среди талантливых, целеустремленных, правильно мыслящих людей.

Ирина, г. Елабуга

Сомнения возникают чаще всего тогда, когда не владеешь информацией или не имеешь моральной поддержки. Таких ситуаций у меня было много, и я всегда выходила из них достойно, становилась бойцом, хотя порой несла немалые потери — душевные и материальные. Особенно тяжело было прошлым летом и осенью по известным всем причинам: я настолько ослабла, что два месяца проболела ангиной, переноса ее на ногах. И все же ни один человек от меня не ушел.

Наталья, Кемеровская область

Я инженер. Всю жизнь работал техническим руководителем крупного предприятия. Трудился по контракту в Южной Африке. Это учило адаптироваться, развивать способности сопоставлять и анализировать факты. И вот в конце жизни сменил сферу деятельности на прямо противоположную. Предприятия распродавались. Работать на государство стало не престижно, а на «хозяина» я не захотел.

Финансы — дело интимное. Три года я учился понимать, что это за компания, взвешивал плюсы и минусы. Неудовлетворенность в любом деле — состояние нормальное.

Мне понравилось, что уже при создании компания имела идеологию. За основу берутся не деньги, а социальный человек с его мышлением, способный адаптироваться к совершенно другим условиям бытия.

Трудности... Они всегда сопровождают человека, надо научиться их преодолевать. Если люди плохо меня понимают, то либо я что-то не так сказал, либо не к тем обращаюсь. Попусту тратить энергию не стоит. Но если из тысячи приглашенных десять станут твоими единомышленниками — это уже успех.

Евгений, Первоуральск

Государство недооценивает значение форм работы такого типа, которые проводит Компания. Оно должно способствовать их разви-

тию и иметь с этого дополнительные доходы, налоги. А самая хорошая форма поддержки — не мешать. Умные люди сами найдут, где заработать. Для этого нужны законодательные акты, государственная политика, правовая защищенность такого контингента.

Сейчас в России только около 1 процента населения занимается инвестициями, в то время как в нормально развитых странах — до 60. компания эту разницу сглаживает, то есть приводит страну к стабильности, устойчивости. Есть еще один важный момент: потребительское общество бесплатно для государства занимается ликвидацией в стране финансовой безграмотности. Оно обеими руками должно хвататься за такую практику.

Анатолий, город П.

Работаю 30 лет директором детской библиотеки в Кабардино-Балкарии. Менталитет нашей республики своеобразен: нам не всегда удается убедить людей в их же интересах реинвестировать капиталы. Начинаются страхи, чему способствует общая нестабильность региона. Чтобы убеждать инвесторов, приходится очень много учиться самой.

Светлана, г. Нальчик

Я — лидер и не могу допустить в себе неуверенности и сомнения. Это как любовь к мужчине: не доверяю, значит, не смогу жить и работать.

Ольга, Ярославль

Я с раннего детства прочла почти всю классическую литературу XIX века, много духовной литературы и в конце концов пришла к Богу. Медленно, по крупинкам ко мне приходила Вера, и я очень рада этому, хотя даже самой себе не могу признаться, что я — глубоко верующий человек. Но страстно этого желаю и к этому иду.

Никогда не была богатым человеком, но достаточно обеспеченным, потому что много и упорно училась и трудилась. Мне очень нравятся идеи, заложенные Президентом В. в основу Компании. Слава Богу, что в России это свершилось. Думаю, что народ прозреет и это будет действительно народная компания со всеми ее духовными и материальными преимуществами. Я желаю Президенту В. здоровья и долгих лет жизни.

Наталья, Кемеровская область

Говорят: сначала полюби «себя дорогого», потом своих близких, а потом помоги друзьям, району, городу, стране. При деньгах можно очень многое сделать, но чтобы нести миссию, нужна порядочность.

Сейчас в России — сильнейшее разделение на бедных и богатых. Миссия компании — из людей, работающих по найму, сделать собственников, создать средний класс. Найдены формы, понятные и доступные именно нашему, воспитанному советской системой человеку. Меня греет мысль, что пройдет три-четыре поколения, и кто-то вспомнит нас — тех, у кого хватило ума начать это благое дело. Мы хотим, чтобы художник рисовал, где хочет, инженер осуществлял свои проекты, краевед не околачивал пороги у чиновников, выбивая жалкие копейки на экспедиции.

Сергей, Нижний Новгород

Внутренний мир каждого имеет значение, потому что идет постоянный обмен мнениями, энергиями. Это особенно заметно на семинарах, когда несколько дней концентрированной энергии позволяют человеку понять свой потенциал и использовать его в жизни. Очень помогает то, что компания краеугольным камнем поставила МИССИЮ. Это является своеобразной «техникой безопасности» при работе с деньгами. Инвесторы с большими вложениями не вписываются в эту компанию, потому что у них нет желания развиваться, здесь они нас просто используют. Пошел на риск — получилось — деньги заберу. А миссия компании — научить людей становиться на ноги, создать экономически грамотную прослойку. В этом бизнесе участвую искренне.

Светлана, г. Томск

У нас с мужем есть свой диагностический центр, но многие мечты мы не могли осуществить из-за отсутствия материальной базы. Мечтали о новой машине, квартире...

Информацию о компании получили одними из первых в городе, но сомневались год. А когда приняли решение, включились в работу на полную силу. Быстро построили большую структуру, открыли офисы в других городах: Сочи, Лазаревской. Сейчас работаем в Тамбове, Новокуйбышевске.

Стараемся работать творчески. Муж пишет лекции, а у меня хорошо получается контакт с людьми. В нашем коллективе много ар-

тистов, людей творческих профессий. Водим на концерты своих инвесторов, в театр оперетты и в консерваторию. Устраиваем в офисе праздники, отмечает дни рождения, и даже Новый Год встречаем в офисе большим коллективом. На всех мероприятиях используем обучающий элемент — берем с собой проектор и на простынь демонстрируем новые программы и презентации.

Галина, Саратов

Без двух крыльев человеку не взлететь. У меня есть мечта: купить в центре города трехкомнатную квартиру. Две комнаты будут заняты по назначению (то есть как офис Компании), а третью использовать в качестве медицинского кабинета. Там будет работать врач, духовный человек, применяющий практику самооздоровления «Славянское дыхание». Я знаю этого человека, но он, к сожалению, не имеет второго (материального) крыла.

Светлана, г. Владимир

В душе я артистка. Мечтала о профессиональном балете — осталась в самодеятельности.

Всю жизнь на сцене: агитбригады, КВН, танцы... С компанией вернулась в мое пионерское детство и комсомольскую юность.

Ольга, г. Новокузнецк

Все, о чем писали эти люди тогда, в сентябре 2007 года, было честным признанием — настолько сильна была уверенность всех в том, что компания нерушима и стабильна. Эти люди не могли и представить, что ситуация может стать критической. Уже завтра. Хотя все предпосылки к кризису были очевидны еще за полгода до краха. Они, видимо, парили на двух крылах — синониме духовности в «Системе».

Два крыла

Июнь 2007 г.

Президент В. никогда не стремился заниматься чистым бизнесом и давать людям исключительно возможность зарабатывать деньги. Его всегда интересовала возможность быть сначала идеологом и только затем предпринимателем. Быть учителем, а не партнером. Первым, а не равным. Еще со времен корпорации L он неустанно повторял, что дистрибуция биодобавок — не только зарабатывание денег, но и вклад в здоровье людей, в их просвещение, в благое дело. От слов В. всегда переходил к делу, он был не только теоретиком, но и практиком. Например, он разработал несколько методик снижения веса с помощью специальной диеты и биодобавок. Эти методики используются до сих пор, благодаря В. только во время его работы в корпорации L от ожирения избавились тысячи людей.

Создав компанию, В. задумался о той идеологии, которую она должна нести людям, о том манке, дополнительном стимуле, который будет мотивировать их. Не менее важен, чем деньги, посчитал В., «корпоративный фольклор» и организация корпоративной самодеятельности по всей России — духовный довесок к материалистическим инвестициям и сулящим наживу финансовым программам. Это укрепит корпоративный дух и веру каждого в то, что «Система» — не только работа, но и образ новой, духовно богатой жизни.

Через четыре года эта идея расцветет в полной мере. Она даст сторонним наблюдателям повод ассоциировать «инвесторов» со сборищем умалишенных сектантов. И будет уже невозможно представить жизнь «Системы» без регулярных зарубежных путешествий лучших лидеров. Семинар или конференцию — без патетичных речей о духовности, без распевания песен со сцены, без самодеятельных конкурсов с завидными призами по праздникам. И без тривиально-сектантских акций единения, когда все «инвесторы»

в зале брали друг друга за руки и, возведя их к небу, пели под звучащую фонограмму гимн компании:

*Гори звезда, гори звезда, гори звезда зеленая.
И освещай ты все окрест,
Ты для людей рожденная.
Свети-свети, свети, звезда, свети, моя компания,
Ты самая любимая, ты самая желанная.*

Зеленая звезда стала символом «Системы», символом «стабильности и удачи». Другим концептуальным символом стала двукрылая ласточка, парящая в небе. Два ее крыла обозначали соответственно духовную и материальную линии развития каждого инвестора. Золотые значки, изображавшие зеленую звезду с золотой ласточкой на ней, стали отличительным знаком всех, кто работал в «Системе». Консультанты начальных уровней носили просто золотые звезды, начиная с пятого уровня звезды лидеров украшались сапфирами, изумрудами, рубинами и, наконец, бриллиантами. Ни один лидер не смел появиться на публичном мероприятии без своей зеленой звезды, это считалось грубым нарушением корпоративной культуры. Те, кто забывал звезду, но кому предстояло сидеть рядом с президентом В., перед началом мероприятий судорожно бегали и молили знакомых дать зеленую звезду в долг, на несколько часов.

Ездя по регионам, я часто слышал от людей истории про то, как серьезно они относятся к ласточке и зеленой звезде и прочей «сектантской», на мой взгляд, символике. И я не воспринимал все это серьезно до тех пор, пока сам не побывал на одном из собраний ведущих лидеров компании в элитном подмосковном пансионате.

В конференц-зал набежало около 100 человек, все — региональные лидеры, публика разношерстная, но гарантированно обеспеченная. Полные напомаженные женщины в советского покроя трикотаже, увешенные бриллиантами, лысоватые мужчины в дорогих костюмах, молоденькие кокетки с иголки, гордые от первого финансового успеха, тридцатилетние юркие парни. После того как перед ними с приветственным словом выступил президент, из колонок на полную мощность зазвучали знакомые музыкальные темы — первые такты корпоративного гимна. Все моментально поднялись со своих мест, схватили соседей за руки и принялись с просветленными лицами раскачиваться в такт.

Мне ничего не оставалось делать, как подчиниться воле соседей и раскачиваться с ними, признавая торжественность момента. Торжественная музыка, глупо-пафосные слова. Что-то во мне надломилось, весь мой огромный скепсис испарился и я, уже по доброй воле, стал распевать, слегка перевирая, простенькие, незамысловатые куплеты. Со стороны это, действительно, выглядело как сборище сектантов, но там, внутри этой цепи из «финансово независимых инвесторов и собственников», было заразительно радостно и тепло.

Особый катарсис президент и все остальные испытывали, когда гимн исполнял молодой певец Виктор, с сильным и красивым баритоном. Его диски с большой зеленой звездой в центре также были корпоративной атрибутикой Компании. Из двенадцати песен на них — восемь были посвящены «Системе», зато четыре представляли собой отлично сделанные романсы. Президент В. активно спонсировал симпатичного ему молодого таланта Виктора, тот иногда отрабатывал помощь вокальной натурой.

Задача превратить человека наемного труда в инвестора и собственника была лишь вершиной идеологического айсберга. Но эта вершина, вопреки законам природы, появилась первой, и только затем, в течение пяти лет, шаг за шагом, выкристаллизовывалась идеология «уникальной финансовой системы». Идеология занятая и концептуально расписанная.

После того знаменательного собрания региональных лидеров, в котором мне довелось принять участие, исполняя гимн, президент вызвал меня к себе в номер и протянул папку с бумагами. Он просил прочитать и литературно отредактировать свою программную идеологическую статью.

— Вот, посмотри, — в тот день он был лаконичен, он утомился. Передал мне папку и ушел в спальную.

Я принялся читать, прямо в его гостиной. Орфография сохранена:

«Международную финансовую компанию “Система” символизирует созвездие из трех звезд: зеленой, желтой и синей. Зеленая звезда — Звезда “Системы”, поддерживается правым синим и левым золотым звездными крыльями. Золотая Звезда символизирует материальное богатство, синяя — духовность. Баланс золотого и синего крыльев (богатства и духовности) обеспечивает устойчивость системы.

На флаге “Системы” в центре изображен логотип из трех больших звезд, а внизу — пять звезд разного достоинства, которые соответствуют 4–8-му уровню квалификации наших финансовых консультантов. Они — главная опора “Системы”.

Именно баланс духовности и материального благополучия определяет возможность достижения божественной цели каждого человека на Земле — саморазвития и творчества. Игнорирование или дисбаланс двух крыльев — добра и изобилия — приводят к деформации личности и ее последующей деградации.

Недостаточность желтого крыла изобилия приводит человека в мир примитивных и не решаемых финансовых задач, о которых сказано в песне В. Высоцкого: “Где достать недостающий рубль и кому потом бежать за водкой”. На фоне таких проблем разговор о духовности становится по меньшей мере не актуальным.

Богатство не может быть самоцелью, но оно создает необходимые условия для получения независимости, свободы выбора. Финансовая независимость переводит жизнь человека в другое измерение, где уже меньше думают о деньгах и способах их заработка, а больше размышляют о духовных и нравственных проблемах.

Отсутствие другого крыла — духовности у наших новых русских ведет к моральной деградации, которая проявляется в непристойном поведении, трате миллионов евро за номера в самых роскошных отелях, покупке самых дорогих автомобилей и яхт. В то же время, соря огромными деньгами, демонстрируя всему миру свое огромное богатство, наши современные богачи не дают ни копейки умирающим без лекарств детям и старикам.

Безумные по расточительности развлечения и роскошь новых русских вызывает шок у всего цивилизованного мира. Это пир во время чумы, если учитывать, что население страны катастрофически сокращается из-за недофинансирования социальной и медицинской сферы, ведь продолжительность жизни у нас на 20–30 лет ниже, чем в Европе, а смертность, включая детскую, в несколько раз выше. Бесцельная трата огромных материальных средств, в которых нуждается большинство населения, показывает тупиковое состояние души современной российской бизнес-элиты.

Перераспределение ресурсов, произошедшее после распада нашей страны, приватизация ее ресурсов в пользу нескольких сотен современных миллиардеров привели к обнищанию основной массы населения и выключению его из созидательной деятельности.

Самый способный выпускник школы из ближней или дальней провинции, будучи ребенком небогатых родителей, не имеет никаких шансов продолжить образование в престижных столичных вузах. Его родителям просто не хватит денег заплатить за билет до Москвы и проживание во время экзаменов.

Аналогичная ситуация имеет место и в сфере медицины, когда отсутствие средств является решающим фактором сохранения не только здоровья, но и жизни. Совсем простые житейские задачи — собственное образование, образование детей, медицина, жилье, автомобиль, здоровье и личная безопасность — становятся непреодолимым барьером для большинства людей, так как они лишены соответствующих материальных ресурсов для их решения.

Может ли простой небогатый человек, стоящий перед такими проблемами, решить хотя бы одну из них? Скорее всего, нет.

Отличительной особенностью системы, которую мы вместе с Вами создаем, является реальная помощь обычному человеку начать строить дорогу к финансовой независимости. Параллельно мы учим, чтобы эта дорога освещалась светом духовности. Только в этом подходе появляются новые и даже единственные возможности быстрого и гармоничного развития личности, что мы и наблюдаем у большинства успешных финансовых консультантов и лидеров.

Таким образом, можно подвести итог и сказать, что духовность человека должна строиться на прочном материальном фундаменте, который защищает его от бега по кругу примитивных жизненных задач, произвола власти и криминала, физической и моральной деградации. Материальное благополучие обретает разумные и пристойные формы и цели, когда базируется на основных принципах духовности и нравственности.

Это серьезная задача для коммерческой системы. Но она успешно решается Вами и Нами. С Вашей стороны требуется также серьезная моральная поддержка. Очень многое зависит от Вашего желания. Хотите ли Вы, чтобы Наша система жила и развивалась, нужна ли она Вам или Вы уже выполнили свои жизненные цели и задачи. Нам очень важно, чтобы как можно больше людей хотели находиться в Нашей системе, поддерживали, защищали ее и даже любили.

От Вашей позиции зависит жизнь и будущее Нашей “Системы”. Смогли ли Вы перебороть чисто потребительское к ней отношение стала ли она для Вас родным домом, избавились ли Вы от страха,

слабости, жадности, зависти, гордыни — или находитесь в стадии духовной деградации. Очень важно, чтобы Вы осознали, что Компания — это ВЫ. И какие Вы, такая и “Система”.

Секрет достижения духовного развития и финансовой независимости прост, но трудновыполним — нужно избавиться от примитивного эгоизма и основных энерговирuses негативизма (страха, жадности, зависти). А это уже внутренняя трансформация личности, которая под силу не каждому. Эту задачу в одиночку не решить, а вместе она решается достаточно легко, было бы желание».

Дальше рассказывалось об устройстве компании. С идеологией было все четко определено.

Современные писатели коллективно либо борются с бездуховностью общества потребления, либо находятся в активном поиске духовно богатых современных героев. Президент В. тоже искал героев, а главное — пытался воспитать их своими силами. Не в клубах, барах, не в Чечне, и не в спецслужбах, а — превратности судьбы! — в своей, как он любил повторять, «уникальной системе с практически неограниченными возможностями». Президент В. глубоко и слепо верил в то, что писал, он был фанатиком своей идеологии. Парадокс, но собственная гордыня и боль за людей гармонично жили в нем. И то одно, то другое доминировало в его поведении.

О том, что пирамида у президента В. получилась без злого умысла, случайно, уже говорилось, равно как и о том, что он был не бизнесменом, а идеологом, не создателем материальных ценностей, а продавцом красивых образов и утопических благ. Он хотел создать инвестиционную компанию, но желание не подкреплялось действиями. Он хотел, но не был на это способен. В его восприятии мира было что-то детское: в неких книгах он прочитал, что на фондовом рынке можно зарабатывать 100% годовых, на неких семинарах услышал, что, однажды вложив деньги в инвестиции, будешь получать прибыль всю жизнь. С наивностью и уверенностью малыша, для которого в жизни все просто, президент В. решил, что именно он станет тем счастливецом из книг, которому повезет зарабатывать 100%. Реальность оказывалась не столь красива и позитивна.

План начать инвестировать деньги сразу после того, как удастся пирамидальным способом собрать первые суммы, не реализовывался. Ездить по регионам и экзотическим странам, выступать

перед залами и выслушивать хвалебные оды в свой адрес было приятнее, нежели заниматься рутинной работой с юристами, финансистами и бухгалтерами. К тому же говорить президент В. умел, а вот выстраивать настоящий производственный бизнес, оценивать перспективность тех или иных предложений, вести переговоры с успешными, а не нищими людьми не умел абсолютно. Брать к себе в подчинение профессионалов от экономики и менеджмента он не хотел — они бы оказались компетентнее его, он не понимал бы их разговоров, чувствовал бы себя недостаточно всемогущим и всезнающим в их присутствии, а создавать для себя любые неудобства было не в его стиле. Народ верил ему, активно нес в «Систему» деньги. Казалось, что так будет всегда, а следовательно — зачем нужны эти инвестиции, работают как предлог для привлечения средств — и ладно. Пирамида в сознании В., сознании фанатика и диктатора, прочно переродилась в антикриминальную систему, приобрела положительные черты и ничто уже не было способно разуверить его в правильности выбранной стратегии. Прежде чем стать идолом для окружающих, он превратился в божество для самого себя. А божеству ошибки не свойственны.

Президент В. создавал свою «Систему» в момент, когда его активная натура и накопившаяся энергия «сетевика» со стажем искала выход. Он начинал игру в бизнес, будучи целиком поглощенным и очарованным собственной идеей, не создавая бизнес-планов, не задумываясь о том, каковы будут последствия его детища, как оно будет развиваться в будущем. Он строил «Систему» на собственной интуиции и призывал окружающих руководствоваться исключительно ею же при «инвестировании» денег. И президент, и большинство «инвесторов» и лидеров компании следовали одной модели — они предпочитали не думать, они просто «инвестировали» и «реинвестировали». Зона ответственности, правда, у них была разная. Президент В. надеялся исключительно на себя, все остальные тоже надеялись на него. Исключительно.

Утопическая сказка в Черногории

Сентябрь 2006 г.

Если пирамида «Система» напоминала утопическое государство, то Черногория для всех граждан этого утопического государства стала блаженным утопическим островом, на который рано или поздно мечтал попасть каждый гражданин, каждый член «Системы». Все знали о том, что компании в Черногории принадлежали земли, о том, что «Система» инвестирует туда деньги и строит там дома.

Правда, за годы существования компании в реальности был сдан в эксплуатацию всего один дом, но зато энергия, потраченная на разговоры о его строительстве, с лихвой бы покрыла возведение целого квартала. Квартал, кстати, тоже планировали строить, под него даже активно — мешками — собирали круглые суммы в евро под специальную «черногорскую» инвестиционную программу с огромными стартовыми взносами и возможностью получения 50% годовых. И все вроде бы сложилось. Несмотря на развал «Системы», строительство продолжается и должно закончиться в конце 2009 г. сдачей еще четырех домов. Деньги по программе «Своя Черногория» работают. Одна незадача — работают уже против воли своих законных владельцев (табл. 4).

О том, что Черногория — это очень перспективное направление для инвестиций, президент В. впервые узнал в 2003 г. благодаря своему бывшему научному наставнику, известному ученому и профессору Брадичу из Сербии. Еще будучи младшим научным сотрудником, президент В. занимался изучением головного мозга в лабораториях тогдашней Югославии, а профессор Брадич был руководителем одной из таких лабораторий. После развала Югославии Брадич не только продолжил заниматься наукой, но и сумел состояться как бизнесмен. Вместе с партнерами он выкупил у государства некоторые земельные участки, в том числе и в Черногории. В начале 2000-х гг., когда русские активно скупали побережье Ис-

Таблица 4
Программа «Своя Черногория»

Срок Сумма выплат, евро	6 мес.	1 год	1,5 года	2 года
10 000	10%	30%	40%	50%
Доход	500	3 000	6 000	10 000
Сумма к выдаче	10 500	13 000	16 000	20 000
20 000	15%	35%	45%	55%
Доход	1 500	7 000	13 500	22 000
Сумма к выдаче	21 500	27 000	33 500	42 000
30 000	20%	40%	50%	60%
Доход	3 000	12 000	22 500	36 000
Сумма к выдаче	33 000	42 000	52 500	66 000
50 000	25%	45%	55%	65%
Доход	6 250	22 500	41 250	65 000
Сумма к выдаче	56 250	72 500	91 250	115 000
100 000	30%	50%	60%	70%
Доход	15 000	50 000	90 000	140 000
Сумма к выдаче	115 000	150 000	190 000	240 000

пании, Италии и Франции, господин Брадич пытался привлекать инвесторов для строительства недвижимости на Балканах. Одним словом, встреча профессора Брадича и президента В. носила взаимовыгодный характер.

Руководителю «Системы» страна гор сразу же пришлось по вкусу, да и инвестиции в строительство на солнечном побережье не могли быть убыточными по определению. К тому же — репутация:

— Наши интересы имеют международный характер, — делился на встречах в регионах президент В. — Мы занимаемся налаживанием международных связей между Россией и балканскими государствами, строим собственный культурный центр в Черногории на побережье Адриатического моря.

Строительство дома в Черногории, в городе Котор, фактически являлось единственным удачным инвестиционным проектом, найденным президентом В. И отличным доказательством «непирамидальности» «Системы».

— Вы серьезно думаете, что финансовые пирамиды строят многоквартирные дома за границей? — иронизировал президент.

Хотя прибыль с вложений никто до сих пор не извлек. Дом в Которе находится в собственности дочерней компании, принадле-

жащей родственникам президента В., и после развала «Системы» круглый год простаивает практически пустым.

Была в черногорской истории и своя тонкость.

— Все сделки на побережье Адриатики приносят компании феноменальные проценты, — утверждалось на ознакомительных лекциях, читаемых в офисах по всей стране для новичков. — Только на одной стоимости земли компании удалось уже сделать 500% прибыли. Это при том, что земля постоянно дорожает.

Лекторы компании сами не знали, о чем они говорили. Им сказали набор фраз — они их повторяли. Никакой земли в Черногории в собственности у «Системы» никогда не было. Вся земля, на которой велось строительство, законно принадлежала компании профессора Брадича, то есть черногорским партнерам россиян. «Системе» же принадлежала постройка, возведенная на этой земле. Так что ни о каких прибылях со стоимости на землю не могло идти и речи. Дом в Черногории мог принести прибыль только в двух случаях — сдачи его в аренду либо продажи. Ни тот, ни другой случай пока не наступили.

Мне довелось побывать в Черногории в середине сентября 2006 г. Как раз тогда в местечке Бечичи, в 60 километрах от Котора, проходил молодежный форум «Системы», на который приехало человек 60 из числа молодых лидеров компании — тех, кому не исполнилось 33 лет. Все они прилетели на побережье Адриатики на неделю обучения и отдыха абсолютно бесплатно, за счет «Системы». Каждый из участников форума выполнил объявленный президентом В. промоушн — за четыре месяца построил сеть из трех финансовых консультантов второго уровня и получил путешествие в награду за усердие. Президент В. делал на молодежь ставку и всячески ее поддерживал.

Программа форума строилась так, что в первые два дня, начиная с утра и вплоть до 16.00, лишь с коротким перерывом на обед, молодым лидерам читали все главные лекции «Системы» — «Путь к финансовой независимости», «Миссия компании», «Инвестиционные программы», «Психология денег» и так далее. После 16.00 все разбегались по своим делам — кто на пляж, кто на прогулку в расположенный недалеко старинный город Будва. Вечером все репетировали — готовились к творческому конкурсу на лучшую песню о компании «Система». Призы в этом соревновании были более чем щедрые: за первое место — путешествие в Бразилию, за второе,

третье и четвертое — круиз по Красному морю. Душевное выдалось мероприятие: с красочными костюмами, хорошо поставленными танцами и песнями, в каждой строчке которых говорилось о счастье, обретаемом людьми вместе с «Системой».

Конкурс состоялся в предпоследний день форума, а за день до него всех участников в сопровождении нескольких прилетевших из Москвы крупных лидеров «Системы» и лично президента В. повезли в Котор открывать долгожданный Русско-Черногорский культурный центр компании «Система» — тот самый дом, о строительстве которого столько рассказывалось.

У входа на территорию комплекса всех гостей встречали черногорские девушки в национальных костюмах. С хлебом и солью. Площадку перед домом украшала большая вымощенная зеленым кирпичом звезда — символ компании. Именно вокруг нее все и собрались.

Торжественное слово по традиции взял президент В., говорил он недолго и неохотно, видимо перегрелся на солнце, а затем увесистым бетонным ключом, врученным ему представителями черногорской строительной компании, открыл бутафорскую входную дверь и первым вошел в новое здание. За ним последовали все остальные. Началась «обзорная экскурсия по мечте». В этом доме и вправду было хорошо. Светлые гостиные, уютные спальни, оборудованные всем необходимым кухни, удобные ваннные комнаты — вся обстановка была подобрана с большим вкусом. Особенно впечатляли просторные балконы апартаментов. С них открывается замечательный вид на Которский залив и на богатые растительным покровом горы. Вид шикарный. С этого момента и вплоть до краха «Системы» в этот дом будут постоянно ездить на отдых и обучение группы лидеров, лекторов компании, руководителей офисов. Все они будут молиться на Черногорию, называть ее райским местом и свою поездку туда — в наивно-провинциальной манере чуть ли не венцом своей жизни. Я мог их понять, в Черногории действительно было хорошо. Особенно простым молодым людям из российской глубинки, только поднимавшимся на ноги после многих лет лишений. Они не видели мира, не жили в дорогих отелях. Не удивительно, что новенький, выполненный по всем лекалам евростандарта дом в теплой горной стране, расположенный прямо на побережье чистейшего Адриатического моря, казался им анклавом рая.

Две спасительные буквы — ПО

Лето 2006 г.

Первые серьезные проблемы с государственными органами возникли у «Системы» в середине 2006 г., то есть после четырех с половиной лет спокойной «работы с населением». В июле 2006-го Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР) приостановила лицензию «Системы» на управление ценными бумагами. Это означало, что у компании не было больше предложения и повода собирать у инвесторов деньги по договору траста в доверительное управление.

Причина, по которой ФСФР заинтересовалась деятельностью «Системы», была любопытна. Президент В. утверждал, что крылась она отнюдь не в желании службы разобраться с «антикриминальной системой». Весной 2006 г. из компании ушла вице-президент Людмила, та самая, которую искренне считали «председателем Счетной Палаты РФ». Она сразу же основала собственный миниклон «Системы» и, по мнению президента В., в качестве метода конкурентной борьбы «сдала» своих бывших партнеров знакомым из ФСФР. Другими словами, организовала наезд. После приостановления лицензии о «Системе» впервые заговорили в СМИ, естественно в негативном ключе. Этим статьям президент В. также приписывал заказной характер — ему было комфортнее так думать.

Становилось понятно, что система ОАО себя изжила. Тогда же компанию незаметно и неожиданно для всех покинул генеральный директор Илья. Он буквально растворился в воздухе, а вместе с ним растворилось и любое упоминание об ОАО «Система». Говорят, он живет где-то в Чехии и имеет небольшой завод по производству стеклотары.

Необходимо было искать новые юридически чистые способы работы. У президента В. в арсенале было несколько запасных аэродромов — он был плохим управленцем и плохим прорицателем, но

в данном случае интуиция помогла ему придумать беспроигрышные варианты отступления задолго до возникновения у «Системы» первых проблем.

Во-первых, у него в активе была дочерняя компания — некий «Брокерский центр», имеющий все те же три лицензии ФСФР, что были у ОАО. Это полностью решало проблему с отозванной лицензией, стоило лишь напечатать новую партию бланков договоров траста на имя другой компании и жить по-старому.

Во-вторых, еще с 2005 г. президент В. начал присматривать для «Системы» подходящую форму собственности. Ею стала некоммерческая организация в форме потребительского общества (ПО). Мало того, что ПО имело по закону право привлекать деньги частных «пайщиков» без лицензии (например, без лицензии на доверительное управление) и образовывать неограниченное число кооперативных участков по всей стране, так оно еще и пользовалось существенными налоговыми послаблениями.

— В рамках ПО, — стал мечтать создатель «Системы», — можно было бы построить относительно белую компанию.

Именно на развитие ПО президент сделал ставку, тем более что у него в руках уже было официально зарегистрированное чистое юридическое лицо ПО «ЭД ГАР». «Брокерский центр» оставался лишь в качестве прикрытия с лицензиями-феньками, которыми можно было потрясти перед носом особенно нервных и недоверчивых «инвесторов». Устно же всем объяснялось, что новое ПО «ЭД ГАР» как часть холдинга автоматически принимает на себя ответственность за выплаты по всем обязательствам ОАО «Система». И все эти обязательства выполнялись. Как всегда — за наличный расчет по отработанной годами системе циркуляции денег в компании. Кто выполняет эти обязательства — ПО, ОАО или лично президент В. как частное лицо, — принципиальной разницы не имело.

Закон Российской Федерации «О потребительской кооперации» говорил следующее:

«Статья 1.

Потребительское общество — добровольное объединение граждан и (или) юридических лиц, созданное, как правило, по территориальному признаку, на основе членства путем объединения его членами имущественных паевых взносов для

торговой, заготовительной, производственной и иной деятельности в целях удовлетворения материальных и иных потребностей его членов;

Пайщик — гражданин и (или) юридическое лицо, внесшие вступительный и паевой взносы, принятые в потребительское общество в предусмотренном уставом потребительского общества порядке и являющиеся его членами;

Кооперативный участок — участок (часть потребительского общества), в котором объединено определенное число пайщиков и который может создаваться, как правило, по территориальному признаку, определяемому уставом потребительского общества;

Паевой взнос — имущественный взнос пайщика в паевой фонд потребительского общества деньгами, ценными бумагами, земельным участком или земельной долей, другим имуществом либо имущественными или иными правами, имеющими денежную оценку;

Кооперативные выплаты — часть доходов потребительского общества, распределяемая между пайщиками пропорционально их участию в хозяйственной деятельности потребительского общества или их паевым взносам, если иное не предусмотрено уставом потребительского общества.

Статья 4.

Потребительское общество создается за счет вступительных и паевых взносов, осуществляет торговую, заготовительную, производственную, посредническую и иные виды деятельности.

Статья 5.

Потребительское общество, созданное в форме потребительского кооператива, является юридическим лицом и обладает следующими полномочиями:

- заниматься деятельностью, направленной на удовлетворение потребностей пайщиков, осуществлять предпринимательскую деятельность постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых оно создано;
- иметь свои представительства, филиалы, создавать хозяйственные общества, учреждения и осуществлять свои права в порядке, установленном законодательством Российской Федерации;

- (!) распределять доходы между пайщиками в соответствии с уставом потребительского общества;
- (!) привлекать заемные средства от пайщиков и других граждан;
- (!) осуществлять в установленном уставом порядке кредитование и авансирование пайщиков...»

Потребительское общество как форма собственности идеально подходило для продолжения дела «Системы». Все складывалось очень удобно. «Инвесторы» автоматически превращались в «пайщиков», их деньги, вложенные в программы, становились паевыми взносами, офисы компании в регионах превращались в кооперативные участки, их руководители — в доверенных ПО. Выплаты по программам назывались кооперативными выплатами. И главное — все по закону. По закону можно было приобретать активы, получать с них доход и распределять его между пайщиками. Было лишь одно «но». Перечислять деньги в ПО, так же как и в ОАО, нужно было через банк. Эту утомительную операцию по-прежнему выполняли лишь два-три процента членов «Системы». Между тем лишь на эти «белые» деньги можно было приобретать активы и выплачивать проценты. Как и раньше, программы с высоким гарантированным доходом плохо уживались с законодательством и реальностью. Пайщикам забывали сказать о том, что, вступая в ПО, они коллективно принимают участие во всех финансовых рисках. Если дела у ПО не пойдут, они на вполне законных основаниях потеряют свои деньги. Всех снова успокаивали пустыми фразами о репутации компании и безупречной истории выплат. У всех снова принимали черный нал. Всем снова лгали во благо.

В первых числах августа 2006 г. президент В. написал информационное письмо — обращение ко всем инвесторам «Системы»:

«Дорогие друзья и коллеги!

С 1 августа 2006 года создан и приступил к работе Холдинг «Система», объединяющий в единую систему около 10 самостоятельных компаний. Такое объединение существенно повышает эффективность управления инвестициями и диверсифицирует риски. А главное — позволяет сохранить темпы развития компании, которые, как Вы знаете, весьма впечатляющие.

ПО «ЭД ГАР», входящее в состав Холдинга, предназначено для работы с физическими лицами. Такая форма объединения членов

ПО дает возможность предлагать большое количество разнообразных программ, включая товарные, жилищные, автомобильные и финансовые. При этом надо учитывать, что ПО, согласно действующему законодательству, наиболее защищенная форма юридических лиц.

“Брокерский центр”, имеющий три лицензии ФСФР, обеспечит для нашего Холдинга весь спектр работы на фондовом рынке. Приоритетными в деятельности Холдинга станут программы, связанные с недвижимостью, в частности в Черногории, а также ряд товарных программ.

Как вы знаете, лицензия ОАО “Система” отозвана после проверки комиссией ФСФР. Это означает, что нам дано время на исправлении допущенных ошибок, что и делается рабочей группой. При этом следует учитывать, что в системе Холдинга имеется еще 4 действующих лицензии ФСФР, которых более чем достаточно для работы на фондовом рынке в полном объеме.

Появляющиеся в СМИ наезды на компанию “Система” означают, что мы выросли до таких размеров, что стали опасны для наших конкурентов. К этому следует относиться спокойно и с достоинством, ведь вы знаете 4-летнюю историю работы компании.

Организованный переход в систему холдинга “Система” требует большой работы и твердости воли. Успех нашего общего дела зависит от всех НАС.

Президент Холдинга “Система” В.».

Все было в этом письме хорошо, за исключением одного момента. Никакого холдинга «Система» в России, в мире, в природе никогда не существовало. Эта группа компаний была создана исключительно в творческом воображении президента В.

Впоследствии он будет называть свой Холдинг международным, рисовать сложные схемы его устройства с множеством компаний, говорить о том, что в «Систему» входят компании в Гонконге и Черногории. Увы — это будут лишь слова, идеи, проекты. С августа 2006 г. президент В. был правящим монархом виртуального королевства, которое, тем не менее, умудрялось собирать миллиарды рублей, десятки миллионов долларов. Нигде в официальных бумагах не фигурировала его подпись, нигде он не значился в качестве официального руководителя. Все это должно было наводить на мысли о том, что президент В. начинал чувствовать опасность раз-

виваемой им, неуправляемой «Системы» и тихо заметал следы. При этом он продолжал быть для всех гением и полубогом, президентом, ответственным за все, что происходит в компании, и на всех публичных мероприятиях «Системы» продолжала звучать пафосная фраза, тешившая его самолюбие: «Вы спрашиваете — где наши гарантии? Наши гарантии — в нашем президенте».

— Да, я гарант потому, что я президент! И я президент, потому что я — гарант! — орудовал нехитрыми афоризмами В.

Интеллигентное лицо ПО «ЭД ГАР»

Май 2007 г.

В потребительском обществе было два главных руководителя — председатель совета и председатель правления ПО. Первый по закону был лицом, то есть органом представительским, второй — мозгом и телом, то есть органом исполнительным.

Лицо у ПО «ЭД ГАР» оказалось довольно приятным, седовласым, в меру брутальным и интеллигентным. С огоньком в глазах, разгорающимся при первом появлении на горизонте представительниц противоположного пола. Математика и историка профессора Афанасия Орлова нашел и пригласил на работу лично президент В.

Главной обязанностью профессора стали поездки по регионам, ритуальное закусывание хлебом и солью и просвещение превратившихся из «инвесторов» в «пайщиков» людей на тему того, что же такое ПО. Первоначально профессор и сам путался в предмете и рассказывал про ПО крайне сбивчиво, затем освоился. Читать лекции об устройстве потребительского общества стремящимся к финансовой независимости пайщикам оказалось немногим труднее чтения лекций студентам вузов.

Я познакомился с председателем совета ПО Орловым в мае 2007 г., когда его просветительское турне по России находилось в самом разгаре. Цель у этих поездок была следующая — объяснить запутавшимся людям в регионах, что в потребительских обществах нет ничего страшного и криминального, что это удобная форма собственности. Что это некоммерческая организация, задача которой по закону — «удовлетворение материальных и иных потребностей» ее членов.

«Удовлетворение материальных и иных потребностей» — эта фраза в холдинге «Система» была самой цитируемой зимой и весной 2007 г. Какие такие «иные» потребности помимо материальных способно удовлетворить ПО, я не знал, спросить как-то не решался.

Сомнительно, чтобы в законе РФ имелись в виду духовные потребности, о которых так заботился президент В. Хотя все может быть.

Рассказывал Афанасий Орлов и о том, что в ПО нет прибыли, зато есть доход от сделок, который распределяется между членами ПО. Если свести все вышеперечисленное к нескольким словам, то профессору необходимо было объяснить слушателям, что все будет как раньше и даже лучше, только называются они теперь не инвесторами, а пайщиками. Офисы не офисы, а корпоративные участки. Руководители офисов не руководители, а поверенные.

После выступления перед пайщиками в Санкт-Петербурге, разгоряченный собственным часовым выступлением, профессор Орлов уединился в ресторане гостиницы, где проходил форум с его участием, и увлеченно хлебал щи. Я нагло подсел к нему за столик и начал с ним разговаривать.

Профессор оказался человеком недалёковидным — слишком радушным, приветливым и открытым. После бокала вина за знакомство он готов был рассказать все о своей жизни. Меня интересовала лишь часть, связанная с ПО. Познавательной, однако, была информация и о том, что Орлов в свое время стоял у истоков создания системы частных вузов в России и даже был руководителем нескольких:

— Но понимаешь, как только этот вуз становился коммерчески успешным, мне приходилось его покидать, меня заменяли другие руководители, — неоднозначно замечает профессор. Как толковать его слова — непонятно. То ли он отличный start-up-менеджер, то ли незадачливый управленец.

— Простите, а что такое ПО? — играю я в дурака. — Что потребляет потребительское общество?

— Ха, ха! Оно ничего не потребляет, потребляют потребители. Вот смотри, ПО — это союз потребителей. Мне нравится в этом контексте аналогия с профсоюзами. Если они защищают интересы граждан в процессе производства, то потребительские общества — в процессе потребления. Ага! То есть ПО позволяет купить какой-то определенный продукт дешевле его рыночной стоимости, купить то, что простой потребитель не сможет приобрести в одиночку.

— Например, пул акций?

— Ну да, его ведь невозможно рядовому гражданину купить самостоятельно. Проанализировав фондовый рынок, мы поймем, что \$200 000 — минимальная сумма, с которой возможно эффек-

тивно работать на фондовом рынке. Для потребителя ПО — это возможность участвовать в приобретении дорогостоящих финансовых продуктов, плюс приобретать на льготных условиях товары и услуги.

— А почему возникла потребность работать через потребительское общество? — наш, начинавшийся как неформальный, разговор переходит в классическое интервью, благо профессор Орлов чеканит на короткие вопросы подробные и развернутые ответы. Это профессиональное профессорское качество.

— Во-первых, юридический статус и организационно-правовая форма ПО совершенно уникальные по сравнению с любыми другими организациями, — профессор начинает выдавать заученный текст лекции, говорит, как читает. — ПО имеет, по закону, право привлекать финансовые средства без лицензии. Такое право имеют немногие. Затем, ПО разрешено не продавать, а распределять (!) свои ресурсы, не платя налогов. Государству и его органам не разрешено вмешиваться в финансово-хозяйственную деятельность общества. Есть льготы по налогообложению — налога на прибыль нет, НДС нет. Выплачивается только налог на заработную плату. И самое главное — может быть придумано бесконечное количество схем обмена финансовыми потоками, которые не будут облагаться налогами.

— И что же, если это такая удобная форма юридической собственности, почему широкому кругу лиц известно столь мало о потребительской кооперации?

— Во-первых, потребительских обществ очень много. Мы вошли в союз, в котором их насчитывается несколько сотен. Во-вторых, чтобы эти схемы работали, необходимо много и кропотливо трудиться. А мы все с бумагами работать не очень любим. Потребительское общество предусматривает значительное увеличение документооборота.

— Какая главная задача стоит перед вами на сегодняшний момент?

— Она очевидна. Моя главная цель — всех инвесторов превратить в пайщиков. Это означает, что каждый инвестор должен написать заявление о вступлении в ПО. Заключение договора по конкретной программе. А затем перечислить деньги, которые он инвестирует, на счет общества через банк. Только в этом случае инвестор станет полноценным пайщиком ЭД ГАР.

— Через банк? — задаю я уточняющий вопрос.

Профессор явно напрягается. И мне, и ему прекрасно известно: несмотря на то что ПО функционирует уже больше полугода, из более чем 200 000 инвесторов только 10 000 оплатили свои «паевые взносы», то есть купили программы через банк и стали законными пайщиками. Большинство же, как и прежде, рассчитываются за все наличными и получают наличные средства назад. Сам президент В., с одной стороны, говорил, что необходимо переходить на безнал, а с другой — отдавал себе отчет в том, что это невозможно. На каком основании будут выплачиваться огромные проценты по заявленным программам, если ПО не будет ничего производить, зато будет светить все свои «приходы» и «расходы»? Не существует одновременно легальных и идеальных компаний! Белых «антикриминальных систем» не бывает. Это утопия.

Профессор на минуту задумывается над ответом про банки и затем начинает фантазировать:

— Конечно, есть еще вариант внесения денег в программы в офисе «Системы», то есть, в терминологии ПО «ЭД ГАР», на кооперативном участке. Мы имеем на это законное право. В этом случае деньги на наш счет переводит руководитель офиса, в терминологии ПО «ЭД ГАР» — поверенный. Но также через банк. По закону.

— Пайщики свои средства также должны получать через банк?

— Да-да. Конечно, все через банк. В перспективе должны появиться электронные карточки, на которые общество будет перечислять пайщикам средства. Но это целая программа, она требует тщательной проработки. А каждое дополнительное техническое нововведение уменьшает доходность. В этом нужно тоже отдавать себе отчет.

Обед заканчивается, и мы прощаемся с Афанасием Орловым, ненадолго, он передохнет после трапезы, а затем продолжит выступать перед частью петербургских пайщиков.

История Эльвиры, madam fatal «Системы»

Май 2007 г.

Кто станет председателем правления ПО «ЭД ГАР», то есть, с одной стороны, крайним, который будет подписывать все бумаги, а с другой стороны — главным распорядителем финансов, думали долго. Кандидатура Эльвиры — регионального представителя «Системы» от города Москвы и одного из самых влиятельных и успешных лидеров компании долго отклонялась. Президенту В. Эльвира никогда не нравилась. В ее биографии было много темных пятен. Говорили, что до прихода в «Систему» она занималась сетевым бизнесом в Казахстане, да так, что кинула в результате всех партнеров и перебралась в Москву. Впрочем, это могли быть и просто сплетни, распространяемые завистниками. Начав с нуля карьеру в компании, Эльвира за два года стала ее самым ярким лидером. В прошлой жизни она была инженером, химиком-технологом, в юности училась в Москве и Петербурге, затем снова уехала работать на родину в Казахстан.

— Я долгое время проработала на фосфорном заводе, — рассказывала мне Эльвира. — Я могла уже выходить на пенсию. И мне предстояло все свои мечты в жизни укладывать в ту маленькую сумму, которую готово было бы платить мне государство. Но я решила, что не хочу так жить. «Система» реабилитировала мою душу. Я поняла, что не буду укладывать свою мечту в эту смешную сумму. Я сказала себе, что подведу свой бюджет под свою мечту. Так оно и получилось.

Эльвира не умела правильно ставить ударения в словах и обладала исключительно плохим вкусом в выборе одежды. Она была крайне амбициозна, очень любила драгоценности и ордена, поэтому готова была пойти на любые траты, чтобы получать государ-

ственные награды. Ей важно было признание общества. Эльвира была удостоена ряда наград за меценатскую деятельность и служение государству. Как ей удалось выбить эти регалии — никому не известно. Отказать Эльвире в положительных качествах тоже нельзя. Она объективно была самой энергичной среди лидеров «Системы», внимательно относилась к своей структуре, помнила о многих мелочах и умела словом сделать приятное другим людям. Своей энергией, вездесущностью и активностью Эльвира иногда затмевала главное светило — президента В. Последнего это обстоятельство крайне раздражало.

Он помнил, к чему привело его лидерство и авторитет в корпорации L в девяностых. Он чуть не развалил своим независимым поведением эту компанию. Теперь он сам был на месте руководителя холдинга и не хотел, чтобы кто-то из его лидеров проявил такую же самоуверенность, какую когда-то проявил он сам.

Во многом именно из-за этих опасений президент В. не хотел ставить Эльвиру на главный пост ПО. Но других кандидатур не было. И он принял решение. И совершил ошибку. Именно проявление излишней самостоятельности и самоуверенности со стороны Эльвиры приведет к его конфликту с ней. История повторится. Как когда-то сам В. хотел увести сеть из корпорации L, так же и Эльвира захочет поступить с сетью «Системы». С одной лишь разницей — тогда, в девяностых, президент В. потерпел фиаско, а вот Эльвира, хоть и развалит «Систему», но выйдет из схватки победительницей. И дело здесь не в личных качествах. Просто в L никто не доверял В. деньги, а вот он — доверил Эльвире финансы созданного им ПО, поступил недальновидно.

Ради короткой встречи с Эльвирой я приезжаю в офис ПО «ЭД ГАР» к десяти утра. Позже встречаться она не может говорит: весь день расписан. Мы беседуем с ней в ее кабинете за чаем. На дворе май 2007 г. Эльвира уже вовсю проворачивает махинации, о которых будет написано позже. Я беседую с ней, разумеется, ничего не подозревая.

— Президент В. с первого дня нашей работы в рамках ПО «ЭД ГАР» сформулировал мне четкую и верную задачу — создать рабочую команду вокруг себя, — рассказывает Эльвира о том, чем она занимается в жизни. — Я считаю, что в нашем обществе эта цель на сегодняшний день практически достигнута. У нас работают люди, которые прекрасно чувствуют и понимают друг друга. А если есть

такое понимание внутри команды, то и поставленные цели исправно выполняются.

— Какие цели? — переспрашиваю я.

— Можно начать с общей цели нашего холдинга. Здесь мне снова и снова приходится возвращаться к цитированию нашего президента, потому что его разработки, его философия определяют мою настоящую жизнь. «Мы создаем новую цивилизацию собственников», — сказал В. Это значит, что мы даем возможность человеку отойти от мышления человека наемного труда. Мы хотим сделать из нашего пайщика финансово грамотного гражданина государства, который разбирается в инвестициях, который может стать собственником и постоянным, благополучным инвестором. Мне кажется, эта цель отчасти уже достигнута. Мышление россиян меняется к лучшему. Финансовый нигилизм советских времен в прошлом. Уже не надо уговаривать людей инвестировать деньги, они сами готовы делать это в счет будущих дивидендов.

— А если говорить не в общем, а о более частных целях... — после этого уточнения Эльвира берет долгую паузу, а продолжив, начинает через слово ставить неправильные ударения. — Тогда, в первую очередь, мы стремимся найти проекты, дающие приличную рентабельность. ПО — добровольное объединение граждан. Мы все вместе учимся объединять свои частные небольшие капиталы в большие пулы средств. Они работают как корпоративная собственность и приносят нам ощутимые дивиденды. Но чтобы вложить деньги в «правильный» бизнес, который по доходности будет удовлетворять наших пайщиков, нам, руководителям ПО, необходимо регулярно быть в поиске.

— А кто, по-вашему, типичный пайщик ЭД ГАР? — Я ожидаю, что Эльвира будет говорить о социальном и возрастном составе. Но нет, она начинает рисовать красоты.

— О, это радужная картина. Я по жизни оптимист и человек действия. И считаю, что наш пайщик — человек, уверенно идущий по Земле, развитая личность. Бедность порождает в людях незащищенность. Наши пайщики уже тем, что они вступили в наши ряды, бросили бедности вызов и решились изменить свою жизнь. Мы все читали роман Гюго «Отверженные». Его героиня Козетта постоянно стояла перед витриной с красивым платьем и мечтала о нем. Так вот, мечтать — очень полезно. Тем самым мы приближаем себя к тому, чего действительно хотим.

— Только Козетта мечтала о кукле, а не о платье, — поправляю я Эльвиру, решившую блеснуть эрудицией. Она непонимающе смотрит мне во ответ. — А какую идею в «Системе» вы считаете перво-степенной?

Эльвира снова оживляется:

— Президент В. говорит, что богатство — это реализованные божественные возможности человека во всех сферах духовной и материальной жизни. «Система» делает знак равенства между материальным аспектом и духовным — вот наша важная концептуальная идея. И действительно, в жизни два этих аспекта часто идут параллельно. Обратите внимание, успешный материально человек имеет возможность заниматься саморазвитием, помогать другим, знакомиться с культурой и искусством своей страны и других стран. И духовно богатый человек также очень часто доволен своим материальным положением.

— Вы до прихода в «Систему» и сейчас — два разных человека?

— Да, я стала другой, придя в компанию, в принципе. Это было всего три с половиной года назад, но мне кажется, что за это время я прожила несколько десятков лет. Трудно сравнить наш бизнес с каким-либо другим по насыщенности тех действий, мероприятий, знаний, которые мы в нем приобретаем. Это очень мощное развитие.

Эльвира действительно мощно развилась сама и научилась разводить других. Насколько мощно — станет понятно в дальнейшем.

Атака «Рубина»

Октябрь 2006 г.

Президент В. заболел осенью 2006 г., после возвращения с молодежного форума в Черногории. Он стал мало появляться на публике, а когда появлялся, то все обращали внимание на то, как медленно он ходит, как быстро устает, как пьянеет от нескольких рюмок, как бледен и сдержан. Пока приближенным не стало окончательно известно о его страшном раковом диагнозе, в «Системе» строили домыслы о том, что происходит с В. в последнее время. Обсуждение вероятных президентских проблем стало главной темой на офисных кухнях во всех регионах. Никто, однако, не мог и подумать, что личность, чей культ все они самозабвенно поддерживали, уже в скором времени будет находиться между жизнью и смертью. Все были уверены: холдинг «Система» — это лично президент В. Пока он здоров, все будет хорошо, а случись что — неизвестно, как пойдет дело.

— С В. что-то творится, у меня прямо слезы наворачиваются, когда я на него смотрю, — делилась тогда со мной переживаниями чувствительная Дарья, главный человек «Системы» в Петербурге. — Еще летом, когда мы вместе были на Волге, он демонстрировал свою прекрасную форму, переплывал реку от берега до берега. А теперь чуть дыша поднимается по лестнице. Мы с ним шли, он через каждые десять ступенек останавливался отдышаться. И крепко на меня опирался.

Понять волнение Дарьи было можно. Даже отбрасывая человеческие взаимоотношения, то есть то, что Дарья тесно дружила с супругой президента В., оставался прагматический расчет: Дарья не только вкладывала в «Систему» с прицелом на будущее все заработанные деньги, но и отвечала за ситуацию во всем Северо-Западном регионе. Она регулировала периодически возникавшие конфликты с «инвесторами», все в Петербурге знали ее в лицо как

представителя президента В., ее подпись стояла на многих договорах между отдававшими деньги «инвесторами» и компанией.

Самого президента В. в тот момент мучили не только телесные страдания. Тогда, осенью 2006 г., он впервые осознал шаткость и беззащитность созданного им механизма. Новая опасность исходила отнюдь не от государства, как можно было бы предположить, — с летними «наездами» было покончено, ПО становилось надежным прикрытием холдинга «Система». Главной проблемой теперь становились конкуренты. В мире сетевиков ходили легенды о баснословных по их меркам деньгах, которые удавалось заработать всем тем, кто начал работать как агент, финансовый консультант и лидер в компании. Люди бросали свои прежние сетевые фирмы и перебегали в «уникальную систему» целыми сетями. Обогащаться материально и, как был уверен президент В., духовно.

— Эти сетевики — бешеные и необразованные люди, — уверен Борис, один из ведущих лидеров западной сетевой фирмы. — Я ненавижу именно сетевиков, сумасшедших теток и дядек, которые бегают из фирмы в фирму в надежде заработать больше и больше. Они, как правило, оказываются у разбитого корыта. И «впаривают» всякую гадость другим. А ничего серьезного заработать не могут. Они же испохабили идею сетевого маркетинга в глазах россиян. Я работал в своей жизни только в одной сетевой фирме, но, серьезно, никуда не бегал. Поэтому и добился в ней успеха. Это зарубежная фирма, каждый дистрибьютор в ней оформлен как частный предприниматель, платит налоги с доходов, работает по контракту, продвигает качественный продукт, в котором уверен. Я знаю, как работала компания. Это не сетевой маркетинг. Это его опошленная пирамидальная вариация. Хотя я лично знал президента В. и не верил до последнего, что этот умнейший человек способен был создать пирамиду. В сетевом маркетинге есть конкретный товар, сертифицированный, одобренный государством. А в его компании единственным товаром были деньги. Причем можно было бы поверить в то, что это не пирамида, если бы там давались умеренные проценты и не гарантировалась прибыль. Но проценты были слишком велики — 30–50%, иногда — 60–80%. Это уже чересчур.

— Я не люблю сетевиков, — невольно дублируя своего противника Бориса, делился со мной мнением президент В. — Это бездуховные люди. Это предатели. Их не интересует обстановка в ком-

пани, философия нашего бизнеса, наша жизнь. Они зациклены на деньгах. С такими я никогда не хотел дело иметь.

Но как ни не хотел видеть президент В. в рядах «Системы» сетевиков, они составили значительную часть ее активного звена, то есть тех, кто ежемесячно добывал для «Системы» новых людей и, как следствие, денежные знаки.

Немного вспомним историю. Хотя компания и начинала работать по программам, дававшим до 100% годовых, постепенно финансовые предложения становились все более скромными. Это объяснялось термином «конъюнктура рынка», производившим впечатление на провинциальные массы.

В 2005–2006 гг., когда паевые фонды приносили за год в среднем на 60–70%, «Система» предлагала программы с «доходностью» 30–50%. В то время небольшая часть белых денег, действительно, крутилась в акциях нескольких российских компаний. Президент В., правда, несколько раз пробалтывался близким друзьям, что пакет не давал в год больше 15%, но и эту динамику он расценивал как положительную. Еще бы — люди и так активно несли в «Систему» деньги. Схема выдачи средств по обязательствам за счет вновь поступающих денег, казалось, никого не смущала. Ничто не могло навести на мысль, что однажды люди «нести перестанут». Большинство регионов ежемесячно работали «в плюс». Оборот филиала средней успешности составлял \$300 000. В наиболее успешных регионах — в российской промышленной провинции — ежемесячные объемы офисов исчислялись несколькими миллионами долларов. К июню 2007 г. у компании насчитывалось 246 филиалов. Правда, как раз к этому моменту золотые времена у руководителей региональных офисов уже прошли. Мы уже говорили о том, что президент, недовольный леностью и неграмотностью своих представителей, решит отменить «вознаграждение представителя», чем вызовет общее негодование.

А тогда, за год до крушения «Системы», осенью 2006 г., мир «инвесторов» и лидеров взорвала абсолютно другая новость. В Петербурге появился некий БК «Рубин», который фактически клонировал принципы работы «Системы». Людям также предлагали «инвестировать» в финансовые программы, только не под 40% годовых, а сразу под 80%. Агентам также платили вознаграждение, только не 4 месяца по \$40–70 с каждой привлеченной тысячи, а 6 месяцев, и проценты с каждого заключенного договора были больше, нежели в «Системе».

— Сам посуди, «Рубин» стартует так же, как когда-то стартовала наша компания, — рассказывал мне за обедом в октябре 2006 г. один из старейших лидеров, упитанный, циничный Юрий. — Ты только не говори В., а то он меня убьет, но я-то считаю, что мы в 2002 г. стартовали тоже как типичная финансовая пирамида. Мы так же сулили людям 100% прибыли. Мы платили агентам огромные проценты. Мы зазывали к себе. Но у нас не было конкурентов. Мы были первыми и почти пять лет единственными. Всякую мелочь из наших отщепенцев я не считаю.

Из Петербурга БК «Рубин» быстро начал распространяться по всей России. Но именно петербургские филиалы «Системы» ощутили первыми угрозу и урон, нанесенный конкурентом. Те самые нелюбимые президентом сетевики моментально переметнулись в «Рубин», то есть туда, где больше платят. Многие из них даже не рассказывали «инвесторам», что те вкладывают деньги в уже другое предприятие, отговариваясь лишь тем, что «офис переехал», «название поменялось».

Злую шутку с «Системой» сыграло понятие «реинвестирования», культивируемое в «инвесторах» на учебных семинарах. Ведь президент В. учил своих неопытных собственников, что сколотить капитал человек сможет только в том случае, если не будет разово инвестировать средства и получать разовый доход, а будет регулярно реинвестировать деньги, забирая лишь часть прибыли: «Деньги должны делать деньги, нельзя давать им расслабляться и прекращать работать». Таким образом, за счет реинвестиций в «Системе» оставалась значительная часть средств. С появлением «Рубина» сложилась ситуация, при которой все те же люди, получая «инвестиционные доходы» в «Системе», несли их в более выгодное предприятие — БК «Рубин». В ноябре 2006 г. в офисах в нескольких регионах, где активно начал работать «Рубин», дебет впервые не сошелся с кредитом, расходы с доходами, а «инвесторы» — с программами компании, на тот момент уже ПО «ЭД ГАР».

Виртуальный холдинг постепенно выходил в минус. Президенту В. пришлось субсидировать регионы из накопленных на «черный день» средств. Такое несправедливое положение дел его тонко устроенную натуру даже обижало. Оказалось, что без постоянного притока средств деньги слишком быстро испаряются. С тем, что черный день настал, мириться никак не хотелось. К тому же президент понимал, что остановить «Систему» невозможно. Сделать из единицы двойку,

не производя ровным счетом ничего, — нереально. Следовательно, и ответить по обязательствам, прекратив прием денег, нельзя. Чтобы «Система» жила, в ней постоянно должен был быть плюс. А здесь еще и эта непонятная болезнь, точный диагноз которой ему никто не может поставить. Что будет с компанией, если он умрет? Смогут ли поддерживать ее жизнеспособность Эльвира и другие назначенные им руководители? Если холдинг будет продолжать работать в минус, а его уже не будет, кто понесет ответственность перед законом? Уж не его ли супруга, региональный директор Н.? Жизнь подкидывала В. задачи, которые невозможно было решить рационально. Благополучие «Системы» было поставлено под удар, его жизнь была под ударом, безопасность его близких висела на волоске.

Тем временем лидеры-сетевики уводили за собой свои и чужие сети, БК «Рубин» развивался, а в «Системе» начинался кризис. Москва не успевала отправлять деньги в регионы. Президент заявлял, что в какой-то степени даже рад сложившейся ситуации: мол, предатели покидают его высокодуховную «Систему». Он философски считал происходящее очищением от «шлаков». Экономика, однако, показывала, что очищаются от круглых сумм финансовые резервы, в то время как фондовый рынок падает, а никаких феерических бизнес-проектов с молниеносной и впечатляющей рентабельностью впереди не предвидится. Даже на словах.

В этой ситуации уже тяжело больной В. решил на крайнюю меру. И он ошибся. А свои ошибки он никогда не признавал.

Крайняя мера под Новый год

Декабрь 2006 г.

Чтобы удержать людей и их деньги в «Системе», под новый 2007 год была придумана «Новогодняя программа». Позиционировалась она как подарок состоятельной организации своим горячо любимым членам.

Программа состояла в следующем: первые две тысячи долларов «инвестор» отдавал под 40%, вторые — под 50%, третьи — под 60%, четвертые — под 70% и пятые — под 90%. Таким образом, воспользовавшись самым выгодным предложением и вложив разом десять тысяч долларов, «инвестор» суммарно должен был получить 62% годовых. То есть \$16 200. Причем выплачиваться сумма должна была ежеквартально в течение года. Первая выплата — \$4050 — уже через три месяца с момента вложения.

Наготове у каждого агента в тот месяц было весомое доказательство для обоснования высокой доходности: ПО «ЭД ГАР» выиграл тендер на торгово-закупочные операции, которые очень прибыльны, и нашел по выгодной цене землю под застройку, которую на эти деньги собирается купить. Справедливости ради стоит заметить, что агенты не обманывали «пайщиков» ПО «ЭД ГАР». В феврале 2007 г. где-то в Уфе ПО действительно был приобретен мазут, вот только реализовать его по выгодным ценам в нужном объеме не удалось — зима выдалась теплой. Считаю, убыток. И участки земли, действительно, были куплены. Конечно, не на все те миллионы, которые были собраны под «Новогоднюю программу», но все же. Теперь эти земли — один из немногих активов, продажа которого поможет погасить хоть какие-то долги перед клиентами. Все, что покупалось, покупалось на деньги, поступившие по безналичному расчету. Они составляли не более 5% от общего оборота компании в то время.

Один банкир, посмотрев тогда, в декабре 2006 г., на ксерокопию «Новогодней программы», громко рассмеялся мне в лицо и выдал

обстоятельный пассаж по поводу абсурдности экономических чудес накануне мирового финансового кризиса. В новогодние сказки он, естественно, не верил. А вот «инвесторы» «Системы» в тот месяц буквально сходили с ума. Кто-то обращался к своим сбережениям, кто-то решительно шел в банк за кредитом в несколько десятков тысяч долларов. Начался бум капиталовложений. Хитом предновогоднего инвестиционного сезона стала перестраховочная комбинация: \$10 000 вкладывались в новогоднюю программу компании, другие \$10 000 — в программы БК «Рубин».

Многие, вкладывая деньги под такие огромные проценты, прекрасно осознавали, что идут на риск. Но «Систему» в глазах клиентов реабилитировало то, что она бесперебойно работала пять лет. «Пирамиды столько не живут», — говорили консультанты на лекциях по инвестированию. А «Рубин» еще был, по общему мнению, «слишком молодой организацией, чтобы разваливаться».

Мой знакомый, молодой трудолюбивый парень Алексей, той осенью работал инженером на заводе с окладом в 15 000 рублей. Он не побоялся взять в банке кредит на 600 000 рублей и распределить эти деньги между двумя фирмами. В «Системе» он дважды, а в «Рубине» трижды сумел получить причитающиеся деньги. Этого бы вполне хватило на то, чтобы расплатиться с кредитами. Но Алексей ясно усвоил идею реинвестирования, получаемые деньги он вновь вкладывал. В итоге — ни прибыли, ни денег, чтобы вернуть их банку. Теперь, правда, Алексей сменил работу и получает зарплату в три-четыре раза выше. С пирамидами покончено, навсегда. Участие в них он воспринимает лишь как полезный опыт, прививку на будущее. И лишь ежемесячные платежи по кредиту напоминают ему о былых временах.

«Новогодняя программа» помогла «Системе» вновь выйти в значительные миллионные плюсы во всех регионах.

— Если в обычные месяцы наш объем был равен \$400 000–600 000, то в декабре цифра превышала \$2 000 000. Что-то через банк шло, но так — я в поезде везла в Москву кругленькую сумму. В целлофановом пакете, — рассказывала о золотом времени руководитель одного из офисов в российской глубинке.

Успех «Новогодней программы» вселил ложную уверенность в стабильном будущем. Президент к тому времени уже отошел от дел и срочно уехал лечиться. Его заменил круг сподвижников, главными из которых были Эльвира и близкий друг президента, лидер

«Системы» из Саратова Сысоев, ставший генеральным директором холдинга. Они приняли второе неверное губительное решение. Запуска заведомо опасной программы на месяц показалось мало. По просьбе «инвестирующих» (слово из корпоративного жаргона «Системы») «Новогодняя программа» была продлена еще на месяц — то есть на весь январь. Эта мера подтолкнула к действию самых робких из стремящихся к финансовой независимостью — они посчитали за грех упустить «уникальную инвестиционную возможность». И снова рекорды месячных объемов были побиты. И снова деньги текли черной наличкой из регионов в Москву. Уже после развала «Системы» посчитали, сколько средств было собрано «в плюс», — оказалось, что не меньше \$90 млн черного нала за 2 месяца. Таковы были возможности созданного президентом В. финансового механизма. Куда исчезли эти деньги — неизвестно. Все суммы наличного плюса по отработанной схеме сдавались супруге президента В., региональному директору Н. По версии противников В., эти деньги просто были присвоены семьей В. и вывезены за границу. По версии президента В. — оставались в «Системе»: мол, расходов было много.

После приостановки «Новогодней программы» началось заатишье. Раскошелившись под Новый год, инвесторы не стремились более вкладывать. Они приготовились получать. Настал апрель — первый месяц выплат по декабрьским обязательствам. Денег в систему поступало все меньше, а выплачивать необходимо было суммы под 62%. Только тогда все поняли, в какую западню они себя загнали. С этого момента в компании начались первые за пять лет невыплаты «инвесторам»-«пайщикам». Увы, им не суждено было закончиться.

Попытка встать на ноги

Апрель–июль 2007 г.

После февраля в Москву практически перестала поступать наличная «прибыль» — все, что собиралось на местах наличными, выплачивалось в офисах в счет обязательств. Зато постепенно увеличивалась доля перечислений по безналичному расчету — люди вступали в ПО. На счет ЭД ГАР регулярно поступали новые суммы, которые предполагалось пустить на инвестиционные проекты. При этом складывалась парадоксальная ситуация, когда деньги за обязательства по беззалу отдавались людям за счет наличных средств. На этом упорно настаивала Эльвира, ЭД ГАР необходимо было накапливать деньги на планируемые ей инвестиционные проекты, и в отсутствии президента В. она ни копейки не готова была отлучить со счета на нужды «Системы». Здесь она действовала против закона, в интересах вверенного ей ПО? Или в своих интересах? Так или иначе, устройство компании позволяло совершать такие комбинации.

Летом будет иметь место и обратная ситуация, когда особенно бедствовавшим поверенным со счета ПО «ЭД ГАР» по настоянию президента В. будут перечислять через банк миллионные суммы на погашение задолженностей перед пайщиками. Эта схема будет вполне законна — ПО имело право предоставлять беспроцентные кредиты своим членам на определенный срок. Вот только возвращать эти «кредиты» никто никогда не будет. Эти перечисления на погашения долгов носили казусный характер. «Белые» деньги выплачивались поверенными как черный нал. Никакого понимания происходящего ни у кого не было, а президент В., предложивший эту схему, в финансовых операциях не ориентировался совсем. Например, он на полном серьезе полагал, что какая-то компания может перечислить деньги на частный счет конкретного человека без каких-либо документов — все для него была просто. Его мир был иллюзорен.

В марте и апреле Президент В. боролся за жизнь, находясь в Израиле, о состоянии компании он ничего не знал. Только к концу апреля ему в палату начали приносить ноутбук для переписки с Москвой. Его супруга до марта 2007 г. исполняла свои привычные обязанности — принимала ежемесячные отчеты у доверенных и считала деньги, поступающие из регионов в Москву по «Новогодней программе», а затем уехала в Израиль ухаживать за больным мужем. В марте ее сменила на посту регионального директора одна из главных лидеров «Системы», дама средних лет из Нижнего Новгорода Екатерина Федоровна. По образованию Екатерина Федоровна была экономистом, в «Систему» пришла в 2003 г. и сумела с нуля построить сеть из 40 городов по всей России. Она производила положительное впечатление, говорила спокойно и рассудительно. Впрочем, ее обязанности регионального директора несколько отличались от обязанностей супруги президента В. Лично Екатерине Федоровне никто из доверенных «плюсовые» деньги, пусть даже на момент весны-лета 2007 г. совсем маленькие, не отдавал, она лишь подписывала бумажки о принятии отчета. Главной задачей регионального директора Екатерины была организация новой системы отчетности доверенных за месяц через специально разработанную компьютерную программу — чисто техническая задача. Зато амбиции уже немолодой, но нацеленной на профессиональный рост женщины, работа в Москве, в просторном и богато отделанном кабинете, тешила с лихвой.

Невыплаты в апреле и мае 2007 г. затронули отдельные регионы и не стали общим для всего «холдинга» явлением. Рядовые инвесторы ни о каком кризисе не подозревали, многие продолжали реинвестировать в «Систему» все новые суммы. Даже главные лидеры «Системы» считали, что все в порядке, а проблемы в офисах в конкретных городах происходят от лениности их руководителей, которые перестали делать «плюс», работать эффективно — так «минусы» всегда объяснял президент В. Он считал, что придуманная им схема не может перестать функционировать. Ведь если финансовые консультанты перестанут привлекать в компанию все большие и большие средства, то они не будут получать причитающиеся им деньги по маркетинг-плану. А следовательно — им придется из кожи вон вылезать, но таки искать новых «пайщиков».

В начале мая 2007 г. закончились основные операции по пересадке костного мозга президенту В. Он постепенно должен был

идти на поправку, к нему возвращалось сознание и сила мысли. Из Москвы ежедневно приносили неприятные известия — в некоторых регионах невыплаты провоцируют волнения пайщиков, статьи о лопнувшей пирамиде, а в руководстве — никто не знает, как выходить из этой ситуации, никто не хочет и не осмеливается брать на себя ответственность. За пять лет все усвоили правило, которое в шутку повторял президент В.: «Фюрер у нас один». Усвоили и другое: «Гарантии нашей компании в нашем президенте». Как только в «Системе» начались проблемы, ее временные руководители попятились в сторону, предоставив возможность отвечать за все своему монарху. Теперь ему, едва живому и ослабевшему, предстояло оправдывать доверие людей. В первых числах мая президент В. написал письмо Эльвире, в нем он высказывал свое видение сложившейся ситуации и предлагал пути выхода из кризиса:

«Дорогая Эльвира!

У меня завершается последний и самый сложный этап лечения. Иммунная система выключена полностью. Ощущения не из приятных, сделать глоток воды становится проблемой. Поэтому еще труднее переносится и негатив, который сами мы и производим.

Важно понять, хотите ли Вы, наши лидеры и консультанты, чтобы созданная нами антикриминальная система жила и развивалась. Если да, то это и есть главная гарантия нашей надежности.

Возникший кризис неплатежей — первый в истории. К нему не были готовы, но его и не избегали. Его можно использовать как жесткое лечение системы. А именно — необходимо заменить минующих поверенных, создать региональные ПО и перевести все выплаты на безнал. Необходимо, чтобы наиболее убыточные офисы начали получать деньги по безналу. Циркуляция нала — угроза нашей безопасности. С ней надо кончать. Раньше не было жесткой необходимости, сейчас она появилась. Так как все мы находимся под крышей ПО “ЭД ГАР”, то только вы можете это сделать. Через моего человека вы будете получать небольшие транши.

Отработайте систему выплат, через эти меры мы излечим систему от одной из главных проблем — циркуляции крупного нала».

В этом письме было несколько главных идей.

Во-первых, президент В. обещал перечислить некоторые суммы на выплаты. И деньги действительно были перечислены. Правда,

в количестве, намного меньшем, чем было необходимо. В частных разговорах он объяснял эту недостаточность следующим образом:

— Мы снова дадим высокодоходные программы, и уже через неделю поверенные смогут собрать необходимые для покрытия дефицита средства. Поверенные должны крутиться за счет тех средств, которые они собирают. Мы не можем сейчас отдавать им полные суммы для погашения долгов из Москвы, наши средства работают в проектах, деньги делают деньги. Что нам — активы из-за их нераспоротности и неэффективности продавать?

Во-вторых, в письме президент давал понять, что «Система» не может жить, когда кто-то из поверенных делает минус, но создание сети региональных ПО решило бы эту проблему. Действительно, каждое конкретное региональное ПО собирает деньги в своем регионе и отвечает перед пайщиками. Локальные неплатежи компрометировали бы конкретное ПО и его руководство, а не весь, пусть даже и виртуальный, холдинг. Президент антикриминальной «Системы» при таком раскладе становился бы максимум — жертвой недобросовестных руководителей на местах. Идеологом, подведенным своими глупыми учениками. Материальная ответственность все равно лежала бы на других. Раскладывал ли он для себя эту схему по полочкам или интуитивно чувствовал, что идет в верном для себя направлении, неизвестно. Он не собирался никого злонамеренно подставлять и сделал бы все возможное, чтобы нормализовать ситуацию до состояния штиля, но вот заниматься в случае чего списыванием собственных неудач на других — неверующих, недобросовестных, немудрых — стопроцентно было его давней страстью, с 90-х годов.

В-третьих, в письме президент В. потребовал от Эльвиры начинать тратить деньги, находящиеся на счетах ПО «ЭД ГАР», на выплаты по обязательствам. Это было абсолютно недальновидно — «белые» деньги тратились на погашение «черных» долгов. Если бы так продолжилось и дальше, то баланс ЭД ГАР начал бы стремиться к нулю. Там — недалеко и до банкротства и долговой тюрьмы для Эльвиры, за растрату общественных средств. Эльвира это понимала, и поэтому перестраховалась. Она начала перечислять суммы беспроцентных кредитов на личные счета поверенных и их окружения. Перед тем как получить деньги, нужно было приехать в Москву и написать от своего имени заявление с просьбой выделить кредит. Президент В. не понимал этой схемы, а вот Эльвира знала,

что в случае чего сможет использовать ее против самих поверенных, потребовав с них кредитные деньги назад.

— Мне в июне и июле на личный счет поступило шесть миллионов рублей, — расскажет уже после развала «Системы» Катя, помощница одного из двадцати нижегородских поверенных. — Мы из этих денег тут же погасили наши долги, реабилитировались в глазах наших постоянных клиентов и вплоть до краха всего холдинга работали исключительно в плюс. Людям просто нужна была уверенность, что все в порядке. Выплаты давали такую уверенность. Кстати, в ноябре мне пришла бумага из ПО «ЭД ГАР», что я должна вернуть беспроцентный кредит назад в ПО, не то они будут добиваться возвращения по суду. Я сначала испугалась, но теперь думаю, что все обойдется. Не себе же я эти миллионы забирала.

Эльвира переводила деньги в регионы крайне неохотно. Председатель правления ЭД ГАР уже подготовилась бороться за власть с президентом В. и расчищала для себя площадку для боя. Деньги на счете и реальные активы, приобретенные ПО, должны были стать ее главным оружием в схватке с виртуальной «Системой» президента В.

В отличие от В. Эльвира понимала невозможность существования ничем не обеспеченных финансовых программ с высокими процентами в ситуации постоянно увеличивающихся переводов по безналичному расчету. Она была малообразованна, но в уме и интуиции ей все-таки нельзя было отказать. Если раньше Эльвира считалась просто лидером «Системы», не отвечающим в конечном счете за результат игры в пп% годовых, то теперь она стала материально ответственным лицом. В отличие от президента В., уже жившего в иллюзорном мире виртуального международного холдинга «Система», Эльвира ставила свою подпись на всех финансовых документах, ее фамилия и факсимиле фигурировали в каждом договоре ПО «ЭД ГАР». Случись что — именно она первой попадала под удар. Вместе с нелепым профессором Афанасием Орловым.

ПО «ЭД ГАР» в составе холдинга «Система» функционировало по необъяснимым законам, и странно, что поверенные этим законам подчинялись. По старой привычке все «плюсовые» поступления наличными средствами сдавались супруге президента В. или ее людям. Когда работало ОАО «Система», это было вполне логично, так как президент В. был одним из учредителей той фирмы и отвечал за деньги перед законом. Но вот когда все договоры начали оформлять

на ЭД ГАР, логика сразу нарушилась. Получалось, что доверенные отдавали деньги, за которые нес ответственность ЭД ГАР, людям, не имеющим никакого отношения к ПО. Если рассуждать примитивно — первым встречным, частным лицам. Но никому и в голову не могло прийти, что это — нелогично. Создатель «Системы» был гарантом ее безопасности, а следовательно, именно у него, единственного из всех, деньги могли находиться в целости и сохранности — так рассуждали доверенные.

Покупки и персональная выгода

Март–июнь 2007 г.

Став главой ПО, Эльвира начала в срочном порядке искать инвестиционные проекты. Пусть даже для вида. Это было необходимо: люди уже отказывались верить в обтекаемые формулировки о надежно работающих деньгах и команде профессионалов, которая работает на фондовом рынке. Пайщикам нужно было предъявлять конкретные результаты работы. С поступлениями средств, которые получало ПО, тоже надо было что-то делать. Чем дольше они лежали мертвым грузом, тем было хуже.

Знакомых в серьезном, не пирамидальном бизнесе у Эльвиры не было, в самостоятельный большой бизнес она никогда не играла. В такой ситуации «высокодоходные уникальные» проекты она готова была черпать из самых обыденных историй. Например, в середине зимы она поехала на чистку организма в Петербург, в довольно известный медицинский центр, находящийся в пригородном Комарове. Курс профилактики там состоял в основном из ежедневных клизм и диетического питания. Эльвира познакомилась с хозяином этого центра и уже через несколько часов пообещала ему построить новый шикарный центр, инвестировать в проект несколько миллионов долларов. Счастливый директор настолько обрадовался, что сам сразу же стал пайщиком ЭД ГАР и вложил туда десяток тысяч долларов. Так вплоть до развала «Системы» идея сверхприбыльного бизнеса на клизмах выдавалась за одно из приоритетных направлений Потребительского Общества. Позиционировалась эта задумка как забота о здоровье пайщиков. Кто знает, может, если бы компания продолжала работать, ее инвесторы-потребители регулярно получали бы свой доход. Клизмами.

В марте 2007 г. Эльвира по согласованию с супругой президента В., им самим и остальными руководителями «холдинга» приобрела в собственность ПО земли под коттеджную застройку в Истринском

районе Московской области, которые должны были значительно прибавить в цене. К тому моменту у нее на примете были еще несколько проектов. Один из них станет фатальным для «Системы», рассорит Эльвиру с президентом В. и расколует компанию. Этот проект был идеей вполне успешного и не интересовавшегося финансовыми пирамидами бизнесмена по фамилии Даниленко.

С красавцем Даниленко Эльвиру познакомили пайщики ЭД ГАР из подмосковного Обнинска. Даниленко был человеком из того круга, образ жизни которого Эльвира не знала. Бизнесмен первой волны, ему едва исполнилось 20, когда в СССР началась перестройка. Он не стремился к финансовой независимости, он уже давно ее достиг. Он не особенно верил в миссии компаний и плевать хотел на балансы духовности. Куда больше его интересовали балансы собственных счетов в банках. Он разъезжал по Москве на новеньком серебристом Porsche Carrera, одевался исключительно в брендовые вещи, умел пользоваться гаджетами и моментально производил в уме сложные арифметические операции, так как был по образованию прикладным математиком. Ему было 40 лет, он никогда в жизни не работал по найму, еще в советское время на первых курсах института создал свой кооператив, первый в Калуге, и уже 20 лет крутился в реальном производственном бизнесе. Даниленко был полной противоположностью президенту В. Он был чужд идеологии и мыслил не красивыми формулировками, а цифрами.

Состояние Даниленко составляло, по его словам, больше \$10 млн. На момент знакомства с Эльвирой он был владельцем контрольного пакета акций и генеральным директором молочного комбината МИМ в Калужской области, производящего глазированные сырки и творожные массы. Завод МИМ был вполне успешным средним предприятием с ежегодным оборотом порядка 200 млн рублей, он участвовал в международных продуктовых выставках и продавал свою продукцию в основном в небольших городах России, где не было конкуренции со стороны крупных молочных компаний. Но Даниленко планировал запуск другого, более прибыльного, молочного проекта и перед тем, как расширяться, хотел продать большую часть своих акций. Это было вполне логично: получить деньги, «обкэшиться» и выйти из старого бизнеса, чтобы начать новый, — частая практика. Они с Эльвирой были просто созданы друг для друга. ЭД ГАР выкупил контрольный пакет молочного завода Даниленко примерно за 5 миллионов долларов и обязывался дополнительно

инвестировать часть средств на переоборудование МИМ. Сделка прошла в апреле 2007 г., когда президент В. находился под капеляницами, о приобретении он узнает уже постфактум, что его крайне разозлит. В этом волевом решении Эльвиры он увидит попытку покуситься на его неограниченную власть, похоронить заживо. Но он был слишком слаб, чтобы бунтовать. Он сделал вид, что смирился с приобретением комбината, но на самом деле — был смертельно обижен. Он считал, что только он — создатель «Системы» — имеет право распоряжаться любыми полученными с ее помощью средствами. Он также считал, что Эльвира получила хороший откат за организацию и лоббирование сделки от Даниленко.

Как бы там ни было, на купле-продаже завода МИМ взаимоотношения предпринимателя Даниленко и ПО «ЭД ГАР» не закончились. Бизнесмен вынашивал проект строительства мощного комплекса «Молкси» по высокотехнологичной переработке молока и искал под этот проект инвесторов. Часть денег уже была найдена у партнеров в Испании, часть предстояло найти в России. 50 миллионов евро. Увидев то, по какой схеме работает ПО «ЭД ГАР» и кто им руководит, Даниленко понял, что нашел вариант получения легких денег.

ПО — это было просто гениально! Толпы мелких, ничего не смыслящих в бизнесе инвесторов по всей России под маркой «Системы» и ЭД ГАР отдадут ему деньги под проект без каких бы то ни было жестких обязательств с его стороны. Проект удастся — они получат прибыль, а если дело не пойдет — так это будет вина самих пайщиков, они абсолютно законно потеряют собственное имущество — не так распорядились деньгами. Его персональная ответственность перед инвесторами в данном случае законно будет сведена к нулю. Они не будут иметь право давить на Даниленко, требовать немедленных дивидендов, а если захотят выйти из числа пайщиков, то их долю можно будет оценить по минимуму и выкупить. Ему не придется брать высокопроцентные кредиты в банках или искать алчных, крутых и опасных партнеров с толстыми кошельками.

Профессиональному переговорщику Даниленко в два счета удалось уговорить Эльвиру сделать проект «Молкси» приоритетным для ПО «ЭД ГАР». С июня 2007 г. вплоть до развала компании слово «молкси» станет главным в лексиконе финансовых консультантов, лидеров, Эльвиры и вообще всех в «Системе». Бизнесмен Даниленко

будет ездить по городам России, встречаться с пайщиками и рассказывать им о своем проекте. Он будет поедать тот хлеб и ту соль, которой раньше питался исключительно президент В. Даниленко, конечно же, не хотел занимать место президента «Системы», ему были совершенно не интересны эти толпы недалеких людей, «расстающих денежки» в дурацких финансовых программах, ему лишь хотелось в короткие сроки собрать деньги под свой проект. Но ревность В. к Даниленко росла с каждым днем: кто-то другой, не он, теперь являлся будущим компании, гарантом ее платежеспособности. С трибун начали произносить крамольные вещи: «Если раньше мы говорили, что гарантии нашей компании в нашем президенте, то теперь мы можем сказать, что наши гарантии в наших проектах». А В. между тем шел на поправку и не намеривался делиться куском своей славы ни с кем. Кажется, во многом именно эта причина приведет к смертельному для системы конфликту между президентом холдинга и руководством ЭД ГАР.

Мы сидим с господином Даниленко в кабинете президента В., в офисе «Системы» в Сокольниках. Президент ушел обедать и нас с собой почему-то не пригласил. Мы оба растеряны этим обстоятельством и в итоге начинаем беседу о том, что такое проект «Молкси» и какова судьба молочного завода МИМ, который купил ЭД ГАР. Даниленко, с которым мы едва знакомы, не произносит ни единого лишнего пафосного слова, говорит четко, уверенно:

— «Молкси» — это проект строительства крупного завода, который будет возведен на территории России. Он будет заниматься обработкой молока по передовым технологиям, прежде всего мы будем использовать технологию глубокой переработки молока. Основная суть в том, что эффективность производства при этом методе в три раза выше. Если на пальцах объяснять, то благодаря этой технологии 1 литр можно переработать так, что получится и питьевое молоко, и масса других полезных веществ в остатках. Их тоже можно переработать и продать. Эту технологию сейчас в России мало кто использует потому, что для этого необходимо крайне дорогое оборудование. У нас оно будет.

— Потому что будут вливаться большие инвестиции?

— Нуда. Только важно понять, ЭД ГАР является не единственным инвестором, участвующим в проекте. В нем есть еще одна инвестиционная группа, представленная испанскими финансами, — это второй инвестор. Оба этих инвестиционных пула инвестируются в

компанию — технического застройщика. Есть такое юридическое понятие. Этим техническим застройщиком является потребительское общество «Молкси», которое, соответственно, создано двумя инвестиционными пулами — западным и российским. То есть в него перечисляются средства из ЭД ГАР. В этом заключается смысл сделки — есть два инвестора и один технический застройщик, который одновременно выполняет функции управляющей компании. Компания «Молкси» одновременно будет иметь лицензию генерального подрядчика проекта. Это все серьезная лицензионная деятельность. Формируется дирекция проекта — высококлассная команда, которая имеет редкий в России опыт адаптации западных инженерных технологий и решений к нашим условиям. Для запуска проекта необходимо его соответствие российским инженерным стандартам. Чтобы разработать проект, нужны широкие знания, умения, навыки, владение определенной методологией. Одним словом, «Молкси» — колоссальный проект, требующий нескольких этапов просчета.

— То есть строительство завода — дело не быстрое даже на уровне подготовки бумаг?

— Безусловно. Первый этап работ — предпроектная подготовка. Сначала нужно получить разрешение на выполнение предпроектных работ, затем разрешение на проектирование. Затем наступает точка «П» — окончание предпроектных и начало проектных работ. Необходимо пройти государственную экспертизу, возможность для которой появится лишь при наличии у нас 60–70 документов из разных инстанций. Только затем дается разрешение на начало строительных работ. Наш объект требует уровня соответствия ключевым западным нормативам. Например, GMP.

— Мало предприятий, которые соответствуют таким стандартам?

— Да, в России практически нет. Они создаются, как правило, зарубежными инженерными силами.

— В случае «Молкси» тоже?

— Безусловно. Инжиниринговая компания, формирующая технологии, в нашем случае голландская. Консалтинговая группа — немецкая. Это разные группы, которые в настоящее время выполняют уже работы по нашему заказу.

— А молочный завод МИМ имеет к «Молкси» прямое отношение?

— Нет. Молочный завод — это отдельный объект и отдельный проект ЭД ГАР. Это конкретное предприятие с собственной экономикой, самостоятельно действующее, имеющее самостоятельную капитализацию и самостоятельные планы развития. В рамках ЭД ГАР запущена программа «Сертификаты МИМ», которая ориентирована на инвестиции в МИМ. Есть программа развития МИМ и долгосрочные планы его развития, ориентированные на ближайшие полтора-два года.

— ЭД ГАР является владельцем МИМ?

— В данном случае — фактическим совладельцем. ПО выступило в качестве компании, которая приобрела контрольный пакет акций.

— Миноритарный пакет акций принадлежит частным лицам?

— Нет. Все акции МИМ консолидированы в компании ПО «Молкси», в которой ЭД ГАР является мажоритарным инвестором и владельцем — ему принадлежат 51% акций. Если раньше контрольный пакет акций МИМ принадлежал мне как физическому лицу, то на сегодняшний момент 65,7% акций владеет ЭД ГАР на правах крупного партнера и совладельца «Молкси».

— А другие 49% «Молкси» кому принадлежат?

— На сегодняшний день я являюсь второй составляющей владельца и МИМ, и «Молкси». Поэтому здесь выполняется паритетное владение нашими предприятиями. Я представляю другую сторону инвесторов — испанцев.

Специально под проект «Молкси» было создано одноименное ПО РП (развития производства) «Молкси», в которое и должны были перечисляться все деньги на строительство завода по глубокой переработке молока. Президент В. о создании и существовании подобного ПО ничего не знал. Между тем в руководящие органы этой организации входили господин Даниленко, сама Эльвира, профессор Афанасий Орлов, региональный директор «Системы» Екатерина Федоровна, генеральный директор «Системы», ближайший друг президента В. Сысоев и руководитель образовательных программ «Системы», бульдогообразный «сетевик» и перебежчик из компании в компанию Пирогов. Одним словом, все, на ком держался штаб «Системы» в Москве. Почему все они стали учредителями нового ПО и ничего не сказали об этом В.? Ответ может быть только один — они не рассчитывали, что президент выживет. И в тот день когда он живым вернулся в Москву с намерением продолжать

руководить своим пирамидальным детищем, они были счастливы лишь формально. В душе же приготовились к революции, свержению монарха и установлению республики с собой в ролях главных руководителей.

Первые лица «Системы» и ЭД ГАР во главе с Эльвирой и Орловым, приобретая активы и заключая контракты на участие в проектах, не забывали и о своем гешефте, они использовали собственные назначения по назначению. Неизвестно, кому именно в голову пришла схема, но за время, пока президент В. находился в Израиле, было создано несколько дополнительных ПО — партнеров ЭД ГАР, в которые выводились приличные суммы денег. Эльвира уверяла, что это была защита средств ПО «ЭД ГАР» от президента В. Так это или нет — вопрос открытый.

В ноябре 2007 г., после крушения «Системы», расследованием деятельности первых лиц ЭД ГАР будет заниматься специальная ревизионная комиссия. Вот что ей удастся выяснить:

«Из анализа предоставленных ревизионной комиссии документов видно, что ПО “ЭД ГАР” вступало в хозяйственно-договорные отношения еще более чем с 50-ю (пятьдесят) организациями... Анализ предоставленных ревизионной комиссии договоров позволяет усомниться в чистоте намерений сторон, их заключавших. Договоры не конкретны (что должна выполнять сторона — поставщик услуг и как определить, выполнены условия договора или нет, из текста самого договора определить невозможно), все формулировки обтекаемы, не предусматривают абсолютно никакой ответственности за их невыполнение. Эти договоры больше напоминают договора прямого беспроцентного кредитования специально созданных для этого организаций-пиявок с заранее предусмотренной возможностью неоказания услуг и невозвращения денег.

Иными словами, заключены “договора ни о чем”. Например, договор № 2/07 о деловом сотрудничестве.

Читаем:

“1. Предмет договора

1.1. Предметом настоящего договора является деловое сотрудничество Сторон на основе вступления Общества-1 (ПО “ЭД ГАР”) в пайщики Общества-2 (ПО СП (социальных программ) “РосСоцМос”) с целью выполнения Обществом-2 справочно-консультационного и информационно-аналитического обслу-

живания, а также реализации инвестиционных потребительских программ, представленных Обществом-2 на основе норм и положений действующего законодательства РФ с целью увеличения потребительской выгоды.

Стороны определили, что под понятием потребительской выгоды по настоящему договору подразумевается экономия на издержках; средства, полученные в виде членских взносов; средства, полученные на некоммерческую деятельность; пополнение паевого взноса; взнос на благотворительную деятельность; получение каких-либо прав в использовании; получение имущества в безвозмездное пользование; получение безвозмездных услуг; получение скидок на товары и услуги; получение благ и/или преимуществ в рамках некоммерческой деятельности и т. п.”.

От имени ПО “ЭД ГАР” этот договор подписан председателем Совета ПО “ЭД ГАР” Афанасием Орловым, а от имени ПО СП “РосСоцМос” председателем правления ПО “РосСоцМос” Эльвирой. Иными словами, этот договор заключен: Эльвирой с Эльвирой! Афанасием Орловым с Афанасием Орловым!

Это прямая заинтересованность в сделке. В чем же она? Во-первых: Эльвира в ПО “ЭД ГАР” получает заплату как председатель правления. Размер ее заработной платы ревизионной комиссии неизвестен. Во-вторых: Эльвира в ПО СП “РосСоцМос” получает зарплату как председатель правления. Размер ее заработной платы в этом ПО нам тоже неизвестен. Но из каких средств формируется фонд оплаты труда в ПО СП “РосСоцМос”, нам видно из договора.

Читаем приложение № 1 к договору.

Пункт 2.3. “В течение 3-х дней после подписания настоящего Договора Пайщик (ПО “ЭД ГАР”) обязуется внести денежные средства — целевой членский взнос на содержание и уставную деятельность Общества”.

То есть пайщики ПО “ЭД ГАР” оплачивают ударную работу Эльвиры и ее «партнеров по бизнесу» дважды каждый месяц.

А кто же еще является учредителем ПО СП “Подмосковье” и чей труд мы также оплачиваем? По неофициальным данным, вот все эти лица:

- Председатель Совета ПО СП “РосСоцМос” Афанасий Орлов;
- Председатель правления Эльвира;
- Члены Совета: Пирогов и Сысоев;
- Ревизор — Екатерина Федоровна.

ПО «ЭД ГАР» перечислило своему партнеру деньги якобы после заседания Совета ПО:

“...5.2. Председателю правления заключить договор о деловом сотрудничестве на основе вступления в Потребительское общество социальных программ “РосСоцМос” и внести вступительный и паевой взнос частями 500 000 000 (пятьсот миллионов) рублей за период с сентября 2007 года по сентябрь 2008 года”.

Кстати, как нам удалось выяснить, данный протокол заседания Совета является подложным. Никакого решения по данному вопросу Совет не принимал. Решение принято двумя лицами: председателем совета Орловым и председателем правления Эльвирой, которые и приняли решение перечислить крупные денежные суммы созданной ими же организации».

Ревизорам также удалось установить первоначальную сумму, которую должно было внести ПО «ЭД ГАР» в ПО «Молкси» до 1 января 2008 г. Она равнялась 1 миллиарду 600 миллионам рублей.

О темной, или по крайней мере скрытой от него деятельности своих приближенных президент В. узнает только в середине сентября...

В то время как Эльвира расходовала средства ПО на приобретение материальных активов, подписывала договоры о намерениях вступления в проекты и создавала новые ПО с собой на главных позициях, президент В., находясь, то в Израиле, то на своей даче в Подмоскowie, создавал активы духовные, которые должны были подвигнуть лидеров «Системы» на повышение эффективности работы, развитие сети и открытие офисов в новых городах. Воспользоваться этими разработками президента уже никому не придется.

Трактат о воспитании лидера

Июль 2007 г.

Один из последних теоретических трудов основателя пирамиды, написанный им для воспитания лидеров, создавался в мае–июне 2007 г., когда В. едва приходил в себя после тяжелейшей болезни и операций. Эта работа объединила все идеи президента В. Он знал, что в его «Системе» кризис, и считал, что главное необходимое действие в сложившейся ситуации — повышение сознательности лидеров, воспитание в них патриотизма по отношению к компании. В «Системе» было все меньше и меньше денег для «балования» и материального поощрения лидеров, президент В. даже решился отменить «вознаграждения региональных представителей» — тот самый 1% от месячного оборота офиса. Он считал, что чрезмерные деньги испортили его лидеров. Руководители офисов вконец обленились, перестали развивать свои сети, а значит — необходимо было лишить их сытой жизни, заставить крутиться и содержать офисы на одни «лидерские», то есть на выплаты по маркетинг-плану.

— Эта лекция — маленький шедевр MLM. Выйди она из-под пера какого-нибудь другого, менее «системного» лидера, могла бы стать классикой жанра, — говорит Дмитрий, управляющий крупной американской сетевой компанией после того, как я даю ему прочитать текст президента В.

Эволюция сознания спонсора

У нас есть спонсоры, которые, безусловно, могут являться примером, идеалом, авторитетом. А есть спонсоры, которые, грубо говоря, имеют достаточно много проблем. И у таких спонсоров автоматически возникают проблемы с сетями. Поэтому мы считаем, что разговор о спонсорстве как об основе бизнеса в системе MLM и, в частности, в нашей системе очень актуален.

Потребность быть человеком

Мы видим разных спонсоров. И тех, которые бездумно копят денежные знаки. И тех, которые пускают средства на ветер. И тех, которые оказывают реальную помощь своей структуре. Какой стратегии придерживаться? И к какому типу спонсора может отнести себя каждый? Давайте задумаемся над этим. Потому что, несмотря на радужность всего показываемого по телевизору и позитивность других СМИ, у нас смертность в 3–5 раз выше, чем в тех странах, которые мы учим жить. Например, мы учим Эстонию. У нас практически нет рождаемости, у нас огромная армия беспризорников, и у нас нет никакой возможности обычному человеку выбиться в люди, обеспечить достойную жизнь себе и своей семье. То же самое касается и образования. Один мой знакомый, ректор финансовой академии в Москве, выпустил книжку и подарил мне. В этой книжке проведен очень серьезный математический анализ, который доказывает, что высшей школе осталось жить 2 года. Почему? Потому что у этого ректора 500 человек профессорского преподавательского состава. Самый молодой возраст — 55 лет. На должность заведующего кафедрой не найдешь специалиста. Раньше, чтобы стать заведующим, человек всю жизнь развивался, боролся, защищался, продвигался, потом назначался на почетную должность. Человека уважали, обеспечивали. А сейчас никого силой не запихнешь на эти посты. Сейчас образование, которое дают в школах или региональных вузах, — это потерянное время. Жалко наших детей.

Я не поклонник социализма и коммунизма, но все-таки раньше у нас был какой-то стержень, мы ценили человечность, поддерживали ее. Сейчас этого ничего нет. По радио как-то сказали, что провели опрос среди выпускников. Их спросили, что они будут делать, если начнется война. Мальчики ответили, что они наберут продуктов и сбегут в деревню. Когда я был в их возрасте, я не мог даже представить такое. Поэтому потребность быть человеком — это основополагающая потребность каждого. Она стоит на двух потребностях — потребности в финансовой независимости и потребности в духовном развитии. Баланс в этих двух потребностях, в их удовлетворении, дает право человеку называться человеком. Если он этого не достигает, он остается на другом уровне. Мы не можем его судить. Мы просто поговорим о том, как добиться баланса духовности и финансовой независимости.

Основы благополучия

Деньги — это воздух социальной активности людей. Когда их нет, человек себя совершенно по-другому ведет. И он фактически только о деньгах и думает. Когда их достаточно, человек перестает о них думать и мозг освобождается для других, очень серьезных проблем, которых предостаточно. Финансовая независимость означает достаточное количество денег для поддержания социальной активности и решения основных житейских проблем. Финансовая независимость означает не богатство, а достижение такого благосостояния, когда о деньгах не нужно думать. Когда их достаточно, чтобы решить проблему жилья, транспорта, здоровья, образования, культуры. Основная цель, которую должен ставить разумный человек, приходящий в компанию, — это достижение финансовой независимости.

Мы начинаем контакт с инвестором и объясняем ему необходимость достижения финансовой независимости. Именно необходимость иметь эту потребность. К сожалению, жизнь показала, что даже в наших рядах очень небольшой процент людей действительно хочет и достигает этой цели. Большинство стопорится на каких-то мелких успехах. Не хотят дальше развиваться, дальше прогрессировать. Так происходит потому, что нельзя сразу распоряжаться 10 тысячами долларов, если ты никогда не имел и одной. Прими тысячу, подожди годик, привыкни, а потом двигайся дальше. А быстрый рост, как правило, сильно деформирует личность. То есть она не подготовлена к этой задаче. Достижение финансовой независимости в нашей системе возможно только при условии баланса духовности и материального благосостояния посредством создания эффективной развивающейся сети консультантов и лидеров (универсальный человеческий актив). Другого способа добиться серьезной финансовой независимости нет. Если, конечно, вы не достаточно богатый человек, который может инвестировать сотни тысяч и жить на проценты. Если нет, то добиться серьезного прироста вы можете, создав серьезный актив в виде сети. Особенность заключается в том, что серьезную сеть, которая готова к развитию, вы можете создать только тогда, когда у вас достаточно духовности. Когда вы являетесь содержательным человеком. Потому что, анализируя опыт работы нашей системы в течение 5 лет, мы пришли к выводу, что, как только возникает конфликт между тем уровнем дохода,

который получает человек, и уровнем его духовного состояния, система, которую он строит, начинает деформироваться. Если его духовное развитие запаздывает, если он является мелкой, ущербной личностью, даже при очень успешном старте через какое-то время появятся серьезные проблемы. Большие проблемы кризиса большой системы. Поэтому условие достижения финансовой независимости состоит в обязательном духовном развитии.

Достигнуть финансовой независимости в нашей системе можно достаточно быстро. Наши успешные лидеры-спонсоры это делают за 2–3 года. Кому-то нужно больше времени — 4, 5, 6 лет. Но, в принципе, это очень маленький срок, чтобы выйти в другое материальное измерение. Кто может построить большую сеть? Большая сеть — это сеть, которая достаточна для достижения финансовой независимости. Большую сеть может построить только лидер. А что является основной деятельностью лидера? Первая основополагающая функция — это спонсорство. Вторая функция — руководство всей системой, представительство этой системы, создание команды и построение всей сети. Спонсорство присутствует на всех уровнях деятельности. Почему так?

Лидерство и спонсорство

Чтобы быть успешным лидером, нужно стать хорошим спонсором. Результат работы лидера по построению большой эффективной сети на 90% определяется его спонсорскими возможностями, его спонсорской состоятельностью. Это не означает размер его кошелька, это означает его правильную стратегию как спонсора. Основополагающим правилом для построения сети или структуры является то, что спонсорство — это системообразующий фактор, необходимый и достаточный для построения сети. Кто знаком с высшей математикой, понимает, о чем речь. Все субъекты сети выступают в двух лицах — спонсора и спонсируемого. Спонсорские отношения определяют форму и содержание отношений в структуре. Поэтому, как мы наполним содержание, так и будет работать система. Основная проблема лидеров MLM в их спонсорской недостаточности.

Практически все лидеры, ушедшие из компании, имели спонсорскую недостаточность или были антиспонсорами. Одним из первых наших лидеров в северных регионах был талантливый человек, но он стал обирать свою сеть, забирать деньги на поездки в Москву, на

содержание офисов, на покупки оборудования, задерживал выплаты. Понятно, что система взбунтовалась. Этого лидера мы поменяли. Недостаточность спонсорства или антиспонсорство сгубило его возможности пользоваться благами огромной системы, которая была построена впоследствии. Как правило, если есть определенный дефект лидера как спонсора, это является одной из причин его конфликта с компанией и одной из причин того, почему он уходит из системы. Система либо сама его вышвыривает, либо развивается конфликт, либо вмешивается компания. Совместители MLM, являясь дилетантами сетевого бизнеса, не понимают, что большие деньги спрятаны в большой структуре. Хотите достигать финансовой независимости — стройте большую систему. Мы делаем титанические усилия, чтобы вам в этом помогать. Потому что мы работаем на идею, во всяком случае, я. Думаю, вы тоже моя команда. Поэтому совместители MLM не только лишают себя большого дохода, но еще и тащат за собой людей, которые им верят, лишая их самих больших доходов.

С информационного спонсорства начинается весь процесс функционирования большой сети. Вы были информационным спонсором человека, который вступил в систему. И наоборот, если ваш спонсор вас привел в систему, он был вашим информационным спонсором. Информационный спонсор, безусловно, очень широкое понятие. Информационный спонсор — спонсор, передающий информацию о деятельности компании и положении дел в сети нижним линиям. На спонсора-лидера приходится очень большой поток информации. Проблема спонсора заключается в том, чтобы правильно передать нужную информацию нижним линиям. Безусловно, его задача — отсечь и нейтрализовать негатив.

Как должен спонсор работать с информацией, со структурой? Часто сам спонсор начинает усиливать подачу негатива. Усталость, обиды, ссоры — все это приводит к неадекватной реакции спонсора на положение дел в его структуре. Часто спонсоры работают во вред себе. Результат — разрушение собственной системы. Правильной позицией здесь будет усиление позитива, блокировка негатива. Спонсор всегда должен думать, какая информация для его сети полезна, а какая вредна. Он должен направлять все усилия на блокировку негатива и усиление позитива. В этом особенность нашего бизнеса.

Спонсор всегда должен думать. Это тоже особенность нашего бизнеса. У некоторых бизнес может быть устроен так: сели за стол, достали телефон и названиваем контрагентам, партнерам и

так далее. Такого рода деятельность особого напряжения интеллекта не требует. А в нашем бизнесе основополагающее требование — эффективное мышление. Каждый спонсор должен думать. В том числе о том, какая информация для сети полезна, а какая вредна. Он должен направлять все усилия на нейтрализацию и блокировку негатива и усиление позитива.

Финансовый спонсор

Теперь перейдем к определению финансового спонсора. Финансовый спонсор — это тот, кто оказывает помощь нижним линиям для развития бизнеса.

Инвестирование в развитие первой линии является наиболее эффективным способом развития личного бизнеса спонсора. Хочу вам напомнить, что консультанты в первой линии воспроизводят себе подобных консультантов во всех личностных и деловых характеристиках своего спонсора. Они мультиплицируют образ спонсора на нижнем уровне. Как вы выглядите, какой у вас авторитет, как вы научите свою первую линию — от всего этого будет зависеть жизнь вашей структуры. От этого будет зависеть ее развитие, сохранение, безопасность и, в итоге, финансовый результат. Доход, который вы будете получать. Основная причина распада и кризиса структур и их лидеров — спонсорская недостаточность.

Инвестирование в людей

Спонсоры не хотят инвестировать в свою сеть. Там, где с этим дело обстоит слабо, возникает напряжение в сети. Объясняется это очень просто. Для того чтобы развивалась система, которую все вы называете структурой (хотя на самом деле это именно система), в нее надо инвестировать. Она должна расти, подвергаться нормальной обработке современными математическими методами, ее нужно изучать, выявлять закономерности, ею можно управлять. Почему в эту систему спонсоры не инвестируют? Это же их бизнес.

Я сделал расчеты, показывающие, какую стратегию человек должен избрать для построения своей финансовой независимости.

Он может использовать личные инвестиции. Доходность личных инвестиций будет колебаться в районе 50%. Чтобы достичь значительного финансового потока путем личных инвестиций,

нужно инвестировать очень значительные суммы денег, если они, конечно, у вас есть. У большинства же людей их нет. У большинства из тех, кто работает в качестве финансовых консультантов и создает структуры, и раньше не было денег, и сейчас их еще очень мало. И, пользуясь такой стратегией, они будут очень долго двигаться к тому, чтобы достичь финансовых успехов. Но если они начинают инвестировать в свою сеть, они в десятки раз быстрее достигают той задачи, которая ставится перед ними.

Потому что самое выгодное, самое эффективное инвестирование на планете — это инвестирование в живых людей, в сеть. При определенных условиях сеть может достаточно быстро разрастаться, и вместе с ней будет разрастаться доход. За год сеть может вырасти в десятки раз. Почему такая простая, очевидная вещь является руководством к действию только для половины спонсоров?

Они не рассматривают свою работу по построению сети как личный бизнес. На начальной стадии развития компании, когда деньги давались очень легко, когда структуры появлялись в крупных городах и очень быстро развивались, первые инвестиции лидеры делали в офисы. Далее бизнес развивался на автомате, и вскоре они вообще перестали инвестировать в систему, показывая дурной пример своим первым лидерам: зачем что-то делать, если и так все идет очень хорошо?

Причина этого кроется в том, что антилидеры не готовы рассматривать инвестиции как личный бизнес. Вторая причина — страх, желание доминировать в системе любой ценой. Эти мастера прессинга отслеживают более-менее активных людей, не передают информацию в сеть, держат систему в темноте и неведении. Такая стратегия извращает изначальную функцию спонсорства. Это — вирус жадности. О жадности можно говорить и 10 лекций кряду. К сожалению, наша система заражена и поражена этим вирусом. Он появляется сразу же, как только у человека впервые в жизни что-то начинает звенеть в кармане. Пока у человека нет ничего, ему не с чего быть жадным. Как только он начинает процветать в нашей компании, вся низость начинает вылезать наружу. Понятно, что в этих проявлениях — непонимание сетевого бизнеса. Понятно, что в них — неверие в компанию.

Жажда незнания

Еще очень важный недостаток — нежелание учиться. Многие берегут себя от знаний. Хотя на самом деле лишних знаний не бывает.

Меня иногда принимают за странного человека. Я уже заканчивал медицинский институт, был на шестом курсе, работал в клинике известного академика Чичерина. И на обход ходил со стетоскопом в одной руке и учебником математики в другой. Сразу по окончании занятий бежал в институт мозга и вел исследовательскую работу. А после этого ехал в МГУ и занимался там на факультете математики для медиков и биологов, который был открыт при мехмате. Учиться надо всю жизнь. Мы родились для того, чтобы душа наша трудилась и развивалась, совершенствовалась. Задача каждого человека, если он только хочет чего-то в жизни достичь, да и просто хочет быть человеком, — это саморазвитие. Потому что насколько ты развит, насколько ты понимаешь природу и людей, настолько же ты понимаешь мир, сетевой бизнес. Мы стараемся пропускать необразованных людей через нашу систему образования. До конца года, я надеюсь, мы уже создадим Академию социального инвестирования и эффективного маркетинга. У нас есть прекрасное здание в Черногории, где можно все такие проекты реализовывать. Я призываю вас, независимо от того, с какого момента к вам пришло откровение, стремиться вперед. Чем больше вы будете стремиться к новым целям, тем больше перспектив будут открываться перед вами, тем интереснее будет для вас мир.

Ключ к успеху

Почему спонсоры не инвестируют в свою сеть? Повторяю, мы видим одну из причин в том, что они не рассматривают свою работу как личный бизнес. Они либо боятся, либо не готовы заниматься бизнесом, либо их устраивает ситуация, в которой они находятся. Сколько вкладываешь — столько и получаешь. Вложишь мало — и отдачи получишь мало. Кто этого не понял, получили безнадежно разложившиеся сети. Сейчас ходят и вздыхают: «Что делать?»

Работа по построению сети — это личный бизнес каждого лидера. И так же, как любой бизнес, он требует профессионализма, правильной инвестиционной политики, планирования и риска собственными средствами. Может, это тоже останавливает наших старых лидеров: то, что надо рисковать своими деньгами. Они годами не рисковали своими деньгами и жили очень даже хорошо, получая зарплату, превышающую зарплату президента США. Хотя это не очень справедливо.

В этом есть и моя вина. Я не доглядел. Желание некоторых лидеров отсидеться за спиной у компании, переложить риск и расходы на ее могучие плечи, в конечном итоге сыграло с ними злую шутку. Они проиграли в конкретной борьбе не только другим лидерам компании, но и лидерам своей структуры, которые не боялись инвестировать в сеть.

И мы знаем много примеров в нашей системе, когда где-то появляется очень сильный лидер и начинает обгонять своего горе-спонсора. Как достигается успех? Безусловно, очень мощными инвестициями в свою сеть. Лидер настолько быстро проходит уровни, что за несколько месяцев обгоняет человека, который делал уровни годами. Хотелось бы, чтобы те люди, которых обогнали, задумались: а почему их обогнали? Технология простая: не вкладываешь — значит, твоя сеть не будет развиваться. По очень многим причинам. Не будет энергии денег в системе. Без энергии денег система умрет, перестанет дышать. Рецепт успеха простой. Это — твой бизнес. Хочешь — инвестируй. Не хочешь — не инвестируй. Это твои проблемы. Твоя сеть. Как ты к ней относишься? Что ты от нее хочешь?

Жадность — порок

Про жадность мы говорили много. Жадный спонсор воспроизводит себе подобную первую линию, сам себе отрезает пути к успеху. Обычно жадность маскируется тем, что спонсор начинает качать права перед компанией. Чего-то ему не хватает, чего-то ему мало, нужны какие-то привилегии, куда-то надо поехать, и т. д. Это двуличие. Самому что-то отдать жалко, а от остальных он требует щедрости. Я спонсор, я в компании, давайте все мне.

Есть парадоксальные тенденции. На начальном этапе каждый выкладывает свои последние деньги. Чтобы офис был достойный, чтобы компьютеры были современные и прочее. Но когда карман тяжелеет, откуда ни возмись наваливается жадность, которая ограничений уже не имеет. Человек сначала перестает что-либо тратить, потом начинает искать неформальные способы получения дохода. И разрабатывает схемы для первой линии: компания моя, мол, ничего не платит, я бедный-несчастный, за офис мне надо заплатить, за перевод по безналу надо заплатить. Рано или поздно такой человек пускается во все тяжкие. Его жадность перерастает в алчность. Это — чистая патология. Это — чисто клиническое дело.

Такого человека надо брать под ручки — и электрошоком приводить в чувство. Другого способа воздействия я не вижу.

Понятно, что перспективы такого спонсора со временем становятся все хуже. В итоге его сеть входит в кризис и разрушается. Если в этой сети нет способного человека, который сможет взять и эту сеть восстановить самостоятельно. Основная причина кризиса у старых сетей связана с субъективными характеристиками спонсоров. Других — объективных — причин я не вижу. Снижение объема сети связано с тем, что до нижних линий не доходит информация. А приращение объема происходит именно в нижних линиях, система развивается за счет нижних линий. Это закон.

Каков спонсор — такова и структура

Разные типы спонсоров строят себе подобные типы структур, если в сети не появляется личность, более сильная, чем сам спонсор. Но эта личность рано или поздно отпочкуется и будет вести самостоятельную политику.

Как-то у нас разгорелся спор. Если спонсор глуп, стоит у него оставаться? Ответ — нет. Спонсор должен быть достойным. Человек вправе сам выбирать себе спонсора, у нас нет ни рабовладения, ни принуждения. Но будьте достойны, и тогда у вас будет очередь желающих под вас подписаться. Активный спонсор строит соответствующую первую линию. Трусливый — подобную. Жадный спонсор, с которым мы часто сталкиваемся в нашей системе, строит жадную сеть. И как он будет ее расшевеливать — его проблема.

Многие думают: вот сейчас я им лапшу на уши навешаю, они будут работать, а я — отдыхать-загорать. Нельзя обмануть сотни тысяч людей. Когда большая сеть, спонсор находится как под рентгеном. Каждый его шаг и каждое действие понятны. Его личность понятна.

Хочу разобрать еще один драматичный момент. Это соотношение компания — спонсор — первая линия. Спонсор создал себе по образу и подобию первую линию. Потом стал зарабатывать деньги, и проснулись наши вирусы, которым раньше не на чем было паразитировать: жадность, зависть. Вместо того чтобы передавать все блага, которые идут от компании (а мы их даем много, очень много), они задерживают их и блокируют их доступ в сеть, даже не передавая часть первой линии. Информация не доходит до лю-

дей, блага тоже не доходят. С активной первой линией происходит следующее: я вкалываю, а мой спонсор отдыхает. Ему столько всего сыплется сверху, а мне — ничего. И первая линия от такого сознания начинает перерождаться. Появляются пороки. Если спонсор изначально жадный, то и первая линия тоже становится жадной. Она становится нулевой, она разложена.

От того, как спонсор строит свою стратегию отношений с системой, полностью зависит состояние всей его структуры и его доход. Почему он не следует простым правилам — одна из загадок человеческого мозга, будем с этим разбираться.

Мелкий калибр души не позволяет спонсору правильно пользоваться получаемым доходом. Это препятствует его дальнейшему росту. Это мы наблюдаем в нашей системе на протяжении всех лет ее существования. И я считаю, что это справедливо. Бог делает ограничения. Человек недостойный не должен получать большую энергию. Так как он неправильно будет с ней работать. Хочу закончить древней мудростью из притчи о царе Соломоне: «Иной сыплет щедро, и ему все прибавляется. А другой сверх меры бережлив, и все равно беднеет». Это на 100% отражает суть моей лекции. Эффективный спонсор — тот, который сыплет щедро, быстро достигает серьезных результатов, и ему все прибавляется. А кто сверх меры бережлив, видит, как закрываются перед ним все двери. Нужно всегда понимать, что позитивное отношение к жизни и искренняя любовь к людям приносят удачу и богатство.

Наша компания ориентирована именно на такой подход. Может, кто-то нас не понимает. Иногда мы и сами себя не понимаем. Мы находимся в стадии развития. Но если вы не умеете искренне любить людей, с которыми вы работаете и которые вас окружают, — это не ваш бизнес.

Впервые лекция «Эволюция сознания спонсора» была прочитана президентом В. в начале июля 2007 г. во время круиза лидеров «Системы» по Волге.

Волга-Волга

10–20 июля 2007 г.

Круиз по Волге — традиционное летнее мероприятие компании, проводившееся уже третий год подряд. Поволжье было одним из самых денежных регионов для «Системы», поэтому такая поездка имела не только развлекательный, но и мотивационный, а следовательно, экономический эффект. Это была своего рода «помощь голодающим Поволжья», тем поверенным, у которых в последние месяцы был ощутимый «минусовой» объем и проблемы с выплатами средств.

За десять дней теплоход пришвартовывался в восьми городах. Маршрут был следующий: Нижний Новгород — Чебоксары — Казань — Елабуга — Ульяновск — Самара — Саратов — Волгоград. Помимо того, что на самом теплоходе проходило постоянное обучение лидеров и поверенных всему необходимому в работе с пайщиками и сетью, так еще и в городах обкатывали новую образовательную систему компании — массированную информационную атаку по проекту «Молкси» и идеологии «Системы». Все это походило на гастроли комедиантов и напоминало первые годы становления «Системы».

Программа везде была одинаковая, говорили везде одно и то же, одними и теми же фразами. Один день походил на другой, так что у меня после двух дней круиза начало развиваться дежавю.

С утра на теплоходе в каждом новом городе проходила встреча лучших лидеров этого города с президентом В. Попасть на нее было не так-то просто, для этого необходимо было выполнить специальный промоушн, привлечь новых «пайщиков» и квалифицировать новых финансовых консультантов. Но для лидеров игра стоила свеч. Провести утро в компании легендарного руководителя, которого большинство из них знало лишь по многочисленным фотографиям в корпоративном журнале, — не это ли мечта преданного раба

финансовой независимости? Перед встречей дамы специально ходили в парикмахерскую, а мужчины приобретали новые костюмы. Президент, которому все еще тяжело было говорить и передвигаться, в течение часа, через силу, рассказывал лидерам о том, что в холдинге все хорошо, он развивается и вскоре вообще превратится в самую мощную финансовую организацию России. Проблемы с невыплатами устраняются и больше не повторяются. После президента В. слово по очереди брали Эльвира, супруга президента Н., вице-президент Вера, генеральный директор Сысоев и региональный директор Екатерина Федоровна. Всем им было нечего сказать лидерам, но они говорили. Вторили президенту: все идет отлично, у нас появились перспективные проекты, а проблемы с выплатами решатся уже в течение ближайших недель. Да и что вы все о деньгах, где, в конце концов, ваша духовность!

После встречи на пароходу президент, едва держась на ногах, шел в свою каюту и до вечера приходил в себя. Жизненных сил у него практически не было, но он делал все возможное, чтобы развивать «Систему» и нормализовать кризисную ситуацию. Вечером он выступал перед лидерами и поверенными, которые присутствовали на теплоходе, — 500 человек со всей России.

Пока президент В. восстанавливал силы, компания во главе с Эльвирой, Даниленко, профессором Орловым, гендиром Сысоевым, региональщицей Екатериной Федоровной, профессиональным болтологом Пироговым и еще несколькими успешными лидерами ехала на форум в город. Там они прогоняли весь утренний спектакль перед аудиторией в 200–300 человек и с пеной у рта рассказывали о проектах ПО «ЭД ГАР».

После форума в городе Казани я пригласил на обед идеолога этих информационных атак господина Пирогова, который с марта 2007 г. руководил в холдинге «Система» образованием. Сразу после окончания круиза Пирогов составит график проведения подобных форумов по всей России. Вплоть до развала компании он и все прочие руководители «Системы», включая президента В., будут ездить по регионам и восстанавливать доверие пайщиков. Это даст свои результаты. Холдинг вновь начнет работать в значительный плюс.

Пирогов, когда-то бывший фоторепортером, а потом от творческого бессилия и безденежья увлекшийся сетевым маркетингом, был известен в компании как штатный предатель и лицемер. С 2005 г. он был вице-президентом «Системы», номинально со-

ветником президента В., а фактически читал лекции на заданные темы. Пирогов не славился умеренностью и аккуратностью, зато его подлинным талантом было умение цветасто и без остановки говорить любое количество времени о материях, совершенно ему не известных. Так заговаривать зубы, как Пирогов, в «Системе», пожалуй, не умел никто. За это качество его и держали. Когда летом 2006 г. из компании ушла и основала свою персональную пирамиду вице-президент Людмила, Пирогов пошел за ней. Когда пирамида Людмилы развалилась — Пирогов попросился назад в «Систему». Перед президентом В. его пролоббировал гендиректор Сысоев. И президент В. согласился принять Пирогова назад в «Систему» широким жестом всепрощающего наставника. Так господин Пирогов снова стал главным по демагогии.

— На Волге отрабатывается система форумов с участием руководителей холдинга. Такие мероприятия теперь будут проводиться во всех регионах России? — интересуюсь я у Пирогова. Наблюдать за ним, манерным и безусловно обаятельным болтуном, мне нравится.

— Да. Почему форумы актуальны? Да потому, что если раньше мы рассказывали о наших программах и их доходности, то сегодня очень важно показать тот фундамент холдинга, который мы заложили и продолжаем закладывать. Это наши реальные проекты. Их мы развиваем здесь и сейчас. В них мы инвестируем наш капитал. Наши сегодняшние проекты в России, среди которых коттеджное строительство, молочный завод МИМ, завод «Молкси», — это гарантия наших обязательств как финансовой компании. Это очень мощные проекты как сами по себе, так и в комплексе. Их развитие выводит нас на новый уровень работы. И завоевывает для нашего холдинга сильные позиции не только в России, но и в мире в целом.

— Региональные форумы — расскажите о будущем механизме их работы?

— У нас есть так называемые «бригадиры», стоящие во главе делегаций, участвующих в региональных форумах. Всего бригадиров четыре: президент В., генеральный директор Сысоев, региональный директор Екатерина Федоровна, председатель правления ПО «ЭД ГАР» Эльвира. Я осуществляю координацию работы всех этих бригад и включаюсь в них по мере необходимости. Форма нашего общения в регионах строится по четкой схеме:

в первый день мы встречаемся и общаемся с лидерами, а на второй день проходит форум для всех желающих. Такая структура выбрана потому, что необходимо вначале пообщаться с лидерами и поверенными, ответить на все их вопросы и рассмотреть их проблемы, которые по ходу работы, безусловно, возникают. А затем, уже когда руководство проанализировало ситуацию в регионе, проходит массовый форум.

— В форуме принимают участие исключительно руководители холдинга?

— Да. Потому что местные доступны для рядовых пайщиков всегда. Людям же важно увидеть и услышать руководителей из Москвы.

— Менеджмент проектов также принимает участие в форумах? Например, господин Даниленко?

— Его выступление — одно из ключевых. После нескольких минут общения с ним становится очевидно: наши «молочные» проекты в надежных, крепких, профессиональных руках. Такое действует убедительнее многих лекций.

Круиз по Волге стал первым мероприятием, которое вновь переменяло финансовую ситуацию. Люди, вняв убеждениям первых лиц «Системы», начали активно инвестировать в нее средства. Многие лидеры и поверенные, переживавшие кризисные времена, вновь поверили в компанию. Проект «Молкси» и сам господин Даниленко приводили всех в восторг.

Вот что рассказывали поверенные с трепетом в голосе и знакомыми нотами преклонения перед президентом В. об этом круизе. Все они тогда произносили эти слова абсолютно искренне, переживая от переизбытка чувств. Уже через три месяца большинство из них будут ненавидеть своего волжского капитана:

— Мы не думали, что у президента В. будет время побывать в нашем городе. Буквально накануне мне позвонили и сказали, что Президент все-таки очень хочет посмотреть Чебоксары, поэтому пришлось готовиться к его приезду быстро. Нашли машину. За рулем был один из сотрудников компании. В. проехал по городу. Побывал в нашем новом храме Святой мученицы Татьяны. Был в офисе, который мы недавно открыли. Чебоксары — чистый и красивый город, поэтому очень ему понравился. Впечатления от встречи с руководством остались самые хорошие. Все очень довольны. Я думаю,

для нашей работы важно, что сам Президент приезжает в регионы, лично знакомится с работниками компании, передает нам новые знания, свой опыт. Это помогает людям. Придает им еще больше уверенности в себе и в «Системе».

(Лидия, поверенный, Чебоксары)

— 10 июля мы прибыли в Нижний Новгород. На борт лайнера поднялись первые лица Холдинга и Потребительского общества. Торжественно, под бурные аплодисменты и приветственные возгласы присутствующих, президент В. поднял флаг Холдинга. У меня на глазах выступили слезы радости.

(Елена, поверенный, Уфа)

— Это было очень необычное мероприятие. Теплоход вмещает 500 человек. Когда другие корабли проходили рядом с ним, он казался просто огромным. Первым городом, с которого начался круиз, был Нижний Новгород. Там жил и творил Серафим Саровский. Дальше — Чебоксары, поразивший меня своей чистотой. Затем — Казань, посещение знаменитой Казанской иконы. Небольшой город Елабуга. В Ульяновске была организована экскурсия в музей камня.

(Любовь, поверенный, Курск)

— О встрече с президентом В. рассказываю не только тем, кто со мной в «Системе», но и многим другим жителям нашего города. Все внимательно слушают. Кто с недоверием: «Такого не может быть в России». Кто с одобрением: «Теперь и в России это возможно». На память о летней встрече у меня остались часы с символикой «Системы». Всем говорю: «Это президентский подарок, который я сохраняю на память потомкам». Сегодня у меня большая и активная структура. Десять лидеров из нее были в круизе на теплоходе. Всех нас объединяет совместный бизнес.

(Лидия, поверенный, Нижний Новгород)

— Президента В. я знаю более двух лет и всегда стараюсь использовать возможность встречи с ним. Этот человек действительно имеет дар изменять к лучшему человека и способствовать его развитию. На теплоходе я еще раз убедился, что мы все должны учиться самоотдаче. Холдинг переживает момент, когда нужно

действовать, помогая себе, а главное, своему окружению и всей компании. Уметь вовремя подставить плечо своим коллегам, структуре. Президент В. умеет делать это как нельзя лучше, только стоит учесть: нас много, он один, и не всегда есть возможность встречи. Лично меня сильно вдохновляет даже то, что я имею возможность просматривать его лекции в записи или читать статьи в журнале.

(Сергей, поверенный, Нижний Новгород)

— Президент В. со своей командой уже был в Елабуге в 2005 году. Тогда он проводил совещание на теплоходе, а в город не выходил. Этим летом Президент еще раз приехал к нам. Встречали его песнями, традиционным хлебом-солью. Было даже несколько воинов в кольчугах и со щитами. Позже президент В. сказал, что наш город хорошо подготовился к приему гостей. Народ тоже отреагировал очень хорошо. Они увидели нашего руководителя, познакомились с ним и пообщались. Приезд Президента укрепил у всех работников веру в компанию. Это большой толчок для дальнейшей трудовой деятельности. Все еще раз убедились, что находятся в нужном месте в нужное время. Лично для меня эта встреча тоже очень значительна. Я очень давно мечтала, чтобы он приехал к нам и посмотрел город. В Елабуге находится один из красивейших храмов — Покровская церковь. Я давно мечтала, чтобы Президент посетил эту старинную постройку. Там внутри просто потрясающая энергетика. И вот в этом году В. проехал по Елабуге и побывал в этой церкви. Личное общение, знакомство с руководителем — это важно. Такие встречи помогают еще раз убедиться в том, что мы на правильном пути.

(Ирина, поверенный, Елабуга)

Во время круиза президент В. последний раз купался в фонтанах всенародной любви десять дней подряд. Ему не задавали неудобных вопросов, никто не сомневался в его лидерстве и правильности решений. Он снова был в обойме. Он снова чувствовал себя новым мессией. Он снова выходил к людям, чтобы рассказать о лучшей доле. Он снова — в последний раз — видел эти пожирающие его восхищением глаза, он снова слышал эти долгие хлесткие аплодисменты. В последний, последний раз в жизни.

Крах и выбранные места из переписки с врагами

Сентябрь–октябрь 2007 г.

После круиза по Волге и продолжавшихся весь август и сентябрь агитационных поездок по стране холдинг вновь вышел на серьезный положительный баланс, неофициально называли сумму в \$20–25 млн в месяц. Было, однако, одно обстоятельство, которое не позволяло президенту В. оценить ситуацию как положительную. Впервые в истории «Системы» подавляющее большинство средств пайщики начали перечислять по безналичному расчету на счета ПО «ЭД ГАР». Это произошло потому, что Эльвира настояла в свойственной ей истерической манере на том, что все средства на инвестиционные программы «Молкси», «МИМ», а также на некоторые рублевые программы должны переводиться через банк. Президент В. сначала согласился, он не думал, что большинство инвесторов предпочтет эти проектные программы классическим «системным» программам с большой доходностью и возвратами каждый квартал. Программа «Молкси» предлагала инвесторам ждать три года и только затем, после ввода завода в эксплуатацию, получать дивиденды. Пайщики поступили непредсказуемо — они предпочли ждать.

Что это означало? То, что, несмотря на «плюсы», у доверенных в регионах не оставалось свободных «черных» денег, чтобы платить по старым обязательствам и выплачивать маркетинговые. Раз львиная доля прихода шла через банк — то они живых денег и не видели. Они снова обратились за помощью к президенту В. Теперь он был формально здоров и просто обязан был помочь им.

Я случайно стал свидетелем финальных разборок президента В. и руководства ЭД ГАР — как раз в этот день оказался в офисе «Системы» и в неподходящее время зашел в кабинет, где находился президент В. Он попросил меня остаться. Ему, вероятно, хотелось

преподать мне урок на тему, как необходимо управлять подчиненными и добиваться от них необходимого. Но события стали развиваться по непредсказуемому сценарию.

Президент вызвал к себе Эльвиру и потребовал от нее начать перечислять деньги со счетов ЭД ГАР на выплаты. Эльвира отказалась под предлогом того, что до конца года ей нужно больше миллиарда пустить на строительство завода «Молкси». Президент В. объяснял ей, что к черту завод «Молкси», к черту все проекты. Если не начать выплаты сейчас, то «Система» развалится, второго кризиса неплатежей она не переживет. Эльвира предложила президенту В. пустить в ход ту «финансовую подушку», о которой он рассказывал все эти годы, продать те активы, которые создавала «Система» в течение всех этих пяти лет.

— Это невозможно! — кричал он при мне. — Деньги на счетах за границей, их не обналичить в одно мгновение. Они вложены в недвижимость, ее не продать в два счета. И потом, подумайте, сколько мы тратили на все мероприятия, зарплаты, крышу! Денег нет. Один только теплоход по Волге обошелся нам в 10 миллионов рублей.

Но Эльвира была неумолима. Тогда президент В. вызвал к себе Афанасия Орлова. Простодушный профессор тут же сдал все тайны. Он объяснил президенту В., что ЭД ГАР не может переводить деньги со своего счета в регионы. Денег на счетах ЭД ГАР практически нет.

— Как так нет? — непонимающе уставился на профессора президент В.

— Ну как, все деньги работают в проектах, — как само собой разумеющееся объяснил профессор. — Создано ПО «Молкси», туда мы перечисляли деньги, как только у нас накапливались крупные суммы. Есть еще несколько ПО. Я думал, вы знаете об этом. Там же в учредителях и ваш друг Сысоев, и Екатерина Федоровна, — наивно добавлял он все новые и новые шокирующие факты.

Это был шах и мат. Президент В. сам себя подставил. Жизнь подставила его. Люди, которым он доверял, подставили его. Простую схему глобальной подставы президента В. придумал, конечно же, математик Даниленко. Нет, он не излагал ее в виде плана. Он просто сделал все необходимое, чтобы она сработала. Ученый и создатель концепций В. проиграл знатоку законов и финансов.

Рассчитывать на безнальные деньги было бесполезно. Наличных средств не было. Источник главного эликсира жизни антикрими-

нальной «Системы» — черный нал — перестал поступать. В этой ситуации спасти «Систему» можно было лишь одним способом — вернув все на круги своя. Президент пишет письмо поверенным, объявляет проект «Молкси» лохотроном, бизнесмена Даниленко — главным мошенником, призывает снова работать по финансовым программам и рассчитываться наличными деньгами, которые не смогут разворовать преступники, которые будет контролировать лично он. Поверенные его не послушали. Они сделали круглые глаза и настаивали на том, что им необходимы деньги и что долги растут...

Фактически «Система» погибла, президент В. это понял. Сил бороться у него не было. Он решил взять на неделю молчание и уехал восстанавливать силы в Черногорию в культурно-деловой центр с видом на Адриатическое море. Он не знал, что вернуться назад в Россию ему уже будет не суждено.

...5 октября. Письмо пришло ко мне поздно ночью. Означало оно ровно следующее: юридическое лицо ПО «ЭД ГАР» вышло из состава холдинга «Система». Поскольку холдинг был виртуальным, это стало возможным без каких-либо проблем. С другой стороны, обязательства по выплатам ПО «ЭД ГАР» признавало, но, разумеется, было вправе возвращать деньги лишь тем людям, которые переводили их через банк: таких, от силы, была одна шестая. Остальные оказывались вне закона, их деньги, накопленные или легально взятые у банка в кредит, автоматически превращались в черный нал.

Вся информация об инвесторах и лидерах, сетях и агентах находилась на серверах «Системы», которые располагались в офисе в Сокольниках, подконтрольном президенту В. Эльвире удалось подкупить нескольких человек из персонала IT-отдела «Системы» и похитить почтовый сервер. Поэтому они и смогли рассылать свое письмо по всей региональной базе данных.

Поэтому я тоже получил и прочитал это письмо. Одним из первых.

Уважаемые инвесторы!

ПО «ЭД ГАР» на данный момент является самостоятельной юридической единицей, независимой от «Системы».

ПО «ЭД ГАР» сохраняет за собой все ранее взятые перед инвесторами обязательства по программам, средства за которые были перечислены по безналичному расчету. На данный момент ЭД ГАР продолжает работать по всем своим предыдущим програм-

мам. Мы заканчиваем работу по созданию собственной системы обслуживания программ. При этом у нас будет действовать собственный маркетинг-план. За всеми лидерами и финансовыми консультантами будет сохранены их карьерные уровни в «Системе».

Нам необходима ваша поддержка по возобновлению базы финансовых консультантов, спонсоров и карьерных уровней, чтобы создаваемая система была актуальна и работоспособна.

Также напоминаем, что 8 октября 2007 года в 12.00 состоится собрание региональных руководителей. На нем будут подробно освещены все текущие вопросы.

Мы будем рады видеть Вас на этой встрече.

Закончив чтение, я позвонил в Черногорию президенту В. У меня был телефон черногорского центра. Президент В. не знал, о том, что его «Системы» теперь и впрямь не существует. Пришлось ему зачитать это письмо. Секунд пятнадцать он молчал, а потом попросил: «Перезвони, пожалуйста, завтра. Я очень устал». И повесил трубку. С тех пор я с ним не разговаривал.

8 октября действительно состоялось собрание региональных руководителей. На нем большинство поддержало позицию Эльвиры и ее ЭД ГАР. Если это собрание и не ставит точку в человеческой истории членов «Системы», то, по крайней мере, оно точно ставит точку в пятилетней истории крупнейшей пирамиды России. Сочиняй для нее слоган, ничего бы не нашлось лучше запыленной черномырдинской истины: ««Система». Мы хотели как лучше, а получилось... как всегда».

После 8 октября президент В. решил не возвращаться в Россию. И вместе с тем решил сохранить за собой все накопленные активы. Не из жадности — из принципа. Он обиделся на всех поверенных и лидеров «Системы», посчитал их самих виновными в развале его уникальной компании. А раз так, то пусть, рассудил он, решают свои проблемы сами. В его сознании они не достойны были быть спасены долларом. Он лично и «Система» им столько дали, а они предали своих благодетелей.

В середине октября президент В. в ответ на заявление руководства ЭД ГАР написал письмо поверенным. Свою версию событий.

«К сожалению, почти никто не понимает, что произошло и, тем более, что будет происходить. Только 2–3 человека осозна-

ли, что произошло кардинальное изменение ситуации. Об этом я много говорил. Даниленко рейдерскими методами захватил власть над «Системой», вдоволь насосался миллионов и скоро исчезнет. Эльвира стала богаче в тысячи раз. Ее вы тоже скоро не увидите, если не поймают. Екатерина Федоровна и Сысоев тоже в накладе не остались. Глядя на верхушку, многие поверенные тоже стали прихватывать — и неплохо. А виноват во всем я. Все стрелки переведены на меня. В разведке это называется легендой прикрытия, ее используют, чтобы отвлечь внимание от основной ситуации. Судя по всему, эта легенда сработала, иначе Вы не предъявляли бы мне упреков. К сожалению, я не научил лидеров мыслить логически. Может, тогда они бы задали вопрос: почему система так долго работала? Ответ прост — ее не разрывовывали, а платили людям деньги... Никто не стал меня защищать. Все присягнули на верность новому крутому атаману (Даниленко). Но придется всем заплатить по счетам. Разве трудно было понять поверенным, что никто от Эльвиры никаких денег никогда не получит. Все, с чем поверенные сталкиваются сейчас, — это еще цветочки...»

Президент В. был прав. Это было только начало, начало большой трагедии. С попытками суицидов, с огнестрельными ранениями, с синяками от кулаков, с бандитскими наездами. «Система» развалилась, и 250 000 человек по всей России потеряли в ней деньги.

Минимум комментариев

Октябрь 2007 г.

Наде 22 года. Она живет в одном черноморском городе. Надя работала финансовым консультантом в Компании. Недавно я узнал, что она предприняла попытку самоубийства. Это письмо — часть нашей с ней переписки.

«Я в полной растерянности... и не знаю, как дальше работать. Ведь Компания — это моя основная работа. Я до сих пор вижу в ней перспективу для себя и близких людей. Они мне поверили, они пошли за мной и не с маленькими деньгами. С большими. По 280 000 тысяч рублей вкладывали. И большая часть этих денег шла налом, лишь десятки тысяч — через банк. Кредиты многие брали ради этого. И как же я им буду по 112 000 тысяч ежеквартально выплачивать? Откуда? Я ведь деньги не рисую и нигде больше не работаю. Даже если бы и работала, то по 100 000 тысяч я ведь не зарабатываю! А мне почти каждый день новые люди звонят, у которых первая выплата в октябре и ноябре. И спрашивают, когда будут деньги. Я уже не знаю, что говорить и как оправдываться. А люди все серьезные. И то, что я говорю в оправдание, — большинству все равно. Это ведь их деньги. Только что все отошли от пирамид, в которых многие потеряли деньги. У всех страх, а тут на тебе — и эта ситуация. Когда же теперь будут выплаты? В ПО говорят, что в ближайшие 2–3 месяца не ждите. В октябре у меня вообще новых договоров нет и многим, кому я начинаю говорить о Компании, это не интересно. Уже наслышались, что у нас не платят и что счета заморожены. И каждый день невыплат очень накаляет ситуацию. И как дальше работать — не знаю. Региональные руководители ничего не говорят нам. Сами в ужасе и не знают, что делать. По каким программам работать и с кем. И я не знаю, что делать и кто будет деньги выплачивать».

Эпилог

Многое успело произойти с момента краха виртуального холдинга «Система», но не произошло главного: никто не получил назад деньги по программам компании.

Крайними оказались поверенные — они попали в западню, тупик. Выйти из «бизнеса» они не могут, все договоры они скрепляли своей подписью, все «черные» деньги они брали в руки, все «пайщики» свидетельствуют против них в своих заявлениях в уголовные органы. Начать заниматься новым делом тоже невозможно — масса обманутых людей давит на них своими слезами, требованиями, угрозами расправы.

От безысходности поверенные начали метаться между двумя вариантами присяги новым господам. Большинство перешло на сторону Эльвиры, вместе с ней они ушли в новое ПО «Резо-Центр», в которое были переведены все активы ЭД ГАР и в котором до февраля 2008 года продолжали собирать деньги на проект «Молкси». Затем центральный офис опечатали и арестовали счета ПО. Все это произошло в связи с возбужденным уголовным делом о ПО «ЭД ГАР». Эльвира и профессор Орлов вызываются на допросы, но почему-то не приходят на них, найти их следствие тоже пока не в силах.

Часть поверенных осталась на стороне президента В. Все они ездили к президенту в ноябре 2007 и феврале 2008 года в Черногорию, где две-три недели обсуждали концепции спасения «Системы», да так ни к чему путному и не пришли. Хотя им удалось добиться переизбрания руководства ПО «ЭД ГАР». Теперь этой организацией руководят две женщины средних лет — бывшие лидеры «Системы». Одна, госпожа Бакунина из Москвы, была активным лектором компании и отличалась звучным голосом. Вторая, поверенная Серафима, на моих глазах призывала архангела Гавриила помочь ей и ее сети правильно инвестировать деньги. Именно эти женщины смогли добиться возбуждения уголовного дела против Эльвиры и «Резо-Центра» и сейчас требуют вернуть все выведен-

ные активы из ЭД ГАР под предлогом недействительности сделок. Правда, они намерены не рассчитывать этими деньгами по обязательствам, а пустить их в дело, в очередные проекты. Они хотят заработать столько, чтобы рассчитаться со всеми инвесторами и по всем долгам. За спиной у них — ни соответствующего образования, ни разумных идей, ни грамотных консультантов. В общем, они достойные наследники-мечтатели президента В.

В Петербурге и Краснодаре вполне успешно функционирует еще три ПО — осколки «Системы», созданные по инициативе президента В. за несколько недель до и через несколько недель после крушения «Системы». Все эти организации предлагают финансовые программы под 80–90% годовых, которые были придуманы для них лично президентом. Они находятся в поиске проектов, но пока как-то не могут выбрать, с чего начать. Руководители этих ПО — три женщины, бывшие крупные лидеры «Системы» — сами уже не рады, что ввязались в этот «большой бизнес», но выйти из него не могут. Так же, как подпись Эльвиры стояла на всех бумагах ЭД ГАР, подпись этих инвестзаклученных стоит на всех договорах возглавляемых ими ПО. Остановить систему сбора и выплаты денег без скандала и судов уже невозможно. Им остается лишь одно — надеяться на лучшее. И они надеются. Что начнут инвестировать в некие удачные проекты и заработают свои атомные проценты на выплаты. Глупая надежда, но и у нее есть свой срок жизни. Кто знает, быть может, те же пять лет.

Последнее письмо президенту В. я написал в день его рождения, в самом конце января 2008 г. Поздравлял — ему исполнилось 56 лет. Он мне не ответил. Некоторые, кто состоял с ним в регулярной переписке и после развала компании, говорили, что чаще всего В. использует в своих письмах вопросительную фразу: «Не понимаю, зачем я остался жить?»

Ходят слухи, что президент В. скончался в начале апреля 2008 г. То ли в Израиле, то ли в Черногории. Информацию эту никак не проверить, но, скорее всего, это лишь сплетни. Что правда, так это то, что президент самоустранился — с марта ни с кем не выходил на связь. Если он жив, то живет, проклинаемый большинством из тех, кто когда-то им восхищался, раздавленный горем, потерявший свою мечту и свою «уникальную» систему. Да, у него остаются деньги, вероятно, деньги немалые. Не отдает он их из обиды на то, что его концепция нового мира была разрушена, а с ней была разрушена

и его жизнь. Он верил, что родился на свет, чтобы научить людей лучшей жизни. Он живет — в бегах, невозвращенец, озлобленный сказочник, загнанный в угол.

Когда я задумывал свое проникновение в «Систему», я считал, что после напишу полный сарказма очерк о дураках. Я ошибся. Все оказалось гораздо глубже.

Я сел за компьютер и начал писать историю президента В. Остановиться не смог, и получилось нечто большее, получился своеобразный реквием по российской мечте. Это его последнее предложение.

По мнению экспертов, по описанной в книге
или близкой к ней схеме работали
или продолжают работать:

ОАО «Гарант Инвест»,
БК «Рубин»,
ООО «Золотая Лига»,
ПО «Гарант Кредит»,
ПО СП «Регион Центр»,
ПО «Капитал Инвест»,
Холдинг «РАДО – С – ГРУПП»,
Холдинг «Социум-групп»
и еще десятки региональных и городских пирамид.

P.S.: Сказка

Предатели вождя¹

Конец 2006 г., подмосковный лес

....МИФИчески² образованный, молодой, бандитствующий миллионер-мачо, владелец дворцов, вонючек-заводов и скаковых лошадей, в канун Нового Года встречает опущенную, но амбициозную, не первой свежести, но в розовых штанах, русскоговорящую, но по-матерному, орденоносную, но без заслуг, меценатку, но без понятия, что это такое (ей не удавалось понять разницу между меценатством и матерщиной, хотя на уровне чувств казалось, что то и другое хорошо).

Орденоносная меценатствующая матерщинница занимала высокий пост по причине болезни и недосмотра Вождя в волшебной системе **«Все для Вас и даже больше»**, которая в тот момент располагала огромными, практически неограниченными финансовыми и человеческими ресурсами.

Мачо-бандит сразу увидел фантастические перспективы от внедрения в руководство суперсистемы. Специфический набор комплексов у своей новой знакомой способствует выполнению этой сверхприбыльной операции: природное скудоумие и склонность к дешевой мишуре, нищенское состояние, отсутствие собственного жилья и гражданства, жадность и тщеславие, желание выглядеть очень образованной и даже ученой со степенью кандидатки, с которой взятки гладки, и огромная потребность иметь много розовых штанов и резиновых бигудей.

¹ Под новый 2008 год президент В. разослал по регионам свою сказку, в которой рассказывал, как его вчерашние соратники разворовывали и разрушали созданный им идеальный мир. От этого произведения многим стало не по себе. Потоки ненависти, обрушиваемые на врагов, чередовались с неуместным в сложившейся ситуации юмором. Нельзя было, правда, отказать президенту В. в творческом подходе к расставлению точек над *i*, в следовании постмодернистским традициям, например в создании аллюзий с «Мастером и Маргаритой» Булгакова. Текст приводится без купюр и правки, таким, каким он был получен от президента В. — *Здесь и далее прим. авт.*

² Господин Даниленко закончил математический факультет МИФИ.

Обрадовавшись, что дама временно без присмотра и совсем терялась, бандит-мачо популярно объяснил ей перспективы, возможности и преимущества ее положения: **«Все, что на счете, — это может быть твое, вся сеть твоя, выбивай из нее золотые тугрики сколько захочешь»**. Вертухаев и прихлебателей вождя мы купим, а его самого свинтим. Ты сможешь иметь много денег и шоколадных конфет в красивой обертке из фольги, и даже набор резиновых бигудей разного цвета», — говорил он ей, катая на породистом, быстром, как молния, сером мустанге.

Последним обещанием конфет и бигудей он полностью завоевывает ее расположение и получает согласие на полное право управления работой и доходами волшебной системы **«Все для Вас и даже больше»**.

Начало 2007 года, Москва

Поддерживая трансформацию антигероини из примитивного, забитого и затравленного существа в алчного монстра с учеными степенями, похотливыми профессорами¹, орденами и бигудями, наш мачо приобретает возможность контроля над всей системой. Через эту **троянскую ослицу** он входит в контакт с ключевыми функционерами и стражами системы: молчаливой верхнегородкой², многоруким бормотальщиком³, некобелирующим профессором⁴, а чуть позже с не всегда не всех предающим⁵. В ход идет тривиальный подкуп и ритуал раздела добычи, когда распределяются кредиты или поверенные-охотники сдают трофеи за месяц.

Весна 2007 года, Россия

Эти функционеры возлюбили нового вождя гораздо сильнее старого, который уже раз промахнулся на охоте за активами, да и вообще крутизной и расточительством не отличался. Напротив, он мешал им жить на широкую ногу, обманывать и обворовывать сеть, лишать охотников ПИПов⁶ законной добычи, склонять смазливых див к прелюбодейству.

¹ Имеется в виду профессор Афанасий Орлов, который был большим охотником до женщин.

² Имеется в виду региональный директор Екатерина Федоровна из Нижнего Новгорода.

³ Имеется в виду генеральный директор Сысоев, которому в молодости в результате несчастного случая оторвало руку.

⁴ Имеется в виду Афанасий Орлов.

⁵ Имеется в виду начальник образовательных программ холдинга Пирогов.

⁶ Поверенный, или иначе — поверенный индивидуальный предприниматель.

Говорил о какой-то духовности и крыльях. То есть уже совсем вышел из ума. **Настала пора кидать и хапать**, а тут разговоры о святых. Так что новый атаман пришелся явно к месту. Вместе с Меценаткой¹ они при- сягнули на верность новому МИФИческому атаману и повели его даль- ше, открыв двери лабиринтов ко всем лидерам системы и ключевым сотрудникам. Часть из них тоже была облагодетельствована и одарена бигудями и переводными фантиками с изображением атамана с розово- штанной Меценаткой на коленях.

Параллельно шел процесс разрушения старой идеологии и созда- ние новой под лозунгом: **«Были программы виртуальные, а стали реальные»**.

Теперь, когда система была полностью захвачена и наши дивы-ли- деры уже не слезали с колен мачо-миллионера, требовалось притормо- зить движение старых программ и в образовавшуюся брешь закинуть «реальные», то есть те программы, которые **реально шли в карман мачо** и его меценатствующей матерщиннице. Требование безнальных проплат объяснялось просто — в этом случае деньги не оставались в структуре и не могли использоваться для расчетов с пайщиками, а через подставные фирмы шли в карман оборзевшей от шальных денег пароч- ке и их сообщникам.

Лето 2007 года, Москва

Оставалось для полного морального удовлетворения и неземного бла- женства устранить больного вождя, что с огромной радостью было и сделано всеми участниками драмы. Медвежьи Шкуры вождя пошли на панталоны для дам, сбруя — для атрибутов садо-мазо. А седла забрал мачо и после небольшой переделки подарил как средство профилак- тики нехороших заболеваний похотливым профессорам, бормотальщику и не сразу не всех предающему...

Ритуальный танец победы над телом и делом вождя репетировали целый месяц, порвали два аккордеона и поломали десять каблучков, на брюках бормотальщика два раза лопалась ширинка. Особо старались молчаливая верхнегородка и многорукий бормотальщик, выделявая замысловатые коленца, изображая хромого вождя. Во время головок- ружительных танцев, стуча в такт каблучками, верхнегородка озорным голосом распевала частушки:

¹ Эльвира.

*Разлюбила президента, полюбила бизнестмента...
Буду век ему верна, Он в аферах — Сатана!
Он крутой как Воланд —
Не гляди, что молод...*

Бессменный конферансье¹, как две капли воды похожий на ведущего в кукольном спектакле «Необыкновенный концерт», он же не сразу не всех предающий, поднял тост за победу над немощным тяжелобольным вождем и сказал: «Мы шли к победе четыре года, проделали огромную подвзрывную работу, привлекли армию наших гаденышей-единомышленников, перекупили всех вертухаев и службу Опасности, взяли под контроль почту, телефон, телеграф, гараж и два нужника, долгое время находились в подполье, тысячи раз клялись ему в верности, прогибались, унижались, выклянчивали зарплату, доносили друг на друга. Все это укрепило наш дух, и под командованием нашего примата-мачо мы одержали победу.

Мы получили то, что и так нам принадлежало.

ПО наше, и сеть наша, как и было год назад. Это ли не блестящая победа над вождем, который сам не может даже одеться. Зловещая тень вождя-основателя больше не будет маячить над нами, спец-операции «Молкси» никто не помешает, вытрясем из сети огромные тыщи и даже миллионы, обуем лохов. Мы теперь можем кинуть всех, всех предать и продать, купаться в деньгах и славе. Заверяем наших руководителей-бандитов в нашей полной преданности. Мы вас никогда не продадим, ни сразу, ни разу, ни даже по частям. **Королю и королеве мошенников ура!!!»**

Все встали с мест и выпили дорогой французской кислятины за главарей мошенников — мачо-бандита и меценатку-матерщинницу.

Молчаливая верхнегородка, захлебываясь от переполнявших в зобу слов, затрещала: «У нас круче, у нас молодой и сильный вождь, он ездит на самых быстрых мустангах, живет во дворце, мочится на горилл-телохранителей, обкрадет любого, может даже двух сразу, он образован, по мужски пахнет, вообще Вы такой мачо-смачо, что я исхожу вся соками, что не могу сдержаться как тебя, наш гений обмана, обожаю, у нас сейчас гораздо круче, чем при старом вожде, у нас и вождь молодой, ездит на самых крутых мустангах....» и т.д.

В таком духе речь продолжалась минут двадцать, и в конце Трещотка все же подняла бокал пенистого вина за незаурядные мужские до-

¹ Пирогов.

стоинства мачо-бандита. Тут не выдержала меценатка и, прерывая пьяный базар расхोдившихся прихвостней, не вставая, окрикнула буюнов: «Затнитесь, мудаки, на...», налила до краев стакан мадеры с того самого острова, куда ее возил когда-то старый вождь, и сказала:

«В. всегда был неадекватный, тормозил меня и борхумтолога, а верхнегородку целый год мухрыжил, заставлял не красть и быть честной с крыхляями. Зачемх тогдах мы тут и здехся. Я ему говорила — “Здесь Вам не тут. Людям надо что-то иметь сверху, кто ж в финансах не крадет, только ломаный стул. Ани ж сами, мухдаки, деньги нам приносят, как не взять. **А что взял — то мое.** Правильно я толкаю базар, господин Даниленко?”», — вопрошала она уже с подобострастием, глядя предательскими глазами на атамана.

В ответ на молчаливый утвердительный кивок засаленной гривы меценатка продолжала: «А он — “Еволюция-полюция. Зачеты-херчеты, обязательства-подтирательства, имитж-хутимидж”... Ну полный мутель. И чего я раньше его не турнула... За наш реальный лохотрон! Троекратное Ура!!!» Теперь уже все вскочили с мест, даже мачо, хотя и неохотно, но поднялся с мешка долларов, на котором сидел, и выпили под троекратное «Ура!!!» еще по стакану.

Не сразу не всех предающий незаметно вышел и предал всех, передав по электронной почте запись банкета праворазрушительным органам.

Осень 2007 года, Москва

Чтобы вождю было не скучно и окончательно понятно, что к чему, грехи и долги системы весом 20 тонн свалили на него. «Или он, н..., сам умрет, что уже хорошо, н..., или, н..., не хватит сил, б..., выбраться из-под дерьма, н..., которое мы, б..., на него вылили» — говорила, матерясь, вся в бигудях и орденах розовоштанная русскоговорящая меценатка, разворачивая красивый фантик очередной шоколадной конфеты, а кобелирующий профессор, недавно севший на любимую лошадь вождя, ей похотливо и угодливо поддакивал. Не всегда не всех предающий так расчувствовался, что на этот раз предал только раз, но каждого... хотя не сразу, а спустя 17 минут. Гулянка продолжалась трое суток.

Осень 2007 года, Россия и окраины

В результате реализации концепции последнего халка обезумевшая от безденежья сеть все же проглотила «Молкси-хреноркси» (секс был в из-

вращенной форме) и упала замертво. Сеть мертва, а алчущие в восторге, при деньгах (да каких!), новых домах, машинах, бриллиантах и счетах на многие миллионы и десятки миллионов долларов и евро...

Перспективы развития

2008–2010 годы, остров «А мне все мало», Индийский океан

Мачо-бандит стал порядочным бизнесменом (убивает только по пятницам), купил на вырученные в лохотроне деньги остров в Индийском океане с многотысячным туземным населением, основал националистическую партию под расистским названием: **«Белых не едим, а черных не хотим»**, стал депутатом Европарламента от бывших колоний-каннибалов (его внешний вид и повадки убедили в легитимности представления именно этого электората). Изучая перед выборами свою родословную, он отыскал родственные корни с Софьей Ковалевской и Марией Складовской-Кюри по материнской линии, объясняющие его гениальные математические способности, необходимые для игры в наперсток и организации крупных афер. По отцовской линии специально обученными специалистами-генеалогами были обнаружены родственные связи с самим Юлием Цезарем, Зигмундом Фрейдом, графом Монте-Кристо и представителями низших приматов — макаками, проявляющие гибкость и универсальность ума (Цезарь), глубину (Фрейд) и мстительность (граф Монте-Кристо), презрение к личной гигиене и самобытную внешность (макаки).

Воодушевленный таким высоким происхождением, мачо-примат собирается жениться на Мавроккианской принцессе — прямой наследнице трона короля острова сентиментальных людоедов-отказников. (Есть отказываются, но едят.) Возражение, что граф Монте-Кристо при всем желании не мог быть его прадедом, так как является вымышленным Дюма литературным персонажем, его не смущает. «Отцовство всегда вещь темная и формально недоказуемая», — говорит он, ударяя себя в лохматую грудь и тряся давно не мытой гривой черных волос...

Ну, что говорить, чистая математика... Близкородственная Связь с макаками не вызвала ни у кого вопросов. Все и так на лице... И так все ясно...

Недавно наш близкий родственник низших приматов выпустил книгу из рубрики «Как за один день стать миллионером?» с красноречивым

названием: «Идиоты MLM — находка для образованного жулика типа мачо-бандита». Книга сразу стала мировым бестселлером. Всемирная Ассоциация Профессиональных Мошенников назвала Мачо-бандита мошенником текущего десятилетия. Однако сам мачо утверждает, что он заслужил гораздо больших почестей и вправе называться мошенником тысячелетия. В общем, все хорошо. Не у каждого МИФИческое образование...

2008 год, ФизВАН в казахской степи

На украденные у сети средства Розовоштанная дива купила шесть вагонов бигудей и пятьсот пар розовых штанов, создала артель по штамповке орденов и памятных досок исключительно для личного применения. С чемоданами долларов и евро, которые ей отстегнул мачо за реализацию фантиков из-под шоколадных конфет с быстродействующей отравой «Молкси», она пока не определилась. Но поговаривают, что все уйдет на покупку стеклянных бус, дырок от бубликов, портретов мачо, картонных верблюдов и грузового автомобиля для перевозки парадной мантии почетного многочлена Самой Ученой Академии Наук города Мухозасранска с многочисленными орденами и медалями, памятными и надгробными досками, двумя престижными гробами из чистого кизяка дикого верблюда (на случай смерти ее и мачо).

Она под руководством некобелирующего профессора подготовила к защите докторскую диссертацию на тему «Лохотрон “Молкси-хренок-си” — быстродействующая отравка, растворяющая мозги видных сетевиков и маргинальных пайщиков. Теория и практика применения среди профессиональных идиотов MLM».

Название так понравилось членам Самого Ученого-Преученого, Наинаучнейшего Совета по специальности «лохотрон — мать родная», что ей единогласно и сразу присвоили ученую степень наипочетнейшего доктора самых лохотронных наук с вручением колоды крапленых карт и саморасстегивающихся наручников (последнее изобретение правозащитительных органов, разработанное при тесной интеграции с раскаи-вающимися братками-надомниками).

Последнее время наша дива занимается пошивом парадного кителя с выточками для получения очередного, 23-го по счету ордена и памятной доски с благодарной надписью земляков-кочевников, а также тренируется в правильном написании слова “меценат”. Однако последняя часть пока плохо удаётся. Почему-то вместо окончания “нат”, все время пишется “мат”.

Нанятые профессора-филологи утверждают, что это конфликт мозговых центров, отвечающих за матерщину и меценатство, которые во время развития ребенка так и не разделились. Но уже через 10–15 лет обещают положительный результат, если продолжатся ежедневные тренировки. Тоже все хорошо.

2009 год, Смердячие Грязи, Верхнегородская губерния

Благополучно сложилась и судьба молчаливой верхнегородки. Она, подвергаясь преследованиям правозаградительных органов и неудовлетворенных пайщиков, покинула столицу и поселилась в районном центре Смердячие Грязи, где сразу обрела покой и долгожданную любовь. Ее суженый оказался моложе ее на 10 лет, а было уж ему аж 59 лет... По рекомендации жениха взяла она новый псевдоним и стала нарекаться к его полному удовлетворению **Слабонапередковой Трещоткой**. Следует отметить, что удовлетворение суженого этим не ограничилось...

На украденные из сети деньги при районной психушке Трещотка открыла элитный тату-салон с медицинским названием «ШИЗь», где за умеренную плату делала на ягодицах безнадежно больных шизофреников наколки с надписью: **«Покупай “Молкси” — спасай Россию»**.

За отдельную, но уже большую плату по просьбе родственников особо буйных больных в качестве радикального средства терапии производилась татуировка ниже спины с портретом мачо-бандита в анфас и портрета меценатки с бигудями на голове в профиль. Салон предлагал сделать наколки и в особо щекотливых местах, но цена была доступна только для психов из палаты бизнес-класса.

Поразительно, но оба средства были столь эффективны, что психи переставали буяннить и говорить, а только еле слышно бормотали иностранное слово «молкси». Вместо ночных дебошей они рассматривали надписи и портреты в интересных местах и даже пытались их нарисовать на ночных горшках, клистирных банках и нижнем белье медсестер и санитарок. Они даже не ели и не пили, а соответственно, не пачкали казенное белье, что исключительно положительным образом сказалось на бюджетных сводках районной психиатрической больницы. Приезжали даже чины из столицы и после посещения тату-салона удовлетворенно кивали, рекомендовали этот опыт распространить на всю правозаградительную систему, да и вообще всех несознательных и недиспансеризованных граждан пропустить через тату-салон. На посещение салона записывались за несколько месяцев вперед.

Бизнес процветал, больные либо выздоравливали, либо тихо уходили, не требуя лишних хлопот. Затраты больницы резко снизились. Счастливый главврач на сэкономленные средства купил два холодильника и самовар, а также домашний прибор для электрошоковой терапии, который с успехом апробировал на своей теще. Ай да Трещотка, даром, что Слабонапередкова.

Дополнительным заработком для оборотистой Трещотки стала торговля бывшими в употреблении недогрызенными семечками на колхозном рынке и перепродажа конфетных фантиков с изображением полураздетого мачо в профиль и завернутой в ковер голой меценатки в анфас. Трещотка выдавала эти фантики местным неискушенным мужикам как последнее слово отечественной порнографии и имела хороший бакиши. По выходным двумя электричками она добиралась до столицы, где в катакомбах Курского вокзала из-под полы торговала толстыми томами в кожаном переплете литературных трудов мачо, содержащих иероглифы, похожие на фиги. Труды привлекали профессиональных сетевиков, кидал разного пошива и хронических идиотов. Все опять тип да топ....

2009 год, Саратовская Глушь

Многорукий бормотальщик после проведения спецоперации «Молси» и распада системы под воздействием обстоятельств вынужден был покинуть роскошную малину столицы и вернуться к себе в глушь... в Саратов. Но и там ему не было спокойно, все мерещились обманутые пайщики с косами и вилами. По ночам снился старый вождь и грозил пальцем, запрещая воровство и пьяное распутство. От греха подальше он спрятался в уездном городе Старомочилове, где запил горькую, и распутствовал, пока не нашел себе новое применение.

На полузатонувшей барже установил самодельный самогонный аппарат и стал гнать отменный первач под названием «Эликсир Молкси» с чудодейственными свойствами.

Заказанная экспертиза эликсира установила, что он обладает реальным свойством растворять мозги уже после третьей рюмки, после шестой процесс становится необратимым. При регулярном употреблении патентованного средства человек уподоблялся многорукому бормотальщику, становился жадным, подлым и обидчивым. Словарный запас сначала сокращался до коротких матерных слов, а затем до одного слова — «Молкси». Но и это не предел. Через два-три месяца регулярного

ежедневного употребления напитка в дозе 500 мл и выше потребитель начинал зарастать черной шерстью и гривой, как у мачо. Чуть позднее делал постоянные попытки стать на четвереньки и оскалить зубы.

Стоит ли удивляться, что очередь за эликсиром начиналась еще в Саратове, проходила по пятикилометровому мосту через Волгу и еще добрых десять верст тянулась к Старомочилкову. Назад многие уже возвращались на четвереньках, гордо покусывая друг друга за бока и быстрорастущую гриву.

Аппарат бормотальщика работал круглые сутки, но очередь только увеличивалась. Повышение цены и выпуск новой тары с надписью «Молкси» и отлитым профилем мачо только усиливали интерес к напитку. Многие семьи распались, жизнь в окружающих городах и населенных пунктах замерла. В лесах рыскали заросшие черной шерстью мародеры, которые преимущественно передвигались на четвереньках и требовали у заблудших «Молкси».

Деньги перестали иметь прежнее значение, состояние зажиточных граждан измерялось количеством эликсира, несколько капель целебной жидкости заменяли сторублевку, за полную поллитру на черном рынке давали уже триста долларов.

Секретом эликсира бормотальщик ни с кем не делился, но не сразу всех не предающий передал в органы, что в самогон добавляются клочки шерсти, растущей пониже спины мачо. Как шерсть с интимного места мачо попала к бормотальщику, источник не сообщил. Приглашенные генетики предположили, что рецессивный ген, находящийся в шерсти мачо, доставшийся от макак-краснопопых, активизируется в самогоне, снова проникает в организм и вызывает рудиментарные мутации, изменяя облик потребителя напитков в соответствии с обликом первичного носителя генома. Столь сложное объяснение было непонятно большинству потребителей эликсира, но повысило их авторитет в глазах обывателей. Пить стали еще больше.

Вакханалия прекратилась после введения войск ООН в костюмах химической защиты. Эликсир был изъят, самогонный аппарат разобран, а баржа окончательно затоплена. Заросшего черной гривой бормотальщика посадили под домашний арест и стали кормить бананами. Недавно Берлинский зоопарк предложил взять его на полное содержание с обязательством предоставить просторный трехкомнатный вольер-люкс с тремя молодыми самками шимпанзе. Официального ответа от семьи бормотальщика пока не поступило. А так пока все тип да топ....

Лето 2010 года, солнечный пляж Северного Ледовитого океана, поселок Кранты-Мунды

Не столь счастливо сложилась судьба некобелирующего профессора. Пожалуй, напротив, сыграла с ним злую шутку. После известных гастролей мачо-бандита и его команды все грехи и долги были списаны на него. По этой причине пришлось ему весьма продолжительное время провести в Северном поселке Кранты-Мунды, где живут оленеводы и мотают срок заблудшие вынужденные поселенцы.

Профессор-не кобель мало подходил на роль Фукса. Скорее наоборот, высоченный рост, сановитая осанка, седая и очень аккуратная борода, французский акцент, очки в толстой золотой оправе, дорогой с парижскими лейблами костюм, белая накрахмаленная рубашка и шелковый галстук от Херсачи и даже контрафактные духи для интимных мест под броским названием «Бес в ребро» не вызывали никаких сомнений в высокодуховном и образовательном уровне великосветского льва и сердцееда. И так было на самом деле. Он был абсолютно не похож на описанных выше жуликов, не обремененных врожденной интеллигентностью, чистоплотностью и аристократическим шармом. Может, поэтому его и назначили в качестве жертвы...

Сидя на сильном морозе по причине нужды и держась за ржавый гвоздь, чтобы не упасть при порыве ветра в яму с замерзшими продуктами жизнедеятельности человеческого организма, он вспоминал былые деньки и крутые дела. Чаще всего на ум приходили концертные номера, с которыми он выступал перед большими аудиториями простых лохотронщиков, ведущими лидерами и охотниками-ПИПами.

Гастроли с огромным успехом проходили в больших городах губернского значения. В хорошо убранных залах вывешивались портреты мачо-бандита и других членов ПО «ЭД ГАР»: меценатки-орденоноски со всеми орденами и медалями собственного производства, молчаливой Трещотки Слабопередковой, Бормотальщика из Саратова и его самого. В театральной яме играл бравурные марши похоронный оркестр, сцена была украшена траурными лентами и венками. В зале были вывешены транспаранты с надписями: **«Были программы виртуальные, а стали реальные», «Покупая Молкси, ты наполняешь карман мачо-бандита», «Нам солнца не надо — Эльвира нам светит, нам денег не надо — все Мачо отдай».**

В некоторых залах вывешивали политические лозунги местного значения: **«Фиг Вам, гроши нам», «Что к Эльвире попало, то пропало».**

Сеанс обезьяньей магии с полным ее разоблачением

Вначале представления молодая, но уже нанюхавшаяся сильнодействующего наркотика **«Молкси»** ведущая Рулетка¹ объявляла пришедшей публике номер: «Сейчас, уважаемые идиоты ПИПы и начинающие олигофрены-лохайщики, перед Вами выступит знаменитая пара фокусников обезьян-иллюзионистов с коронным номером **“Революция приматов”**».

Тотчас под музыку из 5-й симфонии Бетховена выходил гордой поступью сам профессор в белом фраке и серебристом цилиндре, ведя под руку известную всей публике меценатку, которая из-за разницы в росте и дергающейся походки казалась мартышкой рядом с былинным богатырем-профессором. Для усиления эффекта меценатка-мартышка была одета в розовые шаровары, майку с надписью **«Обуем всех»** на фоне волосатой фиги. Потешая публику, мартышка артистично припадала на четвереньки, размахивала корзинами упакованных в разноцветную фольгу конфет с надписями **«МАЧО»** и **«Молкси»**, а на голове у нее были неправдоподобно большие резиновые бигуди вместо челки. Публика бурно приветствовала аплодисментами выход артистов.

Затем начинался сам номер. Профессор быстрым движением руки одевал мартышке ошейник и брал на поводок. Мартышка при этом всячески сопротивлялась и пыталась укусить укротителя, визжала и строила гримасы. Больше всего забавляло публику, когда мартышка начинала скандировать человеческим голосом лозунги: **«Обуем всех», «Фиг Вам, а не проценты»**.

Со словами **«Были программы виртуальные, а стали реальные»** мартышка прыгала в зал к зрителям и вытрясала деньги из карманов и дамских сумочек. С охапкой денег она снова возвращалась на сцену и складывала их в мешок, удовлетворенно повизгивая. Публика заливалась смехом и аплодисментами.

Потом наступала очередь богатыря в белом². Профессор-не кобель, на глазах у изумленных зрителей медленно разворачивал конфету **«Молкси»** и на счет ай-цвай-драй проглатывал. Сразу же мартышка хватала и проглатывала другого сорта конфету с надписью **МАЧО**. Мгновенно артисты менялись местами. Профессор медленно опускался на четвереньки, а мартышка выпрямлялась и стремительным движением рук снимала с себя ошейник и защелкивала на шее седовласого исполина.

¹ Генриетта — заместитель Эльвиры, лектор «Системы».

² Афанасий Орлов носил исключительно белоснежные костюмы.

Под оглушительный гул восхищения и аплодисментов мартышка прохаживалась по залу, ведя на поводке профессора, который неуклюже передвигался на четвереньках, строил рожи, гримасничал, показывал зубы, чесался в интимных местах, кидался на колени дам, сидящих на первом ряду, и заглядывал им под юбку. Дамы визжали от восторга. Тут входила строгая Рулетка и низким голосом объявляла: **«Сеанс окончен.**

Прошу раскошелиться!»

Довольная увиденным публика тут же начинала бросать деньги на сцену и выстраивалась в длинные очереди за портретами мачо, чудодейственными конфетами, бигудями с остатками шерсти мартышки. Самая большая очередь была в обменный пункт по обмену евро на конфетные фантики «Молкси» по сверхльготному курсу 1000 евро за 1 фантик. Воодушевленные лохайщики деньги отдавали пачками и, получая взамен вожаденные фантики, еле сдерживались от восторга. «Я обещен на всю жизнь!!!» — кричали счастливые менялы. Значительная часть граждан успевала покинуть зал, съездить домой, взять все деньги и ценности и, возвратившись в зал, бросить все это на сцену к ногам знаменитых артистов со словами «Хоть в кармане не шиша, зато с мачо вся душа».

Наиболее сознательные лохайщики сдавали администрации ранее приобретенные билеты на следующий концерт и в порыве щедрости давали две, а то и три цены сверху. Некоторые целеустремленные и оборотистые зрители ухитрялись заскочить в банк и взять кредит под сумасшедшие проценты, заложив квартиру и все имущество. Назад они возвращались с увесистыми пачками отечественной и импортной валюты. Давясь среди других таких же доброхотов, они протискивались к сцене и кидали деньги к ногам любимых до слез артистов. Более осторожные и дотошные лохи под уговоры представителей администрации хотя и нехотя, но все же брали в качестве документов фантики из-под конфет.

В отдельной комнате за кулисами особо чувствительные представительницы прекрасного пола сдавали сумочки со всем содержимым и даже предметы верхней и нижней одежды, после чего с криками **«Все отдам, но Молкси накуплю»** возвращались в зал в одних панталонах, а истинные поклонницы бандита даже без них. Последний контингент особенно нравился профессору-не кобелю.

Под занавес выходил на сцену мачо-бандит в белой нараспашку рубашке с черными волосатыми фигурами на груди и руках и, трясая зашальной гривой и растопыренными ушами, надменно ухмылялся разогретой добела публике. Непроизвольно опускаясь на четвереньки,

он лениво кланялся под завывание и бешеные аплодисменты зрителей вместе со стоящими на четвереньках и кланяющимися артистами, которых он, переваливаясь с ноги на ногу, уводил на поводке. Ассистенты-макаки уносили мешки с деньгами и другим добром. Под гимн со словами «Смело мы в лохотрон пойдем» занавес опускался. Публика рыдала и аплодировала до утра. Сборы были баснословными, Воланды, Бендеры и Абрамовичи отдыхали...

Сладкие воспоминания некобелирующего профессора были внезапно прерваны порывом налетевшего ветра, хлипкая жердочка на которой он сидел, внезапно треснула и переломилась пополам, гвоздь, за который он держался, выскользнул из окоченевших рук, и наш профессор скатился в яму... Да, судьба играет человеком... Какой тут тип, да еще топ...

Последние гастроли сладкой парочки и их сообщников

Начало 2008 года, Москва, Бутырская улица, Офис ПО СИЗО-Центр¹

В небольшом, даже тесном, плохо освещенном помещении, куда дневной свет поступал только через зарешеченное окно размером в щель, собрались все участники драмы-комедии. В левом дальнем углу полыхала буржуйка, над которой склонился не сразу не всех предающий, держа обеими руками большое ржавое шило с нанизанными для шашлыка бараньими яйцами. Сразу возле двери стояла надувная резиновая кукла мачо в натуральный рост и сильно увеличенным и приведенным в боевую готовность мужским достоинством, которое остроумно использовалось обитателями ночлежки в качестве вешалки для шляп и верхней одежды.

На возвышении из кучи старых розовых штанов гордо сидел сам мачо-примат, как всегда в расстегнутой белой с черными воронами рубашке, и тасовал вместо карт пачку с долларами. Чуть пониже, на самодельных детских подвесных качелях, пробуя на золотой зуб огромный жестяной орден в виде бигудей собственного производства, раскачивалась меценатка-мартышка. Она была одета, как вы уже догадались, в розовые шаровары и красную майку с большой волосатой черной фигой на грудной части. Под фигой красовалась не менее содержательная надпись-девиз: **«ФИГ ВАМ — ВАШИ ГРОШИ НАМ»**.

Еще ниже сгруппировались для игры в карты сразу трое ведущих артистов обезьяньего цирка: многорукий, верхнегородка и седовласый профессор. Мужчины были одеты в дорогие костюмы со следами губной помады на штанах пониже пояса, а верхнегородка только в одном белом совсем маленьком переднике, что сильно отвлекало обоих самцов от игры в карты. В выигрыше все время оставалась верхнегородка,

¹ ПО «Резо Центр» — одна из организаций на которую выводились деньги Эльвирой.

щелкавшая колодой крапленых карт по самым интимным и болезненным местам проигравших партнеров. Вдруг в обитую ржавым железом дверь позвонили.

«Посмотри, кто там, Трещотка», — приказал мачо.

Трещотка кокетливо поднялась и вихляя прыщавым, совсем по-бес-
тыдному голым задом пошла встречать нежданного гостя...

Обращаясь с порога к мачо, сказала: «Тут пришел маленький человек¹, спрашивает мачо-примата». — «А пусть войдет», — мило-стиво разрешил мачо. «Входите. Бросьте договора в печку», — пригласила верхнегородка и повернулась голой спиной. «Тьфу ты», — непроизвольно вырвалось у посетителя при виде дивы в одном фартуке и выразительных форм ниже спины.

В комнату робко и раскланиваясь по сторонам, в зеленом, не по размеру большом пиджаке и белой рубашке без галстука вошел невысокий мужчина с бледным тревожным лицом и зачесанными назад темными волосами.

«Техбе какхого ххера», — спросила, раскачиваясь и пробуя на зуб новый орден, меценатка-приматка.

Посетитель вздрогнул от неожиданного вопроса и, обращаясь ко всей компании, тихо пролепетал: «Вы вчера фокусы извоили показывать...» — «Мы-то...» — непроизвольно вырвалось у сидящих ближе к параше. «Ты, что мухтель, охерел... Какие еще хфокусы-дрокусы», — заверещала в тон маме-обезьяне любвеобильная Трещотка.

«Поцелуй меня лучше в зад», — продолжила она и повернулась спиной к и без того бледному и дрожащему от вида честной компании ПИПу.

Визитер от увиденного сильно качнулся и с явным усилием восстанавливал равновесие. Для страховки он схватился за торчащее вертикально вверх выразительное достоинство мачо...

«Ну... вот еще... фантики меняли на доллары...» — промямлил маленький визитер. «На евро», — поправил со знанием дела профессор. «Да, да... прошу простить, на евро...» — уже совсем потерянным голосом пролепетал несчастный визитер.

«Их какхого хера тихбе нахдо, тихбе жх помехняли, тысячу ехвро зах один фентих изх-подх канхфет Молкхси», — рассердилась меценатка. «Я... я... я хот... хотел бы... бы... обратно, чтобы поменяли», — заикаясь от волнения, произнес посетитель и вытащил из кармана целую охапку фантиков.

¹ Поверенный.

Последнее так рассмешило шайку, что они залились диким хохотом. Закончилось тем, что у верхнегородки оборвались помочи на фартуке и обнажились все прелести шестидесятилетней шлюхи, а у мартышки свалился орден с груди, вызвав такой грохот, как будто взорвали петарду.

Все это время незадачливый посетитель стоял посередине комнаты, держась для равновесия за достоинство мачо, и видно было, как колени его сильно дрожали.

«А не хотите ли хлебнуть винца, — вдруг спросил мачо. — Вы какой спирт предпочитаете в это время года: метиловый, бутиловый, ректификат, отравленный, разбавленный, с наркотиками или с сексвозбудителями? Не стесняйтесь, у нас есть любой. Да садитесь же и закусите с дороги. Кресло пайщику!» — крикнул грозно своей шобле предводитель.

Многорукий тут же схватил детский стульчик с большой дыркой в середине, предназначенный для дам, для комфортного сидения над парашей, и угодливо пододвинул пришельцу.

Не успел визитер опомниться, как у него в руках оказалась большая кружка с мутной жидкостью с резким противным запахом, а не сразу не всех предающих тыкал в нос шипящими бараными яйцами — точной копией части сильно преувеличенного мужского достоинства мачо-краснопопного. Покрасневшие от жарки яйца хорошо корреспондировались с краснопопыми корнями хозяина притона.

Разомлевший хозяин любезно продолжал диалог: «Что же Вы не пьете — это напиток **Молкси-Последний кидок**, вызывает огромную радость от потери денег. Чем больше Вы выпьете, тем больше денег отдадите нам... Ну, давайте же... Бормотолог, помощи гостю...

Бормотальщик проворно вскочил и чокнулся с визитером, при этом по неосторожности, возможно умышленной, опрокинул на гостя ночной горшок, изрядно выпачкав гражданину-лохайщику брюки.

«Можете снять и просушить над печкой», — участливым тоном предложил хозяин. — «Нет, я так... Мне бы фантики все же обменять», — не сдавался посетитель. «Фантики на евро — это просто. Профессор, помощи», — приказал хозяин.

Долговязый профессор поправил очки и ловко выхватил из кармана посетителя злополучные фантики, на ходу незаметно заменив их увесистой пачкой крупных купюр евровалюты. «С большим plezierом, — сказал он, протягивая изумленному ПИПу пачку хрустящих банкнот. — Я извиняюсь. Где же Вы видите фантики? Обыкновенная валюта... Извольте пересчитать», — обиженно обратился к пристыженному гостю профессор. «Ну а если они опять того?» — не унимался упрямый посетитель.

«Тогда и приходите. Всегда рады помочь нашему лохайщику. Трещотка, проводи», — миролюбиво распрощался с гостем хозяин.

Расхристанная Трещотка, вилля голым задом, направилась к двери за ней. Клняясь и извиняясь, ретировался и гость. Стараясь не смотреть на прелести дивы, он не заметил, как рядом стоящий профессор, обнимая на прощанье, профессиональным жестом опытного шулера поменял пачку вожделенных банкнот, уютно лежащих в кармане визитера, на злополучные фантики...

«Ну и как мы развели лохайщика?» — спросила компанию Трещотка.

«Да с этими лохами даже скучно, хоть сци в глаза — скажут, что божья роса», — заметил не сразу не всех предающий.

«Неинтеллигентные какие-то. Все про свои деньги спрашивают... Простолюдины», — философски продолжил профессор.

«Ни выпить, ни закусить не умеют», — со знанием дела заявил бормотальщик.

«Такие мухтели сами прохсяться, чтобх их обули на х...», — обобщила, почесывая жестяным орденом мохнатые ляжки, розовошароварная дива.

«А помните, как классно мы уделали ПИПов, разведя на кредиты? — поправляя фартук, не унималась Трещотка. — Это все я, региональный директор, придумала комбинацию, когда под деньги лохайщиков им же давался кредит под проценты. В результате деньги лохайщиков наши, кредиты тоже наши (мы их себе и распределили), проценты тоже наши, а у лохайщиков еще долг за все те же кредиты».

«Они за собственные деньги остались еще нам должны. Должны с нами рассчитаться за сданную нам сумму. Плюс проценты... А теперь они хотят, чтоб у них были деньги, неинтеллигентное быдло», — продолжил профессор.

«Браво, Трещотка!» — сказал предводитель.

«Мы с мартышкой сделаем тебя кавалером Ордена Большого Корыта, будешь с нами вместе хлебать. Но не зарывайся. Твой лимит на разворование не больше 10 тысяч зеленых в день и не больше 200 тысяч в месяц», — предупредил мачо.

«А я?» — обиженно спросил бормотолог. «Головхка от х...я», — резонно ответила мартышка. «Я же первый сдал вождя, передал всю информационную безопасность тебе, мачо, обеспечивал прикрытие Молкси. А мне чего... Мне ж на девок не хватает, а по утрам опохмеляюсь огуречным лосьоном, а я бормотуху люблю, и девочки мне уже бесплатно не

дают...» — «Да ты и так обворовал весь Саратов с Самарой и перетрахал всех ПИПов обоего пола. Даром что многорукий, а все туда же... Баблы надо тырить, а не баб щупать», — врезала своему недавнему партнеру Трещотка.

«Ты думаешь, что твой передок тебя в люди выведет, — отбил удар бормотолог. И продолжал: — Кредиты — твоя затея, согласен, отчеты запутала тоже ты, сеть по миру пустила — молодец, не спорю, но вождя я сдал первым. Он меня за себя оставил смотрящим. “Смотри, — говорил, — Сысоев, не балуй, оставляю все на тебя. Гляди, чтоб не растащили компанию, неизвестно, буду ли жив или нет, иду на такое дело, что трудно придти назад, но главное, чтоб компания жила и развивалась. Если что, шли емейлы”. Думаешь легко было предать умирающего учителя и источника всего моего благополучия, чтоб он этого не заметил? Я же не такой способный, как обожаемая всеми высоконаучная и духовно развитая Эльвира, которая целовала его следы на песке в Индии и пятьсот раз клялась в верности и любви. Записывала за ним каждое слово и подарила ему коврик взамен подаренной им квартиры. Но я сделал все, чтоб предательства вождь не заметил. Что я, после этого не заслуживаю Большого Корыта, уважаемый и прегениальнейший обезьяноподобнейший мачо?» — вдруг разродился речью бормотальщик, удивляясь сам собственному красноречию и принципиальности.

«Кто ж мог подумать, что он все же вернется и сможет выступить лучше нас всех вместе взятых, — вступил в дискуссию не сразу не всех предающий. — Это и была его ошибка. Он хотел сохранить компанию, а мы уже начали ее разворовывать. Он, больной идиот, не мог понять, как можно воровать у людей, которые тебе доверяют. Как обкрадывать старушек, отдавших последнее, или инвалидов, для которых наша компания “Все для Вас и даже больше” была последней надеждой. Не понимал, что бизнес строится по принципу: **“Всех нагрел — значит, преуспел”**. Все долбил нас: эволюция сознания, два крыла... Тьфу. Какая гадость эта дурацкая духовность. Она же вяжет руки хуже наручников. **“Кради и беги”** — вот смысл и цель настоящей жизни», — продолжил не всех предающий.

«Конечно, всё, что мы имеем, — это его заслуга. Он создал такую систему. Все мы были нищими до прихода в компанию, каждому он помог встать на ноги и стать богатым. Поэтому мы его и предали, чтоб больше не мешал нам тырить действительно реальное бабло. И хер с ней с сестью, мудаками лохопайщиками, мы поимели всё, мы поимели всех», — вмешалась Трещотка.

«Мы теперь по-настоящему, по-сказочному богаты. Сколько тебе удалось уворовать, обожаемый мачо?» — не унималась Трещотка. «Да уж раз в десять больше, чем стоит мой завод-вонючка», — щеголяя математическими сравнениями, ответил мачо-примат. «А Мухнирочка оторвала, наверное, раз в двадцать больше, чем получила от меня откатов за сраный завод, — блистая математическими выкладками, заоткровенничал мачо. — Ты, Трещотка, можешь получить свою долю за проведение операций “Безнал” и “Молкси”, — кидая ей мешок с деньгами. Самцы завистливо отслеживали траекторию полета миллиона долларов.

«А как же мы? Мы же прикрывали все решения по выводу денег из компании», — не выдержал профессор. «Получи и ты свою долю», — сказал атаман, кидая профессору полноценный миллион евро.

«Ну а мне? — застонал бормотальщик и продолжал: — Я же главный предатель. Это моя идея — отвлечь внимание лохайщиков и ПИПов на время увода денег со счетов на дохлого вождя. Мы обвинили его в том, что во время трансплантации мозгов, лежа с нулевым иммунитетом, упер 20 тонн долларов. Половину закопал во дворе дома. Остальные 10 тонн в 500 чемоданах увез в Израиль. И все поверили, даже не спросив диагноз вождя, и поддержали усилия обожаемой Мухниры по разграблению компании и увода денег через 50 подставных фирм». — «Ну это уж моя заслуга — открытие левых фирм. Это азбука кидка. Ладно, бормотолог, учитывая твои заслуги и преданность, даю твою долю», — справедливо рассудил хозяин и кинул бормотологу мешок с половиной миллиона долларов.

«Хотелось бы и мне решить финансовый вопрос», — интеллигентно, но требовательно заявил не сразу не всех предающий. «У техбя хер не дохрос», — резонно заметила мартышка, качаясь на детских подвесных качелях. «Ну я же обеспечивал легенду прикрытия и отход в СИЗО-Центр, собирал показания ПИПов на вождя, хотя все знали, что все деньги крутились в регионах, везде был только нал, безнал никто никогда не выплачивал, что все разворованные на настоящий момент безналовые деньги двигались в течение полутора лет только в одном направлении — от лохопайщиков на счета ГК, а все мы и даже обожаемая Эльвира получали наличными. За все время безнал шел только в карман тебе, мачо, и нашей королеве-мартышке, а это под 100 миллионов. Идиот вождь думал, что эти деньги пойдут на фондовый рынок и будут, как и раньше, приносить прибыль и обеспечивать доход пайщикам, а мы их — в карман любимым главарям. Никто из лохопайщиков не посчитал, сколько реально уходило денег на выплаты под большие проценты, тогда бы поняли, что нал

был впритык, а безнал шел в накопление. То, что мы натравили ментов, бандитов и спецгруппы агрессивных инвесторов на вождя, — исключительно заслуга благодарной учительнице Эльвиры и моя тоже. Все это легко проверить, но трудно поверить. А никто из ПИПов и не пытается. Всем хочется отыгаться на полудохлом вожде, хотя никто не знает, доживет ли он до Нового года, жив он или нет и что у него за болезнь. Никому это не интересно. И это хорошо, потому что мы грабим всех у всех на глазах и этого никто не видит, а если видит, то не понимает. Я правильно говорю, глубокоуважаемый примат-краснопопый?» — закончил как всегда блестящую речь не сразу не всех предающий.

«Ты прав, любезный, — подытожил мачо-людоед и продолжил: — Ты реально помог свинтить вождя, главная ошибка которого состояла в том, что он не обобрал сеть, которую сам создал. А мог взять побольше нашего. Теперь ему не отмыться и не уйти от доблестных стражей. Мы его свинтили, натравили всех, кого могли. Если менты не достанут, мои бандюги найдут. Ладно, шельмец, получи свою долю», — и доблестный макак-краснопопый швырнул алчущему бормотальщику причитающийся мешок с долларами...

«Хоть он меня, кизяка степного, принцессой сделал, мухтель. Духмал я его не прехдам, на... А я его и всех ПИПхов подставила, что полный атас-карахбас», — с важным видом ученой обезьяны заметила мартышка.

«Да, всеми бесконечно обожаемая Эльвира, ты гениально подставила две с половиной сотни ПИПов, обвинив их всех в подлоге договоров. Дескать, это не твои договора. Договора не твои, а деньги твои. Вот это по-лохотронному, это по-нашему», — как всегда красноречиво развил мысль мартышки не сразу не всех предающий.

«Теперь эти неинтеллигентные тупые люди окажутся под огнем силовых структур и лохайщиков, так им и надо, не хотят шевелить мозгами — пусть хлопают ушами и объясняются, где надо», — включился в разговор профессор.

«С нас взятки гладки, мы ни при чем, мы с капиталами, а они с голой задницей. Кому поверят. Да и предали они вождя с такой легкостью, что как будто не было пяти лет выплат, атрибутики, звезд, флагов, гимнов. Очень обрадовались новому порядку, когда в Центр денежки, а назад одни фиги и краснопопый зад, присягнули новому атаману с огромной радостью. Никто не спросил: а откуда взялась эта макака, кто ее привел и что она делает в порядочном обществе? Сразу вступили под знамена обезьяноподобнейшей ученой-преученой Эльвиры, накупили Молкси.

О чем думали и чем думали, да и сейчас ничего не понимают или не стараются понять, хотя первые перья уже посыпались», — снова завелась Трещотка.

«Ну и хер с ними, безголовыми. Нам пора собираться в дорогу. Пакуйте свои доли, — распорядился, доедая банан, атаман шайки патентованных мошенников. — Бормотолог, что там за шум?» — поинтересовался мачо.

За дверью отчетливо слышался стук сапогов и звук передергиваемых затворов.

«А это нас арестовывать идут», — доложил не сразу всех не предающий.

«Ну-ну, — ухмыльнулся мачо. — По коням!» — скомандовал он...

Когда штурмовая группа ворвалась в офис, где по данным закрытого источника собралась вся шайка, оперативников ждало разочарование. В пустой комнате, кроме резиновой куклы мачо с приведенным в боевую готовность мужским сильно преувеличенным достоинством, никого не оказалось. В дальнем углу осталась только куча розовых штанов и кем-то не доеденный банан. С досады опера надели наручники на достоинство куклы мачо-краснопопого...

Вот и сказке конец. Кто прочел — тот молодец!

Крейнин Владислав

Конец утопии
Взлет и крах финансовой пирамиды

Технический редактор	<i>Н. Лисицына</i>
Корректор	<i>В. Муратханов</i>
Компьютерная верстка	<i>О. Морозова</i>
Художник обложки	<i>О. Белорус</i>

Подписано в печать. Формат 60×90 1/16.
Бумага офсетная № 1. Печать офсетная.
Объем 11,5 печ. л. Тираж 6000 экз. Заказ №

Альпина Бизнес Букс
123060, Москва, а/я 28
Тел. (495) 980-53-54
www.alpina.ru
e-mail: info@alpina.ru