

Содержание

Благодарности.....	9
От автора	10
Реквием по российской мечте	11
История президента	14
Создавая «Систему»	22
Миссия «Системы» от нового мессии	30
Маркетинг-план как <i>perpetuum mobile</i> (для дотошных и не боящихся расчетов)	34
Запуская «Систему»	40
Конспектируя достигнутое. Первая агитационная листовка	46
Хождение в народ	50
Классика жанра — «путь к финансовой независимости».....	52
«Программное обеспечение»: безграничный креатив	56
Регионы — вперед! Циркуляция денег в «Системе»	65
История Веры, вице-президента из Ростова	70
Прямая речь: биографии региональных руководителей	73
Два крыла	82
Утопическая сказка в Черногории	89
Две спасительные буквы — ПО	93
Интеллигентное лицо ПО «ЭД ГАР»	98
История Эльвиры — <i>femme fatale</i> «Системы».....	102
Атака «Рубина»	106
Крайняя мера под Новый год	111
Попытка встать на ноги.....	114
Покупки и персональная выгода	119
Трактат о воспитании лидера	127
Волга-Волга	137

Крах и выбранные места из переписки с врагами	143
Без комментариев	148
Эпилог	149
P.S.: Сказка	153
Предатели вождя	154
Перспективы развития	160
Последние гастроли сладкой парочки и их сообщников.....	169

*Самой противоречивой личности,
которую я знаю, г-ну В.,
президенту «Системы», посвящается*

Благодарности

Эта книга не получилась бы без:
журнала «Русский репортер» и интереса, проявленного к теме со
стороны Олега Рашидова,
веры в проект Алексея Ильина,
важных советов Сергея Турко,
поддержки Инны Кулаченко, Александры Лобода, Юлии и Кри-
стины Александровых, Екатерины Третьяковой, Марины Си-
нелъшиковой, Ирины Дашковой, Ольги Скабеевой, Дарии Мо-
гильниковой, Екатерины Огородник, Екатерины Чепруновой,
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 С компании «Система», успешно существовавшей пять лет. 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 будущее своей компании.

Моя легенда: студент-экономист с хорошо подвешенным языком и желанием как можно скорее использовать те «безграничные возможности, которые дает компания». Я смог стать доверенным лицом президента, получить доступ ко всей информации, напрямую общаться с ее руководством. Я сумел восстановить историю этого пирамидального «бизнеса», объездил всю Россию и встречался с людьми, связавшими с компанией свою жизнь. Слово «компания», кстати, — одно из главных в их словаре до сих пор.

Реквием по российской мечте

Вместо предисловия

Меня всегда восхищал лозунг «Россия — страна возможностей». Черт побери, я многих, должно быть, разочарую, но я верю в него! Мне очень хочется в него верить. Он появился тем летом, когда я закончил школу. И возвращаясь под утро с выпускного, совсем трезвый и переполненный жадой новой, абсолютно взрослой жизни, я с упоением читал эти слова на огромном плакате про нашу страну. Я шел и мечтал. Мечтал о будущем. О веселых студенческих годах, о головокружительной карьере, о новых друзьях и новой любви. Обо всем взрослом, о чем приятно мечтать на столь важном рубеже своей жизни.

Компания «Система» для всех, кто в ней работал, был предан ей с азартом футбольного болельщика и верил в нее с упорством фанатика, тоже была страной возможностей. Государством в государстве — символом новой стабильной России, в которой не может произойти надувательства в духе МММ. Обществом в котором любое дело может только процветать, в котором 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. Фотографируясь с ним — они плакали, получая автограф — ликовали. Это я видел 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. И в том, и в другом случае живут они одним — надеждой.

Но «Система» рухнула, а в стране продолжают «стабильные» 2000-е...

Эта история — документальный рассказ об утопии, о сладкой сказке и людях, которые ее создавали и верили в нее. Рассказ непо-

средственного участника событий, успевшего привязаться ко многим действительно хорошим людям, работавшим в компании.

Это рассказ не о хитроумной афере и не о деятельности преступной группировки. Это рассказ о большой мечте, которая, став на время явью, разбилась вдребезги. 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.

«Система» начиналась со сказок и закончилась сказкой. Сказки, с которых все начиналось, были приятны для слуха, в них хотелось верить, тем более что для многих они олицетворяли новую российскую реальность. В сказках говорилось о том, что будет построено новое общество новых людей, что те, кто попал в «Систему», научатся инвестировать, вырвутся из нищеты, смогут покупать квартиры-машины, а главное — обретут «баланс духовности и финансовой независимости». Сказка, которой все закончилось, мерзка и грустна.

Автором этих сказок был один и тот же человек — г-н В., бывший президент бывшей финансовой пирамиды под названием «Система», ее глава и создатель.

Пирамида появилась на свет 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 драмы. Узнать президента в этом «произведении» было невозможно. Куда делся величественный и сдержанный идеолог, излагавший свои мысли прекрасным литературным языком, который мог вдохновлять и вести за собой? Грубая и вульгарная, его «сказка» поражала своим цинизмом. Первая мысль, возникавшая по ее прочтении: он сошел с ума. Сказка производила удручающее впечатление, о чем я тут же написал 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 утрачен. Расследование окончено. Пора было подводить итоги. Но я все как-то медлил. Решился, лишь осознав полный масштаб человеческой трагедии. Я с удивлением обнаружил, что самую успешную российскую пирамиду начала 2000-х создавал отнюдь не мошенник, а человек, глубоко верующий в Бога, мечтатель, стремившийся построить общество «счастливых и богатых». И разрушилась пирамида не потому, что в

нее перестали нести деньги или ее стало преследовать государство. Нет. Всему виной человеческие амбиции, гордыня, обиды... а отнюдь не законы экономики. Причина — невозможность двух людей договориться друг с другом, даже понимая, что жертвами их разногласий станут сотни тысяч человек. Хотя пирамида все равно рано или поздно должна была рухнуть...

Текст прощальной сказки президента приводится без изменений (см. приложение). Она писалась создателем «Системы» в те дни, когда рушилось его детище, когда бывшие соратники проклинали своего кумира, накладывали на себя руки, резали вены и скрывались от разъяренных «обманутых инвесторов». Это страшный текст. Его жутко читать. Увы, его не понять, не прочитав книгу.

Сегодня общество строит догадки, сколько людей было вовлечено в работу пирамиды. Говорят, что не меньше 250 000. И в этой фразе главное — «не меньше»!

История президента

Май 2007 г.

Серебристый Lexus забирает меня от станции метро «Сокольники» ровно в десять утра. Президент вернулся из Израиля, где проходил курс лечения, и пригласил меня к себе на дачу.

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 врачи боролись за его жизнь. В это время у созданной им и бесперебойно работавшей пять лет «Системе» появились первые проблемы.

На ежегодном новогоднем балу, который устраивался в Москве для региональных руководителей, обсуждался лишь один вопрос: кто заменит В. после его смерти? Некоторые из первых лиц уже готовились бороться за власть. А злые языки говорили, что президент вовсе не заболел, а скрылся со всеми деньгами за границей. Ошибались 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 понять, зачем президент пригласил меня к себе. Просто так? Сделать какое-то предложение? Ничего в голову не приходит. Скорее всего, ему просто захотелось внимания. Чувствовать себя небожителем, всеобщим благодетелем, спасителем человечества и новым мессией — всегда было для него главным. Я вспоминаю его историю, о том, что он мне рассказывал, и о том, что говорили те, кто знал его не один десяток лет.

Талантливый ученый-нейрофизиолог, кандидат медицинских и доктор биологических наук, после распада СССР он оказался не у дел и в начале 1990-х гг. ушел из науки.

— Надоело работать за копейки, копать в мозгах у обезьян, — рассказывал он. — Ни о каком бизнесе я тогда и не думал. Что я

делал до 35 лет? Фанатично, абсолютно фанатично тратил себя на то, что потом перестало быть кому-либо нужно.

Я занимался исследованиями возможности восстановления утраченных функций мозга при повреждении нервных путей. Мы разработали новые подходы в изучении поражений головного мозга, к восстановлению его функций. Мы работали на благо всего человечества. И вдруг деньги на наши исследования кончились, зарплату платить перестали, а каждому из нас надо было как-то жить, на что-то содержать семью.

Он оставляет работу в Институте мозга и решает заняться сетевым маркетингом. Эти компании тогда только-только пришли в Россию. И первой среди них был «Гербалайф». Туда В. и обратился. Талантливый, харизматичный, невероятно амбициозный, за несколько месяцев он стал одним из крупнейших лидеров «Гербалайфа» (лидер — человек, создавший большую сеть дистрибьюторов продукции. — *Прим. авт.*). В 1994 г. он переходит из «Гербалайфа» в только появившуюся в России американскую корпорацию (назовем ее L), также распространявшую биодобавки, используя сетевой маркетинг. И в ней он вскоре становится ведущим лидером, теперь в его сети — люди со всего СНГ, под ним — практически вся дистрибуция L.

Медицинские связи помогали В. привлекать в сеть врачей со всего СССР; старые знакомые по научным конференциям, те, кому тяжело пришлось в безденежные годы, видели в этом предложении панацею. Сеть В. росла городами и регионами. К 1998 г. его ежемесячный заработок составлял порядка \$50 000. Но себе от этой суммы В. оставлял небольшую часть, основные же средства он пускал на развитие сети, на открытие офисов в новых городах, на помощь начинающим лидерам.

— Я искренне верю, что изобретение сетевого бизнеса — главное достижение экономики XX века, — уверяет В.

Тогда, в середине 1990-х, он объездил всю Россию, читал лекции по сетевому бизнесу, пропагандировал здоровый образ жизни, приводя в пример себя — здоровый, умный, успешный, богатый. Он сам себя сделал и своим трудом добился достатка. Небольшого роста, не красавец, одетый очень демократично и, по мнению многих, настоящий богач, он олицетворял обывательскую мечту российских девяностых, был типичным бизнесменом *next-door*. Им восхищались, ему рукоплескали, и люди выстраивались в

очередь, чтобы сфотографироваться с ним или получить его автограф.

Такая 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 угрожал увести людей в другую фирму. В доле ему было отказано. Гордый и обиженный, не без оснований считавший себя творцом успеха компании, В. хлопнул дверью и ушел. Но... ему предстояло обмануться в своих ожиданиях: люди за ним не пошли. Они им восхищались, даже преклонялись.. но выбрали спокойствие, предпочли верный кусок хлеба невероятным перспективам, которые им рисовал.

Это история сломила его дух, но не сломала окончательно. Ему не исполнилось пятидесяти, он был полон энергии и сил. Такого не ломаешь. В 1999 г. он попытался создать свою собственную сетевую компанию, которая бы стала производить и продавать отечественные биодобавки, но бизнес не пошел. Партнеры «кинули», стартовый капитал испарился. Полтора года он не занимался ничем, лишь проживал заработанное. 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, как делают инвестиции в ценные бумаги и на этом зарабатывают деньги.

— Он приехал из Австрии окрыленный, — рассказывал четыре года спустя его друг Георгий, который работал все эти годы вместе с ним. — С горящими глазами он рассказывал: «Представляешь, можно купить акции на \$1000, а через год получить за них \$1500. Но это что! Можно покупать портфели акций, т.е. акции разных компаний, чтобы застраховать себя от провала. Ведь все не могут обанкротиться одновременно». А еще его восхищало, что есть люди, которые могут купить портфель акций не за \$1000, а за \$200 000. Его тогда сильно поразил этот факт. Откуда ему знать, что через несколько лет он будет ворочать миллионами долларов.

Огромное влияние на 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, кото-

рый говорил о том, что для того, чтобы достойно жить и встретить старость в достатке, необходимо в течение жизни инвестировать деньги в акции или создавать другие материальные активы, которые могут приносить доход.

Получив в Австрии начальные знания об инвестициях, начитавшись Роберта Кийосаки и имея внушительный опыт работы в сетевом маркетинге, В. решил совместить инвестиции и сетевой маркетинг в единый бизнес. До него на такое никто не отваживался:

— Действительно, — говорил он потом, — вместо бытовой химии или биодобавок с помощью сетевого маркетинга можно продавать акции, финансовые программы, паи в инвестиционных портфелях. Мы гарантируем людям прибыль, а они дадут нам деньги на покупку акций.

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

— То, что создал В. в своей «Системе», к MLM никакого отношения не имеет, — уверяет 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 не 10%. Это игра, где нет никакой гарантии выигрыша. Доход может быть, а может и не быть. С чего платить фиксированные вознаграждения агентам и фиксированные проценты клиентам через несколько месяцев после вложения денег, непонятно. Точнее, понятно — с денег новых вкладчиков. Но это чистая пирамида. А использование в ней принципа MLM — навязчивая идея самого В., который ничем другим заниматься не умел. Вот и все. Он думал, 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 \$1000 в обмен на бумажку с логотипом «Системы». Эта \$1000 служила единицей товара, с нее до 25% выплачивалось агентам и еще около 40–50% — в качестве прибыли инвесторам. Иными словами, он брал \$1000, а отдавал около \$1750. Компания сначала про-

изводит товар, затем делает на него наценку и при помощи сетевого маркетинга продает его, и только потом расплачивается с агентами, которые продали этот товар. Сетевой маркетинг — уникальная рекламная и маркетинговая стратегия со 100%-ной эффективностью, но только в том случае, если она продает товар и по приемлемым для этого товара ценам. Господин В. продавал обещания. В его «Системе» складывалась ситуация, при которой он был должен всем постоянно и с каждым днем все большие суммы. Ожидать, что он мог инвестировать что-то при таких обязательствах, — нонсенс.

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

Когда я приехал, В. еще спал. После нескольких операций по пересадке костного мозга и переливанию крови он бодрствует лишь несколько часов в день. Супруга президента обещала разбудить его к обеду, а пока стала говорить о том, какой она видит ситуацию в компании:

— Мне рассказывали, 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 еще не знали, что жить компании осталось чуть меньше полугода, что соратники уже предали своего лидера и наладить ничего не удастся. Не знали и о том, 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 недавно родившийся щенок Джонни. Им придется скрываться где-то за границей. И никто, даже самые близкие друзья, не будут знать о точном местонахождении президента.

С Н., своей будущей супругой, В. познакомился в том же «Гербалайфе», где она, бывший инженер-технолог, искала финансовое счастье новой России начала 1990-х. Он увел ее из «Гербалайфа» в корпорацию L, где она тоже стала одним из крупнейших лидеров и

зарабатывала около \$10 000. Жить вместе они начали, еще работая в L, а расписались после кризиса 1998 г. Для обоих это был второй брак.

Все, кто знал Н. по работе в «Системе», отмечали ее исключительную скромность: она никогда не выдвигала себя на первый план. Никому и в голову не приходило, что эта незаметная 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 жесткие волевые решения. Они составили отличную пару — не только влюбленных, но и «соратников по борьбе».

Президент проснулся к обеду. Похудевший на 30–40 кг, 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 таким? Не бойся, я справлюсь, — сказал он, едва мы увиделись, и вымученно улыбнулся.

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

— Что творится — кошмар.

— Где? — удивился я.

— Везде. Мне каждый день надо сдавать кровь, так водитель поехал в ближайший город узнать, где можно сделать этот анализ. Оказалось, что в городе с населением 30 тысяч в 100 км от Москвы негде сделать анализ крови. А ведь здесь живут дети, старики. Разве не кошмар? Я заболел раком, помнишь, в декабре, я даже не мог передвигаться нормально. С ноября ездил по врачам, готов был платить любые деньги, помогали знакомые из Кремля, устраивали в лучшие больницы, но никто не мог помочь. Никто не мог поставить точный диагноз. Почти полумертвый, я связался с израильской клиникой, и мне за день дали визу, выслали специальный самолет, прямо в самолете сделали первое переливание крови. Если бы еще день — я был бы уже мертв. Но ведь я мог заплатить за все. А как же простые люди? Они ведь тоже могут заболеть, и что тогда? Это ли не кошмар?

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

— Для этого я и создал компанию. Чтобы каждый человек мог получить доход от инвестиций, научился управлять деньгами, мог

жить нормально, а если заболает, получить нормальную медицинскую помощь. Чтобы у него были на это деньги. Я — им всем пример. Понимаешь?

— Понимаю.

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

— Да, действительно, разучились любить, — я вторю президенту, не совсем понимая, зачем он меня позвал.

— Я остался жить не случайно. Мне многое предстоит сделать. Бог не зря оставил мне жизнь. То, что мы создали, наша компания — это величайший эксперимент небес. У нас неограниченные возможности. Мы построили уникальную антикриминальную систему, причем без насилия. Люди в ней растут духовно и материально, обретают смысл жизни. И все без насилия. Единственная система, где нет насилия.

— А где насилие есть?

— Да везде. На работе людей заставляют сидеть с девяти утра до шести часов вечера, государство давит их налогами, чиновники душат взятками. Даже с нас эти самые чиновники, заставляя работать по безналу, тянут наличные. — Президент задыхается, жадно глотает воду из стакана. — Это бездуховное общество, лишь два кумира — деньги и секс. Мы построили систему, способную победить эту бездуховность. Наши люди — в каждом российском городе. И скоро мы будем работать по всему миру...

Серебристый Lexus вновь несется по Симферопольскому шоссе, теперь уже в сторону Москвы. «Сумасшедший, — анализирую я происшедший разговор. — Он просто сумасшедший. Он спятил: операции, лекарства убили его. Эксперимент небес, уникальная духовная система, неограниченные возможности...» Это казалось абсурдным, но в то же время во всем этом что-то было — что-то глубокое, отнюдь не бредовое. Понимал ли он, что его уникальная «Система» является финансовой пирамидой, что счастье в его идеальном, созданном небесами социуме закончится с первым невыплаченным рублем? Он не рассматривал пессимистических вариантов, отворачивался от правды. Смотреть истине в глаза он не мог — Наполеоны не снисходят до мелочей.

Надо сказать, что В. 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 даже в те годы, когда занимался наукой. В корпоративном журнале «Системы» писали о том, что президент регулярно жертвует деньги на церковь, публиковалась его переписка с патриархом Алексием II, в статьях не забывали упомянуть о святости мест, где проходили семинары по инвестированию. На обложках журнала красовались исключительно храмы — для президента они служили лучшей метафорой духовности. Он часто говорил о Боге. Болезнь и выздоровление возвели его веру в абсолют.

Создавая «Систему»

2002 г.

Компания была основана в феврале 2002 г. Президент и его шурин Илья — сводный брат жены, который в 2006 г. в первый же серьезный кризис незаметно для большинства выйдет из «бизнеса», — сначала создали ООО «Система», которое стало своеобразным механизмом для обкатки идей. Название новой компании придумал сам господин В. Утверждал, что долго вынашивал его и что именно оно как нельзя лучше будет передавать философию создаваемого им бизнеса. Есть, однако, и другая версия. К моменту регистрации предприятия в России уже существовал крупный финансовый холдинг со сложившейся деловой репутацией, занимавшийся строительством, девелопментом и управлением коммерческой недвижимостью, имевший собственный банк, а также ряд дочерних компаний. Различия в названиях уважаемой компании и фирмы, создаваемой господином В., были незначительными. Вполне возможно, что В. решил присвоить себе ряд деловых успехов «однофамильцев», чтобы старт бизнеса выглядел более убедительным и перед будущими инвесторами было чем бравировать. Так или иначе, после краха финансовой пирамиды и шумихи, поднятой по этому поводу в СМИ, деловая репутация созвучной пирамиде финансово-промышленной корпорации оказалась под ударом.

В течение первого года у компании не было ничего — ни лицензий, ни серьезного штата сотрудников, ни региональных офисов. Деньги собирались мизерными по меркам будущего объемами. И исключительно «по-черному». Злого умысла и расчета в работе с черным налогом не было. Просто-напросто работать по-другому команда будущих инвестиционных акул не умела. Конечно, закон нарушался. Ну разве это грех, рассуждал президент в духе логики 90-х, на которые пришлось его бизнес-взросление. Как всякий советский человек, он был склонен к некой флигельности в трак-

товке законов, считая несовершенном то государство, которое эти законы устанавливало. «По-белому» никто в России не работал и работать не будет. А следовательно, не стоит нарушать традиции. Он знал, что будет строить патриархальную компанию, где внутренние идеи будут важнее внешних правил, и готовил себя к роли владыки, кидającego золотые монеты в толпу. Позже, когда компания будет собирать миллиарды по всей России, президент будет упиваться своей ролью. За глаза ему будут приписывать диктаторские замашки и комплекс Наполеона, характерный для людей небольшого роста. Впрочем, в грандиозности своих планов он никому не позволял усомниться.

— Когда я первый раз услышал об идее «Системы», то сказал В., что он сошел с ума, — рассказывает Марк, один из первых инвесторов компании. — Брать деньги у других под свою ответственность, да еще обещать высокие проценты. Как спокойно спать с таким грузом?! После МММ и еще нескольких пирамид, на которых все погорели, никто не верил, что можно убедить людей отдавать кругленькие суммы. Но В. заявил, что все риски у него будут застрахованы, с инвестиционными портфелями станут работать профессионалы. Где застрахованы? Какие профессионалы? Он умел говорить так, что ему верили и не задавали лишних вопросов.

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

— Да каким манипулятором! Ерунда. Он просто фанат своих идей. И главное — он всегда был успешным, ездил, даже когда нигде не работал, на машине с водителем.

Его машины, кстати, — это отдельная история. В 1990-х у него сначала была «шестерка». «Шестерка» с водителем! Нонсенс! Затем «Нива», затем подержанный VW Passat. И это тогда, когда он зарабатывал десятки тысяч долларов. Статусные вещи, дорогая одежда и все, что с этим связано, его совсем не интересовало. Но он всегда был готов помочь близким. Был щедрым и не считал деньги. А вокруг него — нищета, и все мы были этой нищетой. А поэтому мы не могли усомниться в том, что В. прав. Он любил повторять фразу: «Если ты такой умный, почему ты такой бедный?» И мы чувствовали, раз он богаче, то значит, умнее нас, да и знает он больше.

— А как все начиналось, вы помните?

— Конечно. Летом 2002 г. В. рассказал мне, что создал «Систему». Что было до этого, знают немногие. Видимо, возились с бумагами,

думали, что и как сделать. Февраль 2002 г. — дата официальной регистрации первого предприятия. Клету В. и Илья, который бегал за ним как хвост, много пил и кидал понты, стали собирать людей. Рассказывали, что собирают деньги под инвестиционный проект, предлагают «инвестиционную программу» то ли под 80%, то ли под 90% годовых. Я не думал, что займусь этим делом. Они приехали ко мне как к старому знакомому, рассказали о том, что создали компанию. Я тогда только-только вышел на пенсию, и нужно было чем-то заниматься, чтобы скучно не было. Да и жить на что-то тоже надо было. И вот я на добровольных началах, в первое время абсолютно бескорыстно, стал заниматься сбором денег в своем городе. Еще не было никаких офисов. Было несколько финансовых консультантов, которых нашли В. и я. Они собирали деньги у людей, принимали клиентов и у себя дома, и в кафе, даже ездили к ним домой. Офиса не было, денег на него тоже. В конце месяца я объезжал на машине город и забирал у них деньги. Получалось сначала около \$50 000 на весь мегаполис. Эти деньги я отвозил в Москву. С каждым месяцем объем рос, в середине 2003 г. одна из финансовых консультантов решила рискнуть и открыть офис, у нее наметилась небольшая сеть. Так все и началось...

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

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

Несмотря на уверения Марка, что президент 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. Вот уже десять лет она реально помогает больным людям, используя собственные программы лечения, сочетающие фармацевтические препараты и биодобавки. О деятельности В. после его ухода из L она знает лишь понаслышке, поэтому судит о нем по старым впечатлениям:

— Хотя В. работал в Институте мозга и знал методики влияния на людей, он был плохим психологом. Я имею в виду, что он не

разбирался в людях и часто ошибался в выборе партнеров. В. был слишком увлечен своим «я», чтобы уделять внимание другим. Не слишком умный и крайне амбициозный, он не терпел рядом с собой людей талантливых, неординарных. Чтобы быть его другом и партнером, необходимо было смотреть ему в рот и во всем с ним соглашаться. В. не был виртуозом в манипуляции и смог усвоить только самые примитивные приемы. Профессиональный манипулятор может убедить в своей правоте любого, В. же мог работать исключительно с аудиторией людей бедных — бедных не столько материально, сколько 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, изначально он мог быть аферистом?

— Конечно, он по складу характера Остап Бендер. Не думаю, что он не понимал, что создает финансовую пирамиду. Скорее, просто считал, что его детище будет существовать вечно или по крайней мере пока он жив. «Система» изначально была плодом его самонадеянности...

Стартаповое ООО «Система» с годами 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.

А сейчас вернемся в весну 2002 г.

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

Почему В. не мог создать инвестиционную компанию, не прибегая к методам MLM? Во-первых, он был фанатом сетевого маркетинга. Он на полном серьезе считал себя и своих соратников крайне прогрессивными людьми уже потому, что все они, по его словам, занимались «бизнесом XXI века». И следовательно, переросли боль-

Конец ознакомительного фрагмента.

Приобрести книгу можно

в интернет-магазине

«Электронный универс»

e-Univers.ru