

Макс Топф



Инвестор в драных носках

*История одной медитации,
изменившей жизнь*

СОДЕРЖИТ
НЕЦЕНЗУРНУЮ
БРАНЬ

18+

Макс Топф

**Инвестор в драных носках.
История одной медитации,
изменившей жизнь**

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=70103725
SelfPub; 2024*

Аннотация

Это твоя книга. Она по праву может занять достойное место в библиотеке твоих любимых книг, если тебе доводилось когда-либо находиться на перепутье, выбирая между, с одной стороны, легко и быстро, а с другой – трудно и долго. В большинстве случаев желание «сделать монтаж», вырезав отрезок времени между «быть» и «иметь», приводило тебя к исходной точке, если даже не отбрасывало ещё дальше. Эта книга станет твоим добрым спутником в дороге, ведущей тебя к новым открытиям. Путь, который уже прошёл и по которому продолжает следовать герой романа, наполнен разнообразными событиями, сценарии для которых пишет он сам. Поняв в определённый момент своей жизни, что в этой постановке ему отводится посредственная роль, он берёт тотальную ответственность за свои решения и действия, коренным образом меняя всё, к чему так давно привык. Благодаря многочисленным трансформационным опытам герой

обретает целостность, истинный смысл жизни и провозглашает свою миссию.

Содержание

Обратный отсчёт	5
38 попугаев	13
Главное	17
Обстоятельства непреодолимой силы	21
Первый опыт	31
Истукан	39
Эра WIGWAM	52
«I» – значит «Инвестор»	61
LIFE IS GOOD? или IT'S A BEAUTIFUL LIFE!	72
Что привело вас сюда?	87
Начало	91
Конец ознакомительного фрагмента.	111

Макс Топф

Инвестор в драных носках. История одной медитации, изменившей жизнь

Обратный отсчёт

Здесь вершится таинство...

– Константин Андреевич, – Дарья робко поскребла по двери его персональной гримёрки, но входить не стала, – через пять минут ваш выход

Константин сделал несколько глубоких вдохов, выдохов, медленно открыл глаза и поднялся из кресла. Медитация давно уже стала его постоянным спутником жизни. По сути, она и сделала его тем, кем он сейчас являлся. По крайней мере, он сам так неоднократно утверждал. И если раньше Константин уделял утренним ритуалам не менее полутора часов, то теперь они сократились до получаса, не потеряв в эффективности, зато стал также регулярно очищать своё сознание днём или вечером перед важными встречами и выступлениями. А за последние три года их стало довольно много, очень

много, каждый день...

Сделав несколько медленных глотков воды из стакана, стоявшего на журнальном столике, Константин прополоскал горло, не спеша сплюнул остатки в раковину и неторопливо поправил галстук, пиджак, пригладил брюки, проверил туфли и довольно улыбнулся своему отражению всеми «тридцатую двумя». Хотя на самом деле их было всего двадцать восемь – неприлично белоснежных зубов, которыми он втайне от всех очень гордился. В клинике, где ему делали тотальное протезирование коронками из диоксида циркония более пятнадцати лет назад, сказали, что крайние восьмые зубы всё равно видно не будет. И поэтому какой смысл за них переплачивать? А ведь тогда Константину пришлось даже взять кредит на работе для того, чтобы доплатить за эту недешёвую стоматологическую процедуру. И кроме этого, он ещё целый год продолжал ежемесячно платить рассрочку, любезно предоставленную ему владельцем и по совместительству главным ортопедом клиники. «Инвестиции в себя» – так тогда Константин назвал эти непомерные для него на тот момент траты

Он помассировал щёки, поворачивал вытянутыми в трубочку губами, поводил языком по внутренней полости рта, протараторил несколько скороговорок и вновь сделал несколько глубоких вдохов и выдохов. Укладывая свои светлые уже не особо густые волосы с проседью, Константин вспомнил, как несколько лет назад его старинный друг почему-то предло-

жил ему сменить причёску. Тогда Константин уже несколько десятков лет подряд носил одну и ту же короткую почти армейскую стрижку, хотя в рок-н-рольной молодости он даже отращивал себе «хвост». И Константин сменил. «Хвоста», конечно, не было, но прядь непослушных волос дерзко и помолодецки то и дело стремилась скрыть от окружающих его правый глаз. По мнению его друга, этот «лук» должен был добавить Константину солидности, ведь тот уже тогда работал с людьми и их финансами, гордо именуя себя «независимый финансовый консультант». Ох, и много же воды с тех пор утекло, а сколько дров нарублено и копий сломано...

Год, когда он написал заявление об уходе «по собственному желанию» с довольно уважаемой и высокооплачиваемой должности, и кроме этого, в тот же самый день продал успешный семейный бизнес, был поистине уникальным для «инвесторов» и «финансовых консультантов». Ими становились все кому не лень. Умопомрачительные проценты псевдоинвестиционных компаний, а попросту пирамид, заставляли терять голову и влезать в кредиты сотни, если не тысячи людей. И Константин тогда тоже соблазнился подкупающей своей простотой идеей «жить и не работать». А что? Сашка вон гребёт бабло лопатой, Лёшка закрыл уже шестую звезду и купил вторую квартиру, а Машка вообще давно ездит на брендовом «мерсе» и не вылезит с островов, судя по фотографиям в соцсетях... И, несмотря на множество «факатов», произошедших с ним на этом небыстром и терни-

стом пути становления личности, он всегда с благодарностью и юмором вспоминал те годы, когда принял решение продать всё своё движимое и недвижимое имущество и уйти в так называемую «перезагрузку»

Вообще, в последние годы он очень вдохновенно относился ко всему, что можно было бы связать со словом «инвестиции»: инвестиции в здоровье и правильное питание, инвестиции в собственный внешний вид, в собственное ни на секунду не прекращающееся развитие, в отношения с близкими и не очень, инвестиции в настоящее и будущее и, наконец, те самые инвестиции, интерес к которым и стал фундаментом его сегодняшнего благосостояния. Но так было не всегда...

За дверью снова послышался шорох и буквально мольба Дарьи поторопиться на выход. Подводить её или кого-то ещё было не в его принципах и привычках. Ответственность, с которой он относился ко всему, всем и к самому себе, как раз и была его визитной карточкой и кредо по жизни. Просто он прекрасно знал, что исполнительность Дарьи – его ассистента – имеет слегка завышенные даже для него стандарты, и, если она говорит «Пора», это значит, что у него в запасе есть ещё как минимум половина вечности

– Иду, – улыбнулся Константин, выходя и закрывая дверь гримёрки. Недавно в Питере они давали в одном из рок-баров небольшой концерт, но та гримёрка, конечно, и в сравнение не шла с этой и уж тем более не была персональной. Но

это его тогда несколько не парило, ведь он осуществлял свою давнюю мечту – выступать в составе рок-группы на сцене. И пусть это были не «Лужники» и даже не «Крокус», но щенячьей радости Константина не было предела. Ведь со сцены звучали композиции его собственного сочинения, что могло быть дороже... Порой он сам с трудом верил в реальность происходящего, ведь всего несколько лет назад о таком он мог только лишь мечтать. И он мечтал, а ещё делал. Он сжёг мосты, поставил всё на карту, набил себе в сорок с лишним татуху на предплечье с фразой «Рискнуть, пусть даже пожалеть потом, чем пожалеть, что не рискнул тогда» и стал действовать, рисковать, терять, падать, находить, вставать, опять падать и опять вставать. Но главное, он не переставал верить, что однажды... И вот теперь он выходил в своё очередное «однажды» из персональной гримёрки.

– Держи.

Константин, как обычно, протянул Дарье на хранение свой телефон, бумажник и записную книжку в чёрном кожаном переплёте с тиснёнными контурами стран на обложке – подарок любимой жены Виктории. На этот раз она сама попросила его не брать её с собой. Вика практически везде сопровождала мужа, помогала и поддерживала его во всём, в чём могла. Но такое длительное путешествие ей было не по вкусу. Тем более, у её мамы в эти дни был день рождения, и Вике очень хотелось поехать к ней в гости, поздравить маму лично.

Это была уже четвертая страна и третья столица в десятидневном турне Константина. На этот раз Амстердам. Он давно хотел посетить этот город, и вот он здесь. Оставалось ещё три города и четыре дня. График был очень плотным и напряженным. Но Константина это не пугало. Напротив, ему это нравилось, он кайфовал от всего, чем занимался. В свои пятьдесят пять «с хвостиком» он наконец-то жил так, как давно мечтал. Константин делал то, что давно хотел. Он делился тем, что знает и умеет, и приносил пользу людям. Мог ли он лет двадцать назад подумать, что это будет для него его главным жизненным приоритетом. Да, у него, конечно, был свой собственный секрет, которым он так до сих пор ни с кем и не поделился. Но это была не его тайна, он обещал молчать, ему нельзя было нарушать данное слово, иначе...

Его глаза, порой усталые от недосыпания, всё равно горели, как у подростка, стащившего у бабушки пирожок со стола. Предыдущий оратор как раз заканчивал своё выступление. Послышались аплодисменты и, когда Константин уже был за кулисой у края сцены, ведущий по-английски произнес:

– Дамы и Господа! Сейчас на нашей сцене появится специальный гость из России... – ведущий глянул в свою планшетку с текстом выступления, перелистнул один лист и, слегка опешив, продолжил с очаровательной улыбкой. – Дело в том, что здесь столько всего про него написано, что я предположил, что это регалии нескольких наших гостей

В зале послышались негромкие единичные смешки

За спиной ведущего был огромный видеозэкран, на котором светилась и переливалась надпись с названием мероприятия «Ты в мире, мир в тебе». Оно проводилось уже в третий раз, и Константин был одним из активных участников этого движения. Нет, он не был его единственным основателем, но зато он стоял у его истоков, был членом Общего Совета и именно на нём лежала главная ответственность за развитие одноименного благотворительного фонда в России. Его сегодняшнее участие в этом форуме в Амстердаме совпало с его турне, в котором Константин знакомил мировую общественность со своим авторским детищем под названием «Основы Мироздания. Базовый Курс». Он разрабатывал его в течении трёх лет и ещё последние два года «обкатывал» на российской территории. И вот при очередном посещении международного фестиваля «A-Fest» Вишена Лакьяни – основателя университета «Mindvalley» – ему было предложено выходить на мировую арену

А ведущий тем временем продолжал

– Отец двоих детей, счастливый семьянин более 30 лет в браке, предприниматель, инвестор, бизнес-ангел, филантроп, спортсмен, музыкант, актер, писатель, автор мировых бестселлеров и статей для журнала «Forbes», меценат, основатель благотворительного фонда, духовный лидер, учитель медитации, лауреат премий «World Without War» и «It's never too late» , номинант нескольких международных пре-

мий в области литературы, искусства и предпринимательства, а также автор и ведущий программы Всестороннего Преобразования Человека «Foundations of the Universe», – и, сделав глубокий вдох, словно конференсье на международных турнирах по М-1, ведущий протяжно завершил представление, – Константи-и-и-н Андрее-е-е-ев!

Стоя ещё за кулисой, Константин приподнял левую руку, на безымянном пальце которой был удивительной красоты перстень. С боку на кольце была кнопка. Он нажал её, и на маленьком дисплее перстня появились цифры. Нажав на кнопку ещё раз, Константин запустил обратный отсчет, и лёгкой пружинистой походкой вышел в зал.

38 попугаев

– Да, какого черта! Грёбанное казино! – Костик в бешенстве отбросил «мышку», оттолкнул компьютерное кресло так, что оно, не удержавшись на колёсиках, грохнулось на пол, и навис над мониторами, сжимая в неистовстве челюсти и глубоко дыша. – Нет, нет, этого не может быть... как же так-то?

Он продолжал невнятно бормотать и приговаривать, не обращая внимания на упавшее кресло, судорожно перебирая вкладки в программе «TradingView». Выигранный некогда в лотерею ноутбук был подсоединён к большому монитору, и на обоих экранах отображались графики фьючерсной торговли криптовалютой. Но сейчас они не выглядели как хаотично чередующиеся красные и зелёные японские свечи, при уменьшении масштаба напоминающие осциллограмму больного с пороком сердца. Сейчас по обоим мониторам буквально лилась кровь, красная кровь, тонкой струйкой вытекающая из раны, нанесённой рынком и этими «грёбанными маркетмейкерами» десяткам, а может и сотням тысяч таким же, как и он, «криптанам». Он наблюдал, тяжело дыша, ещё несколько секунд, как красная свеча, нарисовав под собой длинный фитиль, замерла, а потом слегка скакнула вверх.

– Давай, моя хорошая, давай, вот так, возвращайся, – он сложил на груди руки в молитвенном жесте и вперил свой

обезумевший взгляд на маленькую иконку «О помощи в торговле». Она стояла под монитором и много лет назад была подарена Костику его женой, когда он ещё работал в торговой компании. В то время он всегда носил иконку в своём бумажнике. Но после ухода, написав заявление об увольнении по собственному желанию, Костик вынул её и поставил перед собой дома на письменный стол. Не то чтобы он был очень набожным. Он верил в Бога настолько, чтобы порой ставить свечи в храмах и даже накладывать на себя крестное знамение, проезжая мимо церквей. Ему очень хотелось, чтобы можно было в случае чего переложить на кого-то ответственность при неудаче или обратиться с просьбой, а иногда и поблагодарить, если всё получалась так, как он задумал. Бог был для Костика эдакой палочкой-выручалочкой, не всегда, к сожалению, работающей как надо. И вот когда шло не по его хотению-велению, Костик приговаривал, что это такой дальновидный Божественный замысел, и что так он только становится сильнее, мудрее, опытнее и всё такое.

Но сейчас его не на шутку трясло. Он чувствовал, как становится горячее, а промеж лопаток уже выступили капельки пота. Едва ли он когда-либо столь истово взывал к Всевышнему, чем сейчас. Молитв он не знал, и поэтому просто причитал, восхваляя Господа и моля его уберечь от самого страшного, что может произойти с трейдером – от принудительной ликвидации по позиции... Маржин-колл – это самый страшный ночной кошмар, который только может при-

сниться неопытному торгашу, возомнившему себя то ли гургу трейдинга, то ли заколдованным везунчиком, и поэтому осмелившемуся наплевать на стратегии и отважиться торговать без стопов. Ведь он до этого всего за девять дней наторговал более семи тысяч USDT, а это ни много ни мало полмиллиона рублей. Костик не мог поверить своему счастью. Вот она – удача, наконец-то он схватил её за хвост или ещё за что-то, ликовал он, наконец-то ему попёрло. Он уже рисовал в своих фантазиях золотые замки и просчитывал, сколько он при таком раскладе может зарабатывать и на что будет эти деньги тратить. И поэтому сейчас он пошёл ва-банк, поставив на лонг всё, что у него было. Точнее, всё, что у них было – у всей его семьи с женой и двумя детьми.

Свеча опять остановилась и предательски дернулась вниз. Костик вновь усиленно запричитал, трясаясь всем телом. А красная вертикальная линия тем временем продолжала безжалостно резать белизну экрана, уже практически дойдя до конца фитиля. Красная толстая вена на шее Костика судорожно пульсировала. Он аккуратно взял «мышку», слегка встряхнул её о стол, чтоб та «ожива», и выбрал на панели приложения инструмент «Линейка». Померил. До его ликвидации оставалось 0,38%! «Тридцать восемь попугаев и одно попугайское крылышко» – не к месту всплыло у него в памяти. «Быть может это знак, – подумал он, – и теперь цена развернётся». И буквально в это же мгновение кровавая красная палка продолжила своё движение вниз. Костик, не

мигая, переводил свой взгляд то на неё, то на баланс, который таял на глазах. Он напрягся всем телом, будто стараясь вытолкнуть своей волей цену вверх, лишь приговаривая «Господи, Господи... ну, пожалуйста, я обязательно в следующий раз буду ставить стопы, кля... Бля-я-а-а-а!!!». Всё, свеча-убийца, ликвидация...

Ему хотелось, чтобы это было сном. По сути, он и был в таком состоянии, что был почти уверен, что это сон. Это не могло произойти с ним... опять... В ушах стоял такой гул, что ему казалось, что этот гул должен быть слышан и окружающим. Костик попытался сглотнуть, но в обезвоженном рту не оказалось и капли слюны. Схватив электронную сигарету, он выскочил из комнаты. Жена сидела на кухне и, услышав, что Костик собирается на улицу, лишь успела крикнуть вслед:

- Ты куда, всё нормально?
- Нет...

Главное

– У нас будет кафе, – произнёс Костик, увидев, что Вика зашевелилась. Был шестой час утра, но он не спал уже больше часа. Костик лежал в кровати, подложив руки под голову и мечтательно глядя в потолок ещё на тот момент их квартиры, хотя и приобретённой в ипотеку.

– Что? Какое кафе? Приснилось? – Вика нехотя повернулась и приоткрыла сонные глаза.

– А что, почему нет? Я серьёзно, – с блаженной улыбкой пробормотал Костик.

– Ага, сам только будешь в нём готовить, – буркнула жена и вновь укрылась с головой.

А через шесть месяцев и два дня они уже подписывали договор аренды с арендодателем.

Все эти полгода Костик просто грезил своей идеей, изучая индустрию общепита, колеся по городу в поисках чего-то подходящего, для реализации своей задумки. Ему представлялось нечто солидное и впечатляющее, хотя он точно сам не знал, что именно ему нужно. Он останавливался возле каждого объекта, на котором было написано «Сдаётся в аренду» и искал объявления в интернете. Были просмотрены огромные на несколько сотен квадратных метров готовые объекты, а также помещения поменьше в строящихся зданиях. Порой сдавались в аренду или продавались как готовый бизнес уже

укомплектованные всем необходимым для кафе помещения, но они были или очень далеко от дома, или очень дорогими, или просто это было «что-то не то». Костик не прекращал поиски, но уже не так резво, как по началу, скорее, по инерции.

Ему жутко хотелось иметь что-то своё. Работа в найме приносила неплохой доход. Он откладывал, по началу накапливал на банковских счетах, уже тогда посеяв в своём разуме идею о полноценной жизни только на пассивный доход. Они путешествовали почти каждый год за границу и по многу раз за лето отдыхали на Черноморском побережье. За шесть лет работы на должности начальника отдела продаж в компании, занимающейся оптовой продажей строительных материалов, Костик добился неплохих, но не лучших результатов. Были те, кто, по его мнению, работали вдвое меньше, а зарабатывали на порядок больше. И его это жутко бесило. Он завидовал и пытался их догнать, ставил цели, прописывал планы на день, посещал тренинги по продажам, читал соответствующую мотивационную литературу. И иногда даже вырывался вперёд по результатам месяца, но это происходила всего пару раз и то только тогда, когда постоянные лидеры продаж сами сбавляли обороты. Он пытался себя убедить, что всё нормально, что ему нравится то, чем он занимается, и в первые годы даже так и было. Но со временем его запал поутих, амбиции ослабли, и он будто «парил на бреющем», не стараясь уже выжать из себя что-то сверх возможностей.

Но это только в отношении его постоянной работы, которая была для него и его семьи средством для выживания. Где-то в глубине он знал... Он точно знал, что не здесь его место, что он способен на большее. Вот только когда и где? Костик всегда был большим любителем английского языка и последние пару лет вновь стал посещать курсы, выйдя на весьма достойный уровень «Upper Intermediate». Был момент, когда он очень активно предпринимал на работе усилия для реализации экспортного проекта, и они даже ездили и в Азербайджан с шефом, и в Турцию, но уже с женой, совмещая в последнем случае приятное с полезным. И всё равно каждый раз на этапе подписания договора с зарубежной стороной происходило что-то непредвиденное, и сделка опять не заключалась. А ему так хотелось выйти на международный уровень, летать по заграницам, носить красивые деловые костюмы, вести переговоры и заключать договора с иностранцами и чуть ли ни стать поставщиком строительных материалов на дубайские объекты. В офисе коллеги над ним посмеивались из-за этого, уверяя, что всё это полнейшая ерунда. И он им поверил.

Но верил Костик также в одну жизненную мудрость, вычитанную им однажды в какой-то из «умных книг», которая гласила: «У того, кто постоянно работает, не остаётся времени, чтобы зарабатывать деньги». А этих самых книг им было прочитано не мало. Костик отчаянно верил в силу мысли и каждый месяц записывал, сколько бы он хотел заработать

к его окончанию. Но к концу месяца его фантазии вновь не осуществлялись, и он не понимал, в чём дело. Лишь по прошествии многих лет его разум достиг осознания, что же он делал не так, а что, наоборот, не делал так, как было нужно. В погоне за энной суммой денег Костик упускал самое главное, что в большинстве случаев приводило людей к желаемому результату – он не представлял себе то, ради чего стоило бы так напрягаться, чтобы получить эту самую сумму.

Но вот с кафе было по-другому. Он каждое утро просыпался и каждый вечер засыпал с одной лишь этой мыслью. И спустя всего полгода его мечта стала обретать материальные очертания.

Обстоятельства непреодолимой силы

Это было небольшое помещение, которое «по случайному стечению обстоятельств» находилось и не далеко от их дома, и от того места, где Костик тогда работал. Он нашёл его по объявлению в интернете и поначалу не обратил на него особого внимания. Было указано, что продаётся готовый бизнес под общепит со всем необходимым для работы оборудованием. Хоть цена и была, по его мнению, великовата, всё же он решил созвониться, поторговаться и узнать подробнее об условиях.

Продавца звали Виктор. Это был молодой парень лет двадцати восьми, спокойный, немного застенчивый, совсем не отвечающий образу энергичного и дерзкого бизнесмена. Оказалось, что он владел этим кафе всего несколько месяцев. Идея приобретения собственного бизнеса принадлежала его жене. Ей хотелось взрастить в муже предпринимательскую хватку, ведь она сама на тот момент уже была управляющей городским филиалом сети фитнес-центров с несколькими клубами в городе. Идея, конечно, была очень амбициозной, и строились весьма оптимистичные планы. Но отсутствие у Виктора опыта ведения бизнеса, как, впрочем, и желания, привело к тому, что кафе не было настолько востре-

бованным, насколько хотелось бы, а, соответственно, несло убытки из-за отсутствия клиентов. В качестве работницы у владельца была одна единственная сотрудница, которая выполняла функции универсального солдата: Маша была и поваром, и кассиром, и посудомойкой, и уборщицей, и одновременно встречала гостей. Платили ей весьма неплохо, но она всегда возмущалась, что её недооценивают и ей недоплачивают. И для того, чтобы как-то компенсировать эту недооцененность, она считала, что имеет право не отдавать всю выручку своему работодателю, а попросту говоря, подворовывала. Камер в кафе на тот момент не было, и за руку её поймать никто не мог. А как известно – не пойман, не вор.

Особого рвения «раскрутить» бизнес Виктор не проявлял. Он выполнял по большей части функции снабженца и доставщика продуктов, чем полноценного предпринимателя и владельца бизнеса. Сотрудница на начальном этапе была даже более заинтересована в развитии, чем он сам, ведь и ей хотелось иметь причастность к чему-то серьёзному и большому. Но поняв, что её усилий недостаточно, а сам Виктор не уделяет должного внимания бизнес-процессам, свела до минимума своё усердие, не особо гонясь за выручкой, «залипая» чаще в телефоне, чем проводя время за готовкой.

Место расположения кафе само по себе было неплохое. Угловое помещение со смежными окнами выгодно отличалось от двух других в этом же здании, которое являлось пристройкой к многоэтажному жилому дому. Студенческий

район предполагал хороший трафик. Но любую идею можно похоронить на корню, если не относиться к ней как к любимому младенцу, требующему постоянно внимания, ласки и любви. И вот по прошествии всего нескольких месяцев семейной парой горе-бизнесменов было принято решение о скоропостижной продаже своего неудавшегося бизнес-эксперимента. Конечно же, они ни слова не говорили о каких бы то ни было трудностях, отсутствии клиентов и работе «в минус». Напротив, Виктор убеждал Костика, что студенты очень любят это место и что его работница – отличный специалист. А ведь предполагалось, что если они договорятся и Костика всё устроит, то она останется работать у них.

Это было очень ответственное решение и тут было о чём подумать. Ему очень не хотелось сравнивать опыт Виктора и его жены с тем, что могло бы произойти с ним самим и его женой. Ведь они с Викой тоже не имели никакого предпринимательского опыта. Единственное отличие, что Костик просто горел этой идеей и верил в то, что у них-то точно всё получится. Последнее время с ним происходило что-то необъяснимое для него самого. Он почти каждое утро просыпался с непонятным и будоражающим душу чувством грядущих перемен. Поначалу он даже слегка побаивался этого чувства, а потом принял и сжился с ним. Ведь он так давно жаждал чего-то нового, чего-то такого, что могло бы внести новых эмоций в их почти превратившуюся в рутину жизнь. А тут такой шанс! Возможность проверить себя на новом по-

прище. Не зря же ведь он всё это время искал. Вдруг это то самое, думал он, и если сейчас не попробовать, потом горечь от упущенной возможности просто сожрет его. А этого он не хотел даже больше, чем возможных печальных последствий в случае неудачи в собственных начинаниях. И от этого никто не застрахован, это он тоже прекрасно понимал.

– Ну, и что ты думаешь? – спросила Вика после ужина, наливая чай. Сахар они уже давно не ели, но вот отказаться полностью от сладкого не могли. На вечер случилось даже так, что они, слегка одолеваемые за это чувством вины, но не в силах устоять перед искушением, ели одну конфету на двоих. Она протянула ему его половину. – На.

– Думаю, надо брать, – ответил Костик после некоторой паузы, в задумчивости жуя конфету, не глядя на жену.

На самом деле он уже давно всё решил и только искал для себя или какого-то подтверждения, или, наоборот, опровержения своего решения, кто бы его отговорил. Тогда он ещё не умел настолько чутко прислушиваться и слышать свою интуицию. Это умение пришло к нему значительно позже. В то время он скорее больше ориентировался на логические подтверждения. Трафик, локация, близость к дому и постоянному месту работы, имеющаяся уже сотрудница – всё это здорово подкупало и убеждало в правильности принятого решения. В отличие от Виктора предпринимательская жилка в нём была, причём ещё с самого детства. В средней школе он даже попадал в детскую комнату милиции – так то-

гда называлась правоохранительная организация, осуществляющая контроль и ведущая разъяснительную деятельность с малолетними «хулиганами». Костик тогда уже промышлял перепродажей фотографий рок-музыкантов и «качков», настенными постерами, картинками звёзд, вырезанных из журналов в библиотеке, значков с флагами разных стран. Причём большую часть этих значков он изготавливал сам, делая их из прямоугольных кусочков пластмассы, приклеивая к ним миниатюрную картинку флага, вырезанную из атласа в городской библиотеке, а с обратной стороны впаивая нагретую над свечой булавку. Получалось весьма неплохо, по крайней мере, так ему тогда казалось. И вот за эти неподобающие советскому пионеру действия его мать краснела перед сотрудницей милиции, убеждая ту, что такого больше никогда в жизни не повторится. А вот отец отнёсся тогда более терпимо к предпринимательским «проказам» сына: не хвалил, конечно, но и не ругал, понимая, что без подобных задатков мужику в жизни будет сложно. Он лишь снисходительно улыбнулся, не сказав ничего одобрительного или порицательного.

После армии Костик какое-то время занимался частным предпринимательством – торговлей бытовой техникой и даже реализацией греческой кондитерки, которая тогда только заходила на российский рынок. Был длительный период работы в области сельского хозяйства: они с братом трудились на участке земли размером восемь гектаров, который

достался их отцу, когда тот ещё был замдиректора на одном аграрном предприятии. Они выращивали там много чего, но основная идея была заложить в конце концов на всём этом участке яблоневый сад. У них это уже почти получилось. Половина участка потихоньку начала приносить урожай. Но потом появились определённые «обстоятельства непреодолимой силы» и землю пришлось продать. Так что попробовать себя в разного рода начинаниях Костику было не впервой.

– Завтра ещё поторгуюсь с ними. Лишь бы не опоздать. Он говорил, что у них есть ещё потенциальный покупатель. Надеюсь, брешет, чтоб цену набить, – продолжил Костик. – А ты что думаешь?

Он очень хотел, чтобы Вика стала полноправным владельцем этого бизнеса. И отнюдь не только из эгоистических побуждений. Да, он был бы не против иметь в качестве одного из источников дохода такую игрушку, как собственное кафе. Это несомненно бы тешило его эго. И он уже видел себя эдаким ресторатором, приходящим по вечерам в свою обитель, снимающим кассу, попивающим вечером чаёк под «кальянчик». Но не в меньшей степени он хотел помочь Вике реализовать её управленческий потенциал, чтобы и она встряхнулась, вновь ощутила вкус жизни. Последние годы она сидела дома, вела хозяйство, воспитывала детей и дожидалась мужа с работы. А муж, как оказалось, не всегда был только на работе. Предчувствия не обманули её.

Несколько лет назад Вика очень страдала от того, что Ко-

стик всё время был каким-то взвинченным и нервным, постоянно тыкая её носом в её несовершенство: то кожа у тебя не такая гладкая, то одежду ты красивую не хочешь, в спортзал не ходишь, дома сидишь, не развиваешься и всё в «такой опере». Ссоры, претензии с его стороны и разговоры на повышенных тонах участились. Вика уже порой сама с трудом могла сдерживаться и переходила на крик, мат, взаимные упрёки. Случалось, что, они не разговаривали целыми днями. Она плакала в подушку. Он становился всё холоднее и дальше от неё с каждым днём.

Одним роковым вечером Вику что-то заставило взять его телефон, чего раньше она не имела привычки делать, и увидела там то, что настолько подкосило её психику, что она ещё несколько лет не могла прийти в себя. Её Костик занимался сексом с какой-то «шлюхой», причем сами съёмки были сделаны ими по очереди. Глядя на эти записи, она с чувством ужаса и ощущением медленно пожирающей её душу черноты, не могла и не хотела верить своим глазам. Вернувшись в комнату, Костик выхватил у неё из рук телефон, и начал орать на неё за то, что она без спроса берёт его собственность. Но увиденного было достаточно. Оправдываться было бессмысленно, и Костик после долгих выпытываний во всём признался. Что это была его бывшая, причём ещё по институту, с которой он не общался несколько десятков лет, что она сама нашла его в «В Контакте», что они периодически встречаются уже несколько месяцев, снимая на ночь разные

квартиры...

Бывало, Вика ревновала его к сотрудницам на работе, к различным его или её знакомым, но в её самом жутком сне не могло присниться, что он может быть способен на такое. Она всю жизнь любила его, терпела его выходки, шла за ним всегда и везде, как верная «жена декабристов» и верила, надеялась, что он отвечает ей стопроцентной взаимностью. Вика ещё долго пыталась понять, где и когда она потеряла контакт с Костиком, что он решил так её предать, растоптать, наплевать на её чувства и подвести практически к последней черте... Она была на грани. Жизнь перестала иметь для неё какой-либо интерес. Он отнял у неё этот смысл. Отобрал практически единственное, ради чего она жила – веру в их счастливое совместное будущее. Одному Богу известно, как она не сошла тогда с ума и не отважилась на самый отчаянный шаг.

Вика тогда осталась. И Костик не ушел. И не только ради детей. Двадцать лет совместной жизни – это всё-таки срок. Ведь если бы они не были созданы друг для друга, то супружество начало бы трещать по швам уже много лет назад. Он заглаживал свою вину перед Викторией, как мог. Исключал из поля её видимости и слышимости всё, что могло бы ей напомнить о его измене. Купил квартиру, перевёз всю семью в город. Не изменял и старался даже не давать малейшего повода для каких-либо подозрений в своей неверности, хотя порой у него это не очень хорошо получалось. Время шло. Её

душевная рана потихоньку затягивалась, но полностью избавиться от той убийственной боли и обиды Вика так никогда и не смогла.

Костик вряд ли мог тогда понять, а уж тем более почувствовать, что творилось у неё внутри. Если бы ему было суждено испытать хотя бы половину этих адских мук переживаний, то он бы несомненно просто «съехал с катушек». Хранившая всю жизнь ему верность, Вика простила его, точнее приняла решение сделать это. Ведь прощение – не выключатель. Его нельзя встроить в своё сердце и научиться пользоваться им при необходимости всего одним нажатием. Десятки книг и сотни часов в интернете на страницах, где девушки, попавшие в подобные ситуации, делились своим опытом, рассказывали о том, как они пережили измену, стали надолго её спутниками. Он же в свою очередь разорвал все отношения со своей бывшей любовницей и дал жене и себе обещание впредь не искушать судьбу, не допускать ошибок, которые в следующий раз исправить будет уже невозможно.

– Скажи, – аккуратно начала Вика, – а зачем тебе это кафе? Опять хочешь баб туда таскать?

– Каких баб? Зая, ты чего? – Костику с большим трудом давалось сдерживаться, когда она опять начинала заводить подобный разговор и высказывать необоснованные подозрения. – Это же бизнес. Наш с тобой будет бизнес. Точнее даже больше твой. Мы ж на тебя его будем оформлять.

– Ага, щас. Почему это на меня? – возмутилась Вика.

– Так я ж трудоустроен, у меня официальная работа, мне как бы нельзя, – фантазировал Костик, прекрасно сам зная, что одно другому абсолютно не противоречит. Просто ему действительно хотелось, чтобы у Вики проснулось то здоровое и амбициозное чувство предпринимательского собственности, которое, он верил, в ней присутствует, и надо только дать небольшой толчок, чтобы активировать в ней бизнес-леди. – Я думаю, это отличная идея, это нас объединит в конце концов, это ж наш совместный бизнес будет. Ну ты чего? Не попробуем, не узнаем, ты ж сама понимаешь. Это необходимый этап для последующего полноценного выхода на пассивный доход и перехода в сектор «I» – инвестиции. Это то, к чему я по-настоящему хочу прийти.

– Да ты ж мой бизнесмен, инвестор, – Вика ласково улыбнулась и погладила его по руке.

Он взял её руку в свои и произнёс:

– Всё у нас получится, милая, я точно знаю. Иначе просто не может быть.

Первый опыт

То, как ты делаешь что-то, так ты делаешь всё

На следующий день Костик уже вместе с Викой встретились с Виктором. На самом деле, тот был готов уже отдать кафе за любые деньги лишь бы поскорее освободиться от этого взваленного на его плечи женой груза ответственности. Поэтому после недолгих переговоров, выторговав ещё небольшую скидку, Костик передал ему предоплату, взял с Виктора расписку о получении им денег и с гордостью от обладания статусом «владелец бизнеса» с трепетом в душе отправился на свою постоянную работу.

Вика же осталась в кафе. Ей предстояло много что узнать и много чему научиться. Маша – сотрудник-универсал – не спеша и степенно рассказывала о своих умениях и способностях, набивая себе цену.

– Я как раз хотела Вите говорить о том, чтобы он увеличивал мне зарплату. Я ж здесь и готовлю, и посуду мою, и убираю, и гостей встречаю, и с деньгами и кассой работаю. А это ж всё в приличных заведениях делают разные люди. Вот вы сами посчитайте, скольких работников я в себе объединяю.

– Да уж, представляю, как вам тут непросто приходится, – поддержала Машу в её негодовании Вика. Жена Костика была от природы отличным собеседником и психологом, все-

гда знала, как кого поддержать, кому что сказать. В то же время она не обладала и каплей лицемерия. Она всегда была искренняя – хоть в своём восторге, хоть в своём гневе. Она хорошо чувствовала людей, умела слушать и слышать их, обладала глубоким уровнем эмпатии. Её очень ценили и уважали на предыдущих работах, где она всегда достигала одних из лучших результатов, благодаря своему трудолюбию и умению находить язык со всеми людьми, ну, или почти со всеми. – Но людей вроде как не очень много.

– Так ещё ж не время. Щас набегут к обеду, – отозвалась Маша, нарезаая огурцы и помидоры впрок.

– И сколько обычно бывает людей в день? – попыталась выяснить Вика.

– Да по-разному всегда, в будни побольше, в выходные поменьше, – уклончиво ответила Маша. – Сами всё увидите, если будете здесь находиться.

– А Виктор каждый день продукты привозил? – Вика решила не продолжать выпытывать у Маши про посетителей, видя, что та не очень настроена на откровенность в этом плане.

– Тоже по-разному, – ответила Маша после недолгой паузы, – что-то раз в неделю достаточно, а что-то и каждый день. В зависимости от людей, конечно, и того, что они заказывают.

Они продолжали беседовать на темы готовки, рецептов, клиентов, расходов и всего прочего. Наступало время обеда.

Стали появляться первые посетители поодиночке и небольшими группами. Вика перестала отвлекать Машу и тихо наблюдала за происходящим

На следующий день Костик снял со счёта недостающую сумму. Виктор заранее уведомил владельца недвижимости о смене арендатора, и они все втроём встретились после обеда для подписания необходимых документов. Пересчитав продуктовые остатки, Виктор получил от Костика деньги за них, а также остаток оговоренной суммы за само кафе. Они вышли на улицу, Виктор закурил.

– Хорошее всё-таки место. Студентов в обед и вечером, бывало, столько, что не успевали всех обслуживать, – Виктор вздохнул и сбил на асфальт пепел. Ни урны, ни даже пепельницы они так и не поставили.

– Что ж вы тогда не продолжили работать, если всё так здорово было? – с улыбкой отозвался Костик, прекрасно понимая, что если бы место было настолько хорошим, как он сейчас говорит, то вряд ли его стали бы продавать. Прибыльный бизнес никто никогда не продаст, так считал Костик. Для него та история, которую Виктор пытался преподнести о доходности этого бизнеса, была в данный момент мало волнующей. Ведь это его история, а Костик с Викой собрались писать свою. Розовых очков он не носил и иллюзий по поводу быстрой окупаемости кафе не строил. Но посвящать в свои мысли человека, который явно преувеличивал значимость того, от чего он только что сам же добровольно отка-

зывался, Костик смысла не видел. Каждый делает сам свой выбор.

– Чем сейчас думаешь заниматься?

– Также как и раньше – машинами. Это у меня лучше получается. И нравится больше, чем общепит. Это ж меня жена с двоюродным братом надоумили. Давай, говорят, перебирайся в город, делом займёшься, мы тебе, если что, поможем. Ага, помогли. Она с утра до ночи в своем фитнес-клубе, брат только с контактами греков помог, которые нам питы для скепасти и булки для гирота поставляют, и опять срулил.

– Машинами, – переспросил Костик, – это как? Ремонтируешь что ли?

– Не-а, перепродаю просто. Беру подешевле на авторынке у владельцев, которые торопятся и не хотят свою тачку на рынок несколько раз гонять, а такое очень часто бывает, накидываю свои несколько десятков тысяч и вперед. Не, кафе тоже, конечно, прикольная штука, но оно времени и сил столько отнимает, – он сморщился от воспоминаний о постоянной загруженности предыдущих месяцев, отшвырнул подальше окурок и поддерживающе продолжил, – но у вас всё получится, я почему-то уверен в этом.

Они поговорили ещё немного, коснулись снова особенностей их меню. Виктор объяснил, где и что лучше в городе покупать, продиктовал сохранившиеся у него контакты поставщиков некоторых позиций и с лёгким сердцем уехал.

У Костика было двойственное чувство. С одной стороны,

гордость за то, что он они решились-таки на этот шаг и теперь являются владельцами своего, хоть и небольшого, бизнеса. С другой стороны, отсутствие какого-либо опыта в этой нише вызывало в нём ни то, чтобы страх, сколько легкий мандраж от осознания предстоящего объёма мероприятий. Но он твёрдо верил, что у них всё получится, и люди у них будут, и вкусно всем будет, и их кафе ещё станет таким популярным, что со всего города к ним приезжать будут. По правде говоря, он не строил никаких бизнес-проектов, не думал о какой-то сверхприбыли. Он думал лишь о том, что, если сейчас не воспользоваться этим шансом и спустить свой энтузиазм в унитаз, второй раз он уже может не представиться. «Ничего, – думал он, – прорвёмся. Всё когда-то происходит первый раз. Что не знаем – узнаем, чего не умеем – научимся. Хорошо, что уже есть хоть какая-то сотрудница. На первых порах попроще будет. Надо будет, конечно, расширяться, ещё персонал нанимать. Над меню новым подумать, гриль для шаурмы поставить, пиво, кстати, тоже не помешало бы в розлив. ИП нужно оформить, кассу взять, эквайринг, Роспотребнадзор. О-о-охх... Суеты нам предстоит... Ремонт тоже нужен, радиаторы поставить было бы неплохо, чтобы не одной климат-системой отапливать, а то с ней только деньги в трубу будут улетать, зима не за горами всё-таки».

Удивительно, насколько первоначальная концепция кафе, которую вынашивал Костик, отличалась от того, что они имели сейчас. Его идея заключалась в приготовлении пищи

на основах принципов ПП (Правильного Питания). Они с Викой не были жёсткими приверженцами всех нюансов этого пищевого поведения, но категорически не позволяли себе фаст-фуд, газировку, сахар, жирное. Костик за эти шесть месяцев от появления идеи до подписания договора даже разработал свой логотип, перечень возможных блюд, изучал виды оборудования и всевозможные способы приготовления с минимальным вредом для здоровья. Но или регулярно закрывающиеся и меняющие своих владельцев, или практически пустующие заведения подобного характера охладили его оптимизм в этом плане. К сожалению, пришлось признать, что массово внедрять концепцию здорового питания ещё не время, не готов у нас ещё народ настолько менять свои пристрастия к популярным зарубежным фаст-фуд брендам на чистый вкус блюд без глутамата натрия и холестерина.

В помещении кафе на момент его покупки Костиком и Викторией было 25 посадочных мест: пять столов по четыре человека и что-то наподобие барной стойки, только возле окна, с возможностью принимать пищу и одновременно любоваться урбанистическими пейзажами южного мегаполиса. Из дизайна интерьера можно было разве что задержаться взглядом на пестрой разноцветной стене. Одним из предыдущих владельцев кафе был грек и именно благодаря ему это место долгое время было весьма востребованным среди посетителей – любителей фаст-фуда, пива и футбола. Несмотря на то, что его в Греции ждала жена и дети, южный темперамент

Христаса не позволял ему удержаться от общения с местными студентками, которое порою превращалось не просто в общение. Одна из заправших на колоритного грека студенток училась на художественном факультете. Именно её и попросил Христас изобразить что-нибудь в греческом стиле на левой стене внутри кафе. Но то ли юная художница не особо желала разбираться в особенностях греческого искусства, то ли у неё на тот момент было слишком игривое настроение и полный портфель разноцветных красок, а может это была её такая своеобразная месть греку за его полигамность, как бы то ни было, но на утро хозяина ждал сюрприз. Самая большая стена и вдобавок кусок примыкающей к ней стены превратились в арт-баталию самых ярких из только возможных красок. Кафе из греческого превратилось скорее в индейское, потому что сочетание геометрических фигур, линий и всевозможных треугольников разных цветов, появившихся вдруг на этих стенах, сильно повторяло броские индейские орнаменты с их вигвамами и стрелами. По большому счету, если сильно не присматриваться, выглядело это вполне прилично, только в корне не отвечало поставленной задаче и концепции всего заведения. Христас долго недоумевал, что ему со всем этим искусством делать. Хотел даже брать краску и закрашивать всё в один цвет. Благо, приятели и посетители остановили. А потом грек привык и даже полюбил эту стену, хотя, конечно, не так сильно, как саму художницу.

Первые пару недель Костик с Викторией постигали особен-

ности работы в общепите и в целом предпринимательского ремесла, познакомились с немногочисленными посетителями, изучали нюансы кухни, меню, взаимодействовали с представителями всевозможных инстанций. Они тогда ещё не подозревали, что ближе к новому году судьба подготовила им весьма своеобразный подарочек с целью проверки на прочность и упорство.

Костик почти каждый день мотался на оптовый рынок, потому что периодически заканчивалось то одно то другое. Ему приходилось теперь совмещать официальное трудоустройство и ведение бизнеса с женой. Благо, за шесть с лишним лет он смог наладить свою работу так, что мог в офисе работодателя почти не появляться, решая основные вопросы дистанционно. Поставщики, готовые привозить продукты сразу в кафе, завышали цены и поэтому их услугами пользовались при крайней необходимости. Оснащение для розлива пива они решили не брать, потому что это потребовало бы дополнительной площади, а купили ещё один вертикальный холодильник, куда загружали бутылочное пиво и различные прохладительные напитки. От вертела для шаурмы тоже решили отказаться, и Маша продолжала готовить мясо для многочисленных блюд на электрогриле.

Истукан

По вечерам, когда в кафе уже никого или почти никого не было, Костик любил покурить кальян. Двое ребят, задержавшихся дольше всех, негромко, но энергично обсуждали что-то, то и дело поглядывая на Костика, который в это время заносил данные по кафе в учетную таблицу, попыхивая время от времени дымом из трубки кальяна. Это были двое молодых парней чуть постарше студенческого возраста. Одного из них звали Александр. Это был высокорослый блондин в черном худи с длинными рукавами, которые заканчивались особыми вырезами для больших пальцев. Второй – Андрей – был совсем не похож на него. Он был невысокого роста, с южным типом лица, очень коротко стриженный. Выглядел Андрей более презентабельным, с небольшим уже брюшком, в джинсах, в светлой классической рубашке и пиджаке. Он был греком по национальности, но никогда так и не жившим на своей родине. Ещё до того, как Костик с Викторией приобрели кафе, эти двое регулярно посещали это место, когда владельцем был земляк молодого грека – Христас. Но после того, как бывший владелец уехал к себе на родину, сменились ещё несколько предпринимателей, и никто так и не смог вывести это заведение на тот же уровень. Поэтому ребятам было интересно узнать, как обстоят дела у новых владельцев, насколько решительно они настроены на развитие и восста-

новление прежних позиций в отношении популярности заведения. Наконец один из них решил поинтересоваться:

– Скажите, пожалуйста, это вы новые владельцы кафе, верно? – обратился грек к Костику.

– Да, – Костик оторвался от ноутбука и дружелюбно улыбнулся припозднившимся гостям.

– Просто мы тут частенько бывали раньше, когда тут ещё Христас держал это кафе, – пояснил Андрей

– Кто? – переспросил Костик.

– Христас, грек. Он уже год как уехал из России. При нём тут довольно много людей всегда было. Потом ещё несколько владельцев менялись, но уже так и не смогли раскрутиться до того же уровня. Ленились. Думали, поставят повара, кассира, будут вечером приходить только чтобы выручку забирать. А Христас тут и жил практически. Очень часто на ночь оставался, чтобы время и силы на переезды по городу не тратить и с утра пораньше открываться, – Андрей говорил с явно выраженным чувством собственной значимости, тоном знатока, разбирающегося в тонкостях ведения бизнеса и в жизни в целом.

– А он что один работал? – уточнил Костик.

– Нет, конечно, была у него повар. Но она раньше уходила, часов в восемь вечера максимум, а то и в шесть. А он тут допоздна оставался, до последнего клиента, как говорится. Футбол он очень любил. Поэтому, когда были футбольные матчи по телевизору, он звал максимально всех, кто хотел

посмотреть и устраивал тут просмотры под пиво. Вы, кстати, планируете разливное продавать?

– Мы думали, конечно, об этом, но здесь с местом для него не очень удобно. Баллоны эти, кеги пивные, огромные мешки с бутылками. И так тесно. Нет, мы решили не заморачиваться с разливным, – Костик указал на новый холодильник с пивом и другими напитками, – вон, бутылочное же есть пиво.

– Понятно. Меня Андрей зовут, – он поднялся и подошёл к Костику, протягивая руку для приветствия. Держался и разговаривал он решительно и уверенно, иногда мягко, иногда напористо. Было видно, что несмотря на довольно юный по сравнению с Костиком возраст, за плечами у Андрея имеется определенная школа жизни. Андрей уже несколько лет как ушёл из университета и занимался весьма деликатным видом деятельности. На его визитке значилось «Решаю вопросы», а на обратной стороне только «Андрей» и его номер телефона. Он помогал физическим и юридическим лицам в одобрении кредитов, часто превышающих стандартные суммы, доступные для них. Занимался он ещё какими-то «делами», но об этом он старался помалкивать.

– Костя, – приподнялся в знак уважения Костик, пожимая ему руку.

Подошёл Александр. Он ещё учился на последнем курсе университета, был довольно спокойным и даже робким юношей с красивыми глазами и привлекательной почти модель-

ной внешностью. Костик предложил ребятам кальян, Вика принесла ещё несколько одноразовых мундштуков и налила себе и мужу чай, присела с ними. Ей было тоже очень интересно, что и как было здесь раньше. Потому что та торговля, которая была сейчас по прошествии трёх недель их работы в кафе, однозначно не смогла бы оправдать даже в далеком будущем сделанных затрат и даже вывести бизнес в ноль. Нужно было максимально увеличивать количество посетителей, все это прекрасно понимали. Но вот что для этого будет более эффективным?

Поскольку кроме них посетителей больше не было, подошла и Маша – единственная сотрудница. Она была невысокого роста, слегка полновата, что, впрочем, абсолютно не мешало ей искренне верить в собственное совершенство. Джинсы, футболка и неизменная бейсболка были её единственными предметами гардероба на работе. Она была девушкой с характером, но не особо любившая перетруждаться, зато очень высоко ценившая свои кулинарные способности, знание жизни и умение делать многое и одновременно. Маша неплохо находила язык с некоторыми студентами, так как была сама немногим старше их возраста, могла крепким словом осадить хама при необходимости и поддержать шуткой или приколом немногочисленных постоянных клиентов, которые на тот момент появились именно благодаря ей.

Речь за столом шла о вариантах привлечения трафика, что в свою очередь, естественно, должно было бы привести

к увеличению выручки и как результат повышению прибыли. Основные способы лежали на поверхности: публикации в соцсетях, заказ таргетированной рекламы в интернете, реклама в Яндекс и Гугл, визитки, мерч, раздача флаеров на улице, скидки, комбо, различные программы лояльности... Но самое главное, без чего все эти действия не имели бы никакого смысла – это, конечно, то, что всё должно быть вкусно и недорого.

На улице, где располагалось кафе, помимо него было ещё пять заведений общественного питания с разной кухней. Кроме этого, были магазины, предлагающие готовые блюда, некоторые из которых достаточно было разогреть и вот тебе уже обед или ужин. Альтернатив было много, и конкуренция была высока. Битва за клиента не прекращалась ни на миг, ведь это был студенческий район, и все предприниматели понимали, что студенты – не миллионеры и предлагать им ресторанные блюда, особенно здесь вблизи «универа», смысла нет.

– Вам нужна какая-то фишка, какая-то отличительная особенность, которая выделяла бы вас на фоне остальных. Что-то такое, чего нет у других, – рассуждал Андрей. Передавая трубку кальяна Саше, он обратился к нему, – слушай, а где наша голова?

Саша выпустил смачный клуб дыма, зафиналил картину четкими, как по циркулю очерченными кольцами, и сказал: – Жива голова, в гараже у пахана стоит.

– А она ему нужна? – спросил Андрей, заговорщически подмигнув Костику и показав ему рукой знак «Ок».

– Нет. Он уже сколько раз порывался её выкинуть, да силенок не хватает, и я не даю ему. Жалко же, прикольная, сколько он на неё сил, материала и времени потратил.

Мы с Викой и Машей сидели, не понимая о чём речь, и что это за голова такая, которую взрослый мужик не может выкинуть. А через пару дней приехала «ГАЗель», рядом с водителем в которой сидел Андрей. Они открыли заднюю дверь и вытащили... голову.

Несколько различных версий есть по поводу происхождения и возможного предназначения истуканов в виде голов с большими носами на острове Пасхи. Одни источники говорят, что это статуи языческих божеств для поклонения местными аборигенами, высеченные ими ещё в 10-ом веке н.э. Другие утверждают, что эти головы были оставлены инопланетянами, и долгое время выполняли нечто вроде антенн или GPS координат для них. Но исследования ученых последних лет свели всё к примитивному и банальному объяснению сути этих монументов. Когда были произведены результаты химического анализа материала, из которого сделаны шестиметровые истуканы, выяснилось, что они состоят из базальтовой вулканической породы очень богатой содержанием кальция и фосфора. Именно они являются ключевыми элементами для успешного выращивания растений и просто необходимы для получения высокого урожая. Таким обра-

зом, это позволило ученым сделать вывод, что статуи фактически выполняли функцию удобрений.

– Здорово! – протянул руку Андрей, подходя к Костику, стоявшему с Викой возле кафе. – Ну, принимай. Куда её?

– Привет! – Костик пожал Андрею руку и присвистнул под впечатления от увиденного. – Ни фиги себе! Это ж реальная...

– Голова, – продолжил Андрей и засмеялся.

Это действительно была голова и не абы кого, а реальная копия той самой статуи с острова Пасхи, только уменьшенная в размерах. Высотой она была чуть более двух метров и в диаметре в максимальном её месте около метра. Весом она была порядка сорока килограмм. Сделана из листов плотного пенопласта, склеенных друг с другом так, что в результате получился единый цельный массив в форме параллелепипеда. Отец Саши был творческой личностью: немного музыкантом, немного художником, немного скульптором, ну, и как полагается был немного равнодушен к спиртному. Однако, несмотря на это, а может именно благодаря, из-под его рук временами получались довольно оригинальные и впечатляющие экземпляры, такие как эта статуя. Идея создать её появилась у него спонтанно, но он настолько загорелся ею, что не хотел больше ничем заниматься, пока не закончит её. За время работы над ней он практически не пил – не более двухсот грамм и то не каждый день. Он трудился над ней несколько месяцев, словно Микеланджело над своим Давидом.

дом, понемногу отсекая всё лишнее. По окончании мастер покрыл её грунтовкой и нанес специальную декоративную шпаклёвочную смесь с мелкой мраморной крошкой, повышая водостойкость, внешнюю прочность артефакта и создавая эффект панциря. Скульптуру несколько раз использовали в театральных постановках. Сейчас же она уже год стояла в гараже, только мешая и не принося никому никакой пользы. Видимо, магия творчества закончилась, и скульптор вновь вернулся к своей алкогольной диете.

– Ну, давай заносить и я погнал, дел по горло. Вечером забегу обязательно, – деловито поторопил Андрей.

Они с Костиком быстро подошли к изваянию головы. Один наклонил её и взялся за нижнюю часть, второй взялся за верхнюю более округлую и неудобную для транспортировки. Вика предварительно открыла обе створки металлопластиковой входной двери кафе и зафиксировала их так, чтобы они не закрывались. Мелкими шажками они поднялись по ступенькам в кафе, занося её вовнутрь и без того не особо крупного помещения. А что делать, не на улице же её оставлять? Незваного гостя определили напротив фронтальной стены возле настенного телевизора, тем самым создав небольшие неудобства для прохода посетителей в туалет.

Надо было думать, как этим шедевром можно было бы более эффективно распорядиться, потому что оставлять его внутри было не очень практичным решением. Да и основной смысл был в том, чтобы этот впечатляющий артефакт

сделать визитной карточкой кафе для привлечения посетителей. Для этого его нужно было однозначно выносить наружу и думать, как обеспечить его сохранность.

После отъезда Андрея Костик пообедал и вышел на улицу. Он оценивал, как лучше распорядиться этим чудо-подарком. Ставить его прямо на асфальт с одной или с другой сторон от входа в кафе было недопустимо: нужно было бы каждый вечер вновь заносить голову внутрь, иначе её могли бы просто покалечить, а то и вовсе утянуть. Костик отошел подальше от кафе и стал рассматривать его с расстояния метров двадцати. Отличная идея блеснула у него в голове и он, для того чтобы проверить возможность её реализации, обошёл здание пристройки, в котором находилось кафе, с обратной стороны. Костик хотел залезть на крышу и посмотреть своими глазами, что она из себя представляет. Лестницы не было, но можно было воспользоваться ограждающей конструкцией из металлического прута, которая защищала наружный блок сплит системы и двигателя вытяжки. Аккуратно ступая, держась за прутья и ставя ноги на едва заметные выступы, Костик поднялся на крышу и осмотрелся. Сделана она была из металлического профнастила высокой волны и имела незначительный уклон для обеспечения слива в сторону желоба. Парапет, сваренный из металлокаркаса и обтянутый по периметру листовой жестию, был высотой сантиметров шестьдесят. Угловое место на стыке двух стен кафе идеально подходило под то, чтобы стать новым прибежищем

для этой индейской головы. Оставалось продумать технические нюансы крепления статуи к самой крыше с максимальной гарантией безопасности в случае даже ураганного ветра. Костик присел на корточки возле предполагаемого расположения головы и нарисовал в своём воображении конструкцию, которая стала бы основанием для прочной фиксации статуи на крыше. Также он представил, как круто будет выглядеть этот тотем в лучах подсветки прожекторами, которые также можно было закрепить на каркасе парапета, один направленный прямо снизу вверх на него, и двое по бокам.

Довольный таким своим решением Костик слез с крыши и поделился этой мыслью с Викой, которая тем временем помогала выставлять напитки в холодильник. Она не разделяла особенно энтузиазма по поводу нахождения этой головы в кафе, поэтому идея с перемещением её на крышу Вике тоже пришлась по душе.

Посетителей в кафе опять не было и этот факт немало огорчал Костика. Хотя он, конечно, прекрасно понимал, что невозможно вот так по прошествии всего нескольких недель выйти на какие-то значимые обороты и сделать это место максимально привлекательным для гостей. Надо было что-то менять и делать это быстро и решительно. Если конечная задача – максимизация прибыли, а она напрямую зависит от потока посетителей, значит надо этот поток создать. А для этого необходимо по-новому взглянуть на концепцию меню, на подбор оптимальных по соотношению качество-цена про-

дуктов, на качество готовых блюд, на ценообразование, на дополнительные плюшки для посетителей и на отношение сотрудников к ним, на интерьер, а также экстерьер и многое другое.

Костик с первого дня вёл строгую отчетность всех расходов и поступающих средств. Они оформили предпринимательство на Вику, подключили кассу, получили все необходимые разрешения на ведение бизнеса и продажу лёгких алкогольных напитков. Путь был уже пройден немалый, учитывая, что они сталкивались со всем этим впервые. Большинство людей по этой самой причине и не предпринимает никаких шагов в направлении чего-то своего, потому что страх столкнуться с таким объёмом непреодолимых на первый взгляд препятствий, сковывает волю и удерживает от каких-либо действий. Они боятся разочарований и живут по принципу «Чтобы не проиграть, я лучше не буду играть вообще». Костик уже тогда интуитивно старался придерживаться другого подхода на этот счет «Чтобы выиграть, просто необходимо вступить в игру». И речь, конечно, не шла о каком-то виде спорта или азартных играх. Это его кредо позже стало неумолимо распространяться на все сферы его жизни, связанной с каким-либо выбором, с необходимостью пойти во что-то новое, неизвестное, пугающее своей неопределённостью, туда, где было нужно принимать быстрые решения.

Ещё через пару дней всё необходимое для «воздвижения памятника нерукотворного» было готово. Костик собрал ос-

нование из деревянного бруса, выставил его по уровню в углу крыши, где предполагалось поставить истукана и купил три уличных водонепроницаемых прожектора, один из которых был цветным, два других светили простым белым светом. Андрей и Саня вызвались до конца участвовать в возвращении этому легендарному памятнику архитектуры второй жизни. Поэтому определились со времени и как-то после обеда, когда разошлись немногочисленные пока посетители, они втроём приступили к операции по поднятию и установке тотема. У кого-то из соседей-предпринимателей попросили лестницу, Андрей притащил откуда-то веревку и общими усилиями втащили голову на крышу. Костик ещё повозился с тем, чтобы закрепить её максимально прочно и тоже спустился, решив заняться установкой прожекторов позже.

Андрей и Саня уже стояли внизу неподалеку от кафе, курили и любовались видом этого монумента. Вика вышла тоже и, улыбаясь, присоединилась к созерцанию индейского божества в столь необычном месте. Он словно галейная фигура на носу корабля гордо возвышался над городским океаном прохожих и машин. Довольные своей работой, ребята были приглашены Викой с Костиком покушать «за счёт заведения».

– Представляете, как он шикарно будет выглядеть, когда я подключу подсветку? – в предвкушении улыбался Костик. Ему откликнулась концепция выделяться на фоне других мрачных и неприметных заведений, и вот первые шаги в

этом направлении были сделаны. К тому же в его сознании давно крутились образы, способные придать этому месту куда большую привлекательность и аутентичность. Об этом они рассуждали уже с Викой, лёжа вечером в постели, остывшая и наслаждаясь мороженым.

– Голова – это всё, конечно, хорошо и прикольно, но у меня есть ещё идея. Можно совместить её и разноцветную стену, прикупить ещё всякого разного индейского колорита и на основе этого даже рассматривать обновление меню, которое соответствовало бы кухне индейцев. Такого точно еще здесь ни у кого нет, я так думаю. Что они там ели?

– Маисовые лепёшки, – полушутя-полусерьёзно отозвалась Вика, ещё не полностью отошедшая от ощущений бурного блаженства, подаренного ей Костиком.

– И всё? – слегка скривился Костик. – Этого маловато, студенты одними лепёшками точно сыты не будут. Ладно, с утра будем думать. Спокойной ночи, милая. Люблю тебя.

Он приподнялся на локте и поцеловал Вику.

– И я тебя, любимый, – ответила она, подставляя в ответ свои губы.

Эра WIGWAM

*Идеи, в которых вы твёрдо убеждены, станут
вашей реальностью, потому что это закон*

Костику снился сон. Испанские конкистадоры на парусных кораблях причаливают к берегам голубой лагуны с теплым золотистым песком и зеленой пальмовой рощей, прямо как на картинках в турагентстве. Они высаживаются на берег и вооруженные мушкетами и саблями отправляются в глубь пальмовых зарослей. Там они встречаются с туземцами-индейцами с луками и стрелами, раскраской на лице и перьями в волосах. Многочисленное племя настроено не воинственно, но осторожно. Вождь выходит и в основном жестами даёт понять, что они готовы принять непрощенных гостей. Испанцам тоже совсем не хочется вступать в открытое противостояние с превышающим по численности племенем воинственных аборигенов. Их проводят в деревню, где угощают различными местными яствами. Вечером испанцев приглашают на ежедневную вечернюю молитву к местному жрецу. Увидев его шикарный вигвам огромных размеров со множеством изделий, сделанных из золота и украшенных драгоценными камнями, алчность испанцев берёт верх. И после ужина, когда настала ночь, они решают перерезать мирно спящих индейцев. Но индейцы не дают себя так просто

победить, начинается резня и перестрелка, которая заканчивается в пользу местных жителей. Несколько выживших испанцев, связанными, ждут своей участи, а рядом тем временем разжигают невероятной величины огонь. Над огнём сооружают некую конструкцию, на которую устанавливают гигантских размеров сковородку. К ней подставляют лестницу и выливают уже заранее приготовленное тесто из кукурузной муки. А далее начинается самое невероятное: на огромную готовую маисовую лепёшку укладывают различные продукты и... связанного, верещащего от ужаса испанца, и заворачивают всё это дело как шаурму. Тут появляется огромный великан-индеец, для которого эта лепёшка оказывается размером с ладонь. Он берёт это приготовленное для него блюдо и с жадностью подносит к своей пасти, делает укус и... Костик просыпается.

Днём он стал изучать вопрос индейской кухни и понял, что её как таковой и не было – индейцы были не особо привередливы и разборчивы в еде и жили за счет охоты и рыболовства. Зато вот у испанцев и мексиканцев, имеющих по мнению Костика много общего с индейской культурой, была куда более «развитая линейка фаст-фуда». Здесь были и всеми любимые и известные буррито, а кроме этого, тако, кесадилья, энчилада и ещё с десятков различных соусов. В общем, в отличие от кухни индейцев здесь было, где разгуляться кулинарной фантазии.

Слово «вигвам» после приснившегося сна прочно засело

у Костика в голове. Он увидел в этом какой-то знак и стал рассматривать его в качестве названия кафе, которое уже было решено трансформировать под индейскую тематику. И основным мотивом для этого послужили стена, расписанная в цветах индейской культуры и, конечно же, та самая голова, венчающая нынче крышу кафе, своим беспристрастным взором наблюдающая за всем происходящим вокруг. А поскольку индейских блюд как таковых и не было, решили за основу взять мексиканскую кухню. Но вот просто «вигвам» было очень скучным названием и совсем не звучало. Он стал прикручивать к нему различные слова и остановился на рычащем «буррито». И всё равно чего-то не хватало. Он играл словами, переставляя их так и эдак два дня, пока, наконец, его не озарило – «WIGWAM TERRA BURRITO». Ему самому очень нравилось название, Вике тоже, и ничьё мнение их больше уже не интересовало.

Костик сам создал идею логотипа, лишь обратившись за её реализацией к специалисту в этой области, которого ему посоветовала одна бывшая коллега. Он, кстати, в будущем ещё не раз прибегал к его профессиональной весьма качественной дизайнерской помощи, работая над очередными своими проектами. Буквы в слове «WIGWAM» по задумке Костика были вырисованы в форме зеленого бамбука, изгибающегося определённым образом. Силуэт лица индейца, выбранный Костиком в интернете, был также оцифрован и вставлен в логотип между «WIG» и «WAM». Слова «TERRA

BURRITO» располагались по кругу сверху и снизу силуэта лица индейца. Костик заказал большую вывеску на вход в кафе, визитки, ручки с логотипом и флаеры для раздачи. Через сайт, специализирующийся на индейской сувенирке, были куплены различные артефакты: луки, стрелы, ловцы снов, «шум дождя», рогатки. Распечатали в типографии несколько очень броских картин на индейскую тематику. Противоположную стену Вика предложила сделать кардинально отличающейся от индейской разноцветной, яркой и пестрой стены. Для этого были заказаны почти черно-белые фотообои с изображением леса в предрассветной дымке. Этот контраст должен был оживить помещение и позволить посетителям по-новому взглянуть на это заведение не только, как на место «где поесть», но и где приятно находиться.

Приближался Новый год, и именно эти праздники было решено максимально использовать для полноценного преобразования кафе под новую концепцию. Костик попросил своего брата поучаствовать в ремонте, поскольку сделать за пару недель предстояло очень много. Нужно было выложить плиткой ступеньки на входной лестнице, установить радиаторы сетевого отопления, которых ранее просто не было, удалить часть стены, а в другом месте новую стенку-перегородку наоборот возвести, покрасить часть потолков, а на часть нанести аэрографические рисунки приглашенным художником, постелить ковровое покрытие «под траву» в небольшом уголке, где Костик решил сделать ка-

льянную, предварительно провести там вытяжку, установить видеонаблюдение, провести музыку, сделать ограждение из натурального бамбука для небольшой VIP-зоны с индивидуальным креслом и столиком, пошить на стулья оригинальные чехлы, придающие обстановке атмосферу уюта и комфорта с некой претензией на ресторанную роскошь... В общем, дел у Костика с Викой было невпроворот.

А Вика тем временем занималась изучением меню, ведь ей предстояло теперь полноценно углубляться в процесс и становиться настоящим поваром, а не только управляющей. Дело в том, что работница Маша была вынуждена вернуться жить к себе в город. Договорились, что она передаст все рецепты Вике, чтобы та на начальных этапах до появления нового повара могла заниматься приготовлением блюд. Менять – так менять всё по полной, в том числе и меню. Хорошенько совместно проштудировав спрос посетителей, были выбраны самые востребованные: гирос, скепасти, сувлаки и два вида шаурмы. Из вновь введенных блюд мексиканской кухни остановились на буррито причём с пятью разными начинками и кесадилье. Также было решено сохранить куриные крылышки и столь любимые студентами наггетсы и картофель фри.

Ремонт, как это зачастую бывает, затянулся, и вместо планируемых двух недель занял три. Об этом дополнительно сообщили в соцсетях, которые на тот момент вёл Костик сам, позже они наняли для этого специалиста. Обосновал Костик

задержку тем, что к ним приходил Дух Великого Индейского Вождя племени Тумба-Юмба и сказал, что та дата, которую они изначально определили для нового открытия – неудачная, а вот через три дня луна будет в такой фазе, что бизнесу сулит успех и процветание.

И вот этот день настал. Костик заказал «бегущую строку» над входом в кафе, информирующую об открытии, купил и повесил шарики, внутри по окнам развесили гирлянды. Кафе «WIGWAM TERRA BURRITO» под девизом, придуманным Костиком и прописанном даже на их визитках «От Востока до Запада, от Греции до Мексики» было готово к встрече со своими посетителями. Не произошло ничего из ряда вон выходящего: паломничества с выносом дверей не наблюдалось, но и пустым заведение не оставалось. Обстановка, конечно, всех очень удивила и порадовала. Новые блюда и улучшенные Викой старые тоже стали пользоваться куда большим спросом, чем раньше.

Вообще то, что произошло с Викторией с момента принятия кафе в её нежные женские ручки, ничем как кроме чудом назвать и нельзя. Она всегда хорошо готовила, но здесь абсолютно все положительные отзывы безапелляционно говорили о том, что она превзошла сама себя. Её дар общения с людьми всегда был основной сильной чертой её характера. А то, как полюбили Вику студенты и все остальные посетители в кафе, очень помогало ей, несмотря на жуткую непрекращающуюся усталость и боли в ногах каждое утро без выходных

в течение многих месяцев вновь идти осуществлять свою миссию – кормить людей и делать их немножечко счастливее.

Расширяться в рамках имеющегося пространства уже было некуда, поэтому кроме одной сотрудницы, выполняющей скорее роль помощника, нежели повара, никого брать не стали. Вика с трепетом, любовью и большой ответственностью относилась ко всему, за что бралась, и поэтому не могла доверять и полностью передать полномочия кому-то другому. В выходные, когда работницы не было, им помогала их семнадцатилетняя дочь Алиса. Со временем она научилась полноценно подменять маму. Даже когда родители на неделю улетели в Дубай, и стоял выбор между закрыться на это время или продолжать работу, Алиса уверила их, что она уже всё знает и умеет и всё будет хорошо. Она достойно справилась с этим испытанием, не позволив кафе простаивать и заработав себе тем временем.

По окончании каждого месяца Костик проводил подсчет доходов и расходов, анализируя состояние дел и прогнозируя возможный срок выхода в безубыток и последующий плюс. К сожалению, чистая прибыль оставляла желать лучшего, она была в пять-шесть раз меньше, чем он зарабатывал на своей постоянной работе. И дело было абсолютно не в отсутствии опыта или профессионализма у них, а в объективном несоответствии желаемых результатов и реальных. Летние месяцы и новогодние праздники, когда студенты разь-

езжались по домам, работа велась вообще в убыток. Костик с Викой перепробовали различные стратегии, для привлечения трафика посетителей и повышения среднего чека и, как следствие, прибыли в целом. У них был период, когда после восемнадцати часов были скидки от 15%, но Вика посчитала, что это слишком не рациональная мера и её решили убрать. Так называемая «волшебная визитка» давала возможность при пятом посещении получить пятидесятипроцентную скидку. Шариковая ручка с их логотипом, которую можно было получить после написания отзыва, использовалась гостями при предъявлении самой ручки на кассе для получения десятипроцентной скидки. Экспериментировали также и с меню, вводя для теста те или иные блюда: удон, супы, бургеры из булочек различных цветов, коктейли, чебуреки и многое другое. Проводили в кафе дни рождения и даже поминки по предзаказу. Самым роскошным и незабываемым стало празднование Хэллоуина, когда были приглашены несколько музыкальных групп и исполнителей, а все посетители и даже сами Костик с Викторией были в соответствующем торжестве макияже.

Студенты искренне полюбили это место, некоторые называли его третьим домом, считая университет и общагу вторым, а Вику – второй мамой, прямо как в названии сериала. В основном это и держало её и заставляло каждое утро вставать и возвращаться вновь к этой суете, когда не то, что поесть времени не оставалось, а даже в туалет сбегать. Когда у

неё спрашивали, почему ты работаешь сама, а не нанимаешь кого-то ещё, она отвечала, что имелся уже неоднократный такой печальный опыт, после которого появлялись негативные отзывы на различных интернет-ресурсах. А это было для Вики самым неприемлемым. По этой же причине она отказалась от всех сервисов доставки, которые со своей стороны очень настойчиво запрашивались на сотрудничество: нерасторопные доставщики могли слишком долго нести или везти заказ, и он доставлялся уже холодным или могли вообще перепутать и поменять один на другой. Она вкладывала всю себя, всё своё тело, душу и сердце в своё детище и не хотела позволять, чтобы про неё, её блюда или кафе в целом кто-либо сказал что-то плохое.

«I» – значит «Инвестор»

Костик совмещал свою основную работу по найму со своим маленьким семейным бизнесом, порою не появляясь в офисе работодателя по нескольку дней. Хотя он мог практически всё необходимое делать дистанционно, естественно, это не могло не сказаться на его зарплате. Его желание в принципе работать там уменьшалось день ото дня, месяц от месяца... Однажды его коллега произнёс такую фразу, от которой у Костика просто похолодело всё внутри и заставило ещё серьёзней задуматься об уходе. Они оба зарабатывали весьма неплохие, а, по меркам менеджера по продажам, очень даже хорошие деньги, но коллега зарабатывал на тот момент даже больше. И вот однажды он сказал следующее:

– Я готов работать здесь до пенсии.

У Костика просто сразу что-то взорвалось внутри. «Как?! – внутренне возмутился он. – Как такое может быть, что человек готов работать до пенсии на «чужого дядю», да ещё и на одном и том же месте?»

Это просто не укладывалось у него в голове. Этот случай заставил его ещё серьёзней призадуматься о том, что бы он по-настоящему хотел иметь и делать, если бы не было необходимости пять дней в неделю ходить на работу по найму.

Ему всегда виделось, что где-то там в параллельной вселенной или в недалёком будущем они с семьёй живут исклю-

чительно на пассивный доход, который приносит ему его активы и различные инвестиционные инструменты. Пару лет назад они с Викой вместе проходили обучение у брокера по основам фондового рынка и биржевой торговли. Он всегда чувствовал тягу и предрасположенность к чему-то... такому. Он частенько вспоминал свои первые впечатления о бирже и непонимание происходящих там процессов, которое он получил от просмотра фильма «Поменяться местами» с Эдди Мерфи и Дэном Эйкройдом в главных ролях. История, показанная в фильме, очень комичная и в то же время весьма поучительная. Ещё в школе Костик не раз смотрел его, пытаясь проанализировать, что же там такое происходит, что люди не ходят на завод или в шахты, а просто орут какие-то слова и цифры в огромных залах и зарабатывают «бешеные деньги». Он сам не знал почему, но его здорово завораживала вся эта магическая неразбериха и, конечно же, в первую очередь восторг и первые проблески осознания того, что уже не ты работаешь на деньги, а деньги работают на тебя.

Пройдя обучения основам трейдинга, Вика и Костик попробовали торговать на бирже самостоятельно. Но их небольшие депозиты довольно быстро таяли, и они приняли решение зафиксировать убытки и вывести остатки денежных средств. Но этот опыт прочно засел в памяти Костики. Он точно не собирался работать до пенсии, и уж тем более на кого-то. По этой самой причине он и решился на открытие своего дела, чтобы испытать себя в качестве предприни-

мателя – бизнесмена из сектора «В» «Квадранта денежного потока» Роберта Кийосаки. Идея пройти через все сектора и выйти на столь манящий и вожделенный сектор «I» – Инвестор, сладко манила Костика. Он представлял себе, что там всего-то и нужно, что вложиться во что-то, чтобы это что-то приносило тебе дивиденды и генерировало бы стабильный денежный поток. Особенно подкупала простота, с которой всё это было преподнесено в настольной игре Роберта Кийосаки «Денежный поток». Костик с Викой сходили как-то поиграть в неё на платной основе, после чего купили себе эту игру, заказав её по интернету, и уже играли с друзьями и родственниками дома.

«Наемным работником из сектора «E» (employee – наёмный сотрудник) я уже был, – думал он, – и на себя, было дело, тоже работал, значит в секторе «S» (self-employed – самозанятый) тоже побывал. Вот сейчас наберусь опыта в секторе «B» (business – бизнес) и можно будет перемещаться в сектор «I» (Investor – инвестор), в котором-то и делать ничего не надо: лежи себе на пляже, попивая коктейли, а денежки сами будут тебе в кошелек сыпаться. Вот оно – истинное счастье».

Так рассуждал Костик, но даже первый опыт активного инвестирования, когда он медленно, но уверенно сливал свой депозит на биржевом счету, пытаясь торговать на спотовом рынке отечественными акциями, показал, что всё не так-то и просто, иначе уже все давно бы стали миллионерами. И по статистике трейдинг даже соотношению Парето

не подчиняется, поскольку на бирже зарабатывают от «хоть что-то» до «неприлично много» максимум 5% трейдеров, остальные 95%. соответственно, оставляют там свои деньги.

Однако он не собирался останавливаться на полученном опыте, хоть и отрицательном в отношении прибыли. Он экспериментировал, торгуя фьючерсами на нефть, сидя прямо на работе и показывая коллегам растущий баланс, когда попросту угадывал направление цены. Но вот когда после некоторого времени цена разворачивалась и красный цвет цифр на экране смартфона демонически указывал на очередные потери, делиться с коллегами этой информацией желания у Костика уже не было. Несмотря на эти не самые эффективные попытки связать свою жизнь с инвестированием, он не оставлял надежды однажды ухватить судьбу за причинное место и улететь с ней на луче пассивного дохода, купаясь в брызгах непрекращающегося денежного потока.

И вот как-то осенью Костику позвонил Степан – его старый друг, проживающий в Анапе, с которым он не виделся уже несколько лет. Он сказал, что собирается приехать в Краснодар и хотел бы увидеться. Костик с искренней радостью ответил, что с удовольствием примет гостя у себя в кафе. Похвастаться лишней раз своими успехами и произвести впечатление преуспевающего бизнесмена было для него обыденным делом. На тот момент кафе работало уже почти два года, пережив одним из немногих на этом районе панде-

мию. Вика по-прежнему работала сама, хотя, конечно же, не без помощи работницы или дочери. Посетителей было много. Особенно в обеденные часы и на ужин. Студенты настолько были в восторге от Викиных блюд, что готовы были стоять в очереди порой более получаса, чем очень удивляли её. Она никак не могла понять, что они находят в этом фаст-фуде, поскольку сама не ела такую пищу, предпочитая супы и каши.

В назначенное время Костик подъехал к кафе, чтобы встретиться с Степаном.

Он поздоровался с посетителями – с кем-то, кто поближе, за руки, с другими просто приветственным жестом. Была всего пара свободных мест, и это Костику очень было по душе. Они с Викой давно уже знали девяносто процентов людей, приходивших к ним. В основном, конечно, это были студенты. У Вики значительно лучше получалось налаживать отношения с людьми, абсолютно искренне интересуясь каждым из них, запоминая их порою непростые имена и даже кто с кем приходил. И более того – кто что заказывал, хотя она это нигде не фиксировала и не записывала. Этим она, конечно, нимало поражала своих гостей, хоть и жаловалась всё время Костику на свою плохую память.

Основной программой лояльности, прижившейся у них, оказалась идея Костика использовать визитку в качестве инструмента привлечения. Он уже неоднократно заказывал очередной тираж в типографии. Но одной стороне этой ви-

зитки была информация о кафе, а на другой в столбик были написаны цифры от одного до пяти и линии напротив каждой. На них Вика ставила дату посещения и расписывалась при очередном заказе гостя, причем только раз в день. При пятом посещении он получал аж пятидесятипроцентную скидку на заказ до определенной суммы. Некоторые пытались хитрить, и четыре дня брали что-нибудь маленькое и недорогое, зато на пятый день приглашали друзей и отрывались по полной программе. Вике, конечно, это не очень нравилось – готовить приходилось в спешке и больше обычного, а получать за заказ в два раза меньше.

Ну а самым эффективным инструментом в привлечении новых посетителей оказалось «сарафанное радио». Почему оно называется «сарафанным», уже наверное, и старики не помнят, но слава из уст в уста лучше всего помогала приобретать новых гостей. Костику с Викторией было очень забавно наблюдать, как кто-то из их «постоянных» приводил кого-либо нового. Тот как обычно долго стоял у обширного меню, выбирал, задавал вопросы или просто молча шарил глазами влево-вправо. Получив свой заказ, они садились и «старенький» с волнением и предвкушением наблюдал за «новеньким», будто бы говоря где-то внутри себя: «Я несу ответственность за то, чтобы тебе понравилось». И вот когда он уже смачно уплетал за обе щеки выбранное блюдо, его друг смотрел на него с чувством выполненного долга и, гордо улыбаясь, поощрительно кивал: «Я ж тебе говорил». Этот

приводил новых посетителей, те ещё кого-то, так и росло число постоянных гостей. А для Костика это были именно гости или же посетители. Его коробило от слова «клиенты».

– Клиенты у проституток в публичном доме и в кабинетах у психологов, а у нас приличное заведение, – шутя любил приговаривать он, когда вновь слышал это слово.

Вечерами он оставался со студентами покурить кальян и поиграть на гитарах. Он с шестнадцати лет практически не расставался с гитарой и рад был всегда кому-то, кто разделял его интересы в этом. В юности он написал немало классных песен, принимал участие в рок-группе, играя на барабанах или гитаре, но звёздами они так и не стали. Но Костик по-прежнему не терял надежды использовать свой талант и страсть к музыке, чтобы утолить жажду творчества и реализовать накопленный материал в записанных синглах, а может и опять выйти на сцену.

Поздоровавшись с Женькой – гитаристом, Костик подошел к барной стойке.

– Зая, привет, – обратился он к Вике, слегка перегибаясь через стойку, чтобы заглянуть в рабочую зона. – Как дела?

– Привет! Попа в мыле, как обычно, сам видишь, – ответила она, продолжая что-то нарезать, и вновь показывая работнице, что и как нужно раскладывать на тарелку перед подачей.

– Да, вижу. Ладно, не отвлекаю. У тебя ведь всё есть?

– Пока всё. Мясо сегодня привезли, остальное ты вчера

купил.

– Хорошо. Степана еще не было?

– Нет, – бросила она и вновь метнулась к холодильнику за своим фирменным соусом, который так нравился посетителям, что порой его заказывали несколько порций, хотя он уже изначально входил в состав некоторых блюд.

Костик с удовольствием уселся бы в свою ВИП зону, где они обычно вечерами курили кальян, но и она на этот раз была занята. Свободным оставалось только индивидуальное место в углу у окна на кресле за бамбуковыми стволами, увитыми искусственными лианами. Но посидеть ему не пришлось. В дверь вошел Степан, широко улыбаясь и разводя руки в стороны для объятий.

– Привет, дорогой, – пожимая руку и обнимая друга, приветствовал Степан.

– Привет, братик, привет, – весь сияя от радости встречи, обнял его в ответ Костик.

В это время освободилась ВИП зона. Степан поздоровался с Викторией, сделал заказ, и друзья уселись на мягкий диван. Костик помнил, что в Анапе Степан был преподавателем брейк-данса для детей, организатором и руководителем собственной небольшой школы. Это был очень открытый человек, подкупающий своей простотой, порой с острыми шутками-прибаутками, всегда на позитиве, очень внимательный и поддерживающий. Сейчас же он неожиданно для Костики был одет в пиджак. Конечно, это не был классический ко-

стюм троечка, но видеть Степана даже просто в пиджаке уже было неожиданностью. Они познакомились много лет назад, принимая участие в одном совместном проекте. И несмотря на то, что видеться они стали значительно реже, они по-прежнему оставались хорошими друзьями.

Вика сама принесла Степану заказ и даже присела на несколько минут к ним за стол.

– Очень вкусно, честно, просто объедение, – нахваливал Степан выбранный им буррито с курицей.

– Спасибо, я рада, что тебе понравилась, – улыбнувшись в ответ, Вика забрала пустую тарелку, когда Степан закончил, и пошла вновь на кухню.

– Слушай, классно здесь у тебя! Молодцы вы, рад за вас, – продолжал восхищаться Степан. – А у меня тут завтра «движуха» одна. Я для этого, в принципе, и приехал. Тема очень стоящая, уверен, тебе будет тоже очень интересно.

– И что за тема? – с улыбкой дружеского скепсиса отозвался Костик.

– Там несколько направлений, брат, так сразу быстро и не расскажешь. А пойдем вместе? Я там просто не так давно, не смогу нормально сейчас всё донести.

– Слушай, ну, хотя бы в общих-то чертах можно ведь объяснить? Работа какая-то, выставка или, не знаю, что ещё?.. О чем речь, вообще?

– Ну если в двух словах, братик, то это инвестиции. Про пассивный доход слышал? – начал Степан сбивчиво, скиды-

вая в одну кучу различную информацию. – А ещё недвижимость. Можно без ипотеки и переплаты купить себе квартиру. Короче, там много разных возможностей. Обучение есть очень классное, можно научиться и... В общем, люди очень серьезные там, компания давно уже этим занимается, и у нас тоже есть возможность заработать хорошие бабки. Завтра в офисе будет презентация. Я для этого и приехал, хочу сходить.

Видно было, что Степан искренне впечатлен всем тем, о чем рассказывал, несмотря на путаницу в словах, перескакивая с одной темы на другую. Конечно же, Костику была интересна тема инвестиций и недвижимости. Он постарался не показывать Степану своей заинтересованности, сохраняя поощрительную дружескую улыбку.

– И где это будет? Во сколько? – с тоном напускного равнодушия уточнил Костик.

– В пятнадцать часов в... – он заглянул в телефон, чтобы свериться с адресом, – в ЖК «Большой». Вот смотри.

Он протянул Костику телефон, на котором были открыты Гугл Карты. Это был один из самых пафосных и дорогих жилых комплексов в Краснодаре. Находился он центре города, и Костик когда-то даже поставлял на его строительство различные материалы.

«Наверняка, какая-нибудь фигня, – думал Костик. – А с другой стороны, какая разница, презентация-то бесплатная, надоест – просто уйду. А вдруг это именно то, чего я

так ждал, о чём мечтал и столько думал – пассивный доход, недвижимость... Может это мой долгожданный шанс выйти наконец из сектора «В», где приходится 24 на 7 находиться в процессе, и перейти в сектор «I», где можно жить на проценты от вложенного капитала и не тужить».

– Хорошо, давай, я подъеду. Надолго там? – ответил Костик Степану, понимая, что бессмысленно продолжать выпытывать у человека о каких-либо тонкостях, если тот сам признался в отсутствии четких знаний по теме.

– Часика полтора – два, думаю, – предположил Степан.

Они посидели ещё какое-то время, повспоминали былые дни, обсудили общих знакомых и, по-дружески обнявшись, разбежались опять каждый по своим делам.

LIFE IS GOOD? или IT'S A BEAUTIFUL LIFE!

Жилой Комплекс «Большой» легко претендовал на олицетворение состоятельности, успеха и высокого качества жизни тех, кому посчастливилось приобрести там квартиру. Стоили они очень недешево, хотя особым качеством не выделялись, разве что расположением и внешним интерьером самих корпусов, входящих в состав жилого комплекса. Вентилируемый фасад из керамогранита бежевых тонов, нелепые французские балкончики, на который невозможно даже выйти из-за своих крошечных размеров, оригинальная конструкция крыши в несколько ярусов, близость с одной стороны к шумным трамвайным путям, а с другой к центральной улице города – всё это являлось неотъемлемыми «бонусами» владельцев квартир в этом комплексе. Ну а самой главной «фишкой», начиная с момента выкапывания котлована, было позиционирование его как уникального по своей инженерно-конструкционной и архитектурной составляющим. Комплекс был построен на «стилобате» – на общем и едином фундаменте, соединяющем все здания и корпуса. На самых нижних этажах была парковка, на первых этажах всего комплекса были магазины и коммерческие помещения, на третьем – офисы, а жилые квартиры находились уже толь-

ко с четвертого этажа и выше. Внутри комплекса находилась практически вся необходимая для жизни инфраструктура, куда можно было добраться «на лифте в халате», за исключением разве что школы и детского сада.

Костик припарковался возле ЖК «Большой» и вышел из машины. Он ещё раз посмотрел на сообщение в «Ватсапп», которое скинул ему Степан с адресом и инструкцией, объясняющей как проникнуть в этот современный Форт-Нокс. А это по истине можно было сравнить с маленьким квестом. Надо было пройти к определенному подъезду, с домофона набрать пароль, отрывалась первая дверь, дальше по длинному коридору пройти до лифта и подняться на третий этаж, после чего подойти к двери с очередным кодовым замком, ввести необходимые цифры, пройти по прогулочной зоне с детской площадкой к офису, где и планировалась презентация.

Костик прибыл заранее и без пяти три, проделав все необходимые манипуляции, чтобы попасть в этот офис, уже здоровался с Степаном и остальными присутствующими в помещении людьми, а их было всего девять человек. Офис был просторный, светлый и весьма уютный. На входе справа стоял кулер, дальше белый стильный шкаф примерно метр-двадцать высотой с выдвигаемыми ящиками, в которых хранилась посуда, конфеты, сладости, кофе и чай, на самом шкафу стояла кофе-машина. Один большой и два маленьких стола стояли на четко подобранных для них местах. На стене ви-

села доска для проектора, неподалеку стоял флипчарт с бумагой и маркерами. Возле г-образного дивана вдоль левой стороны помещения стоял вычурный двухъярусный стеклянный журнальный столик, на котором стояли вазы с фруктами, конфетами и печеньем, рядом лежали журналы с изображением на обложке одного и того же лица. Неподалеку от дивана стояли несколько этажерок с живыми цветами. Различные элементы декора органично дополняли пространство. На стенах висели различные дипломы, награды, благодарности, а по центру, словно на иконостасе, портрет улыбающегося того же человека, что и на обложках журналов. Он же был и на другой фотографии в белой военной форме в окружении таких же, одетых в белую военную форму людей.

– Это – президент компании, – шепнул мне Семён, увидев, что я рассматриваю фотографии на стене.

– Так, ну что? – прозвучал громкий сочный низкий голос. – Все собрались или ещё кого-то ждем?

Обернувшись в сторону говорящего, Костик увидел гладковыбритого мужчину лет сорока пяти с короткой стрижкой в строгом синем костюме, красном галстуке и с небольшим брюшком. Это был хозяин офиса, бывший военный, предприниматель, отец двоих подростков Евгений Аврамов.

– У меня ещё должны двое подойти, написали только-что, что подъехали, поднимаются, – ответил Степан.

– У меня тоже женщина в пробке, – посмотрев на свои часы, ответил невысокий мужчина в сером костюме в полоску.

– Понятно, – ответил Евгений, – ждем тогда ещё три минуты и давайте начинать.

Через пару минут подошла молодая пара, и ещё через какое-то время, когда презентация уже была в самом разгаре, вошла взрослая женщина, усевшись с краешка. А спикер тем временем, которым и был Евгений, переключая пультом слайды презентации, рассказывал, чем же занимается компания, в офисе которой мы сейчас находимся. Компания называлась ни больше, ни меньше, а громким и пафосным слоганом «LIFE IS GOOD», что в переводе с английского означает «Жизнь Прекрасна». Идея назвать компанию таким вот образом вызвала в Костике неоднозначное впечатление. Во-первых, почему на английском, если это русская компания и работает в России. А кроме этого, название в форме девиза или жизненного кредо не очень ложилось на слух Костик. Оказалось, что «LIFE IS GOOD» – это некий бренд, объединяющий под своими флагами несколько других компаний. Одна из них называлась «HERMES» и занималась инвестиционной деятельностью, принося своим клиентам, со слов Евгения, от 20 до 24 процентов годовых причем в Евро. И это тогда, когда средний банковский процент составлял 6–8 процентов в рублях и в редких случаях при соблюдении массы различных условий мог достигать 9 процентов. Были показаны слайды с отчетностью финансово-инвестиционной деятельности компании с графиками и цифрами, объясняющими, на чем же она зарабатывает. Работала ком-

пания «HERMES» уже более двадцати лет на международном рынке и почти шесть лет на российском, четко выполняя свои обязанности по выплатам дивидендов своим вкладчикам каждый месяц.

– Я полагаю, многие из вас знают, – продолжал Евгений, – что любой в том числе отечественный банк помимо покупки денег у населения, используя накопительные вклады с более низкой процентной ставкой, и продажей этих денег другим людям по более высокой цене при помощи кредитов с более высокой ставкой, ещё занимается и другими видами финансовой деятельности. Это могут быть как фондовые рынки, так и любые товарно-сырьевые направления. Наверняка, многие из вас слышали о такой компании «Тройка-Диалог». Так вот несколько лет назад это была управляющая компания нашего «зеленого» банка, которая как раз и занималась всем, что связано с приумножением капитала для него. Так вот прибыль на одном только зерне составила 300 процентов.

Евгений сделал многозначительную паузу, чтобы присутствующие смогли вникнуть глубже в суть информации и ощутить всю несправедливость и порочность банковской системы, зарабатывающей себе 300 процентов, а выдающей по накопительным вкладам менее десяти. Он обвел глазами всех присутствующих, ожидая, что кто-нибудь решится прокомментировать эту информацию. Но поскольку желающих вступить с Евгением в диалог не оказалось, он продолжил.

– Компания «HERMES», как вы видите на графике на

этом слайде, тоже диверсифицирует наши активы, распределяя их между рынками Америки, Европы и Азии, а также срочными, фондовыми и валютными рынками. Благодаря выверенным стратегиям за последние шесть лет процент ежегодных начислений на опускался ниже двадцати. Да, возможно это не самый большой процент и на рынке инвестиций сегодня можно найти компании с более интересными предложениями. Но будет ли у них такой длительный опыт работы, как у «HERMES», а также международная лицензия, офис в Европе и сотни тысяч инвесторов, ежемесячно получающих пусть и небольшую, но стабильную прибыль в валюте первого порядка.

– Подскажите, – поднял руку Костик, – а как выплачиваются эти дивиденды? Как эту прибыль можно получить и можно ли в любой момент забрать свои деньги?

– Хороший вопрос, – заученной отработанной фразой, нацеленной на поднятие чувства значимости у задающего, продолжил Аврамов. – Каждый последний день месяца они начисляются сначала в личный кабинет. А дальше вы уже принимаете решение, что с ними делать. Вы можете «разгонять» счет при помощи сложного процента, реинвестируя свою прибыль. А можете выводить её себе на карту. Это уже ваше дело. О всех тонкостях можно узнать у человека, пригласившего вас сегодня на эту презентацию.

Степан начал шептать Костику в ухо, что потом всё мне покажет, потому что он, оказывается, уже инвестирует здесь

и получает прибыль. Но вот пока её вывести прямо на карту возможности нет. Вернее, уже нет, потому что буквально полгода назад можно было делать это легко и просто, но сейчас ввелись определенные ограничения на работу с платежной системой на территории России, хотя Прибалтика и Средняя Азия по-прежнему без проблем пользуется этим способом ввода и вывода денежных средств в своих личных кабинетах. И теперь, оказывается, единственной возможностью инвестировать в компанию «HERMES» для россиян осталась передача наличных средства в рублях пригласившему тебя финансовому консультанту, а он уже перечислял тебе на счет «VISTA» в твоём личном кабинете «HERMES» эквивалент в евро.

– Еще вопросы? – коротко по-армейски спросил Евгений, отхлебнул воды из стакана и, поскольку никто больше задавать вопросы не решился, продолжил. – Ну, если вопросов по инвестированию больше нет, ответьте мне на мой вопрос. У кого есть своя квартира?

Он сам поднял правую руку, чтобы вовлечь в этот небольшой опрос участников и на своём примере показать, что в этом нет ничего страшного. Две женщины и четверо мужчин подняли руки. Евгений продолжил.

– А кто ещё только мечтает о собственной квартире? – он опустил правую руку и поднял левую в знак того, что и он тоже мечтает о квартире.

Подняла руки остальная часть аудитории, причём трое из

шестерых, поднявших руки ранее, подняли их снова.

– Как говорил классик «квартирный вопрос испортил москвичей», – процитировал Булгакова Евгений и продолжил. – Но, на самом деле, не только их. И хотя у нас с женой и двумя сыновьями уже есть квартира, мы несколько не будем против ещё одной. Квартира лишней не бывает. Как вы считаете?

Он вновь постарался втянуть аудиторию в беседу или хотя бы в диалог. Седьмой год Евгений представлял компанию «LIFE IS GOOD» в качестве финансового консультанта – так компания рекомендовала называть себя тем, кто уже являлся инвестором и распространял информацию о компании и её инвестиционной деятельности. Он был уже профессиональным и «прокаченным» оратором. К тому же был «директором шестого уровня» – так называли инвестора, который благодаря своим действиям привлёк в компанию определённый объём инвестиционных денег, и компания щедро вознаграждала его за его заслуги. На тот момент в компании было девять уровней, и подобная «должность» была вожделенной мечтой любого консультанта. Сам он добился её не так давно – лишь по прошествии шести лет самоотверженного труда, постоянных командировок, непонимания и многочисленных отказов со стороны родственников и окружающих его людей. Зато сейчас Евгений мог себе позволить снимать такой шикарный офис в одном из самых дорогих жилых комплексов города.

– Это точно, – недовольно пробурчала пожилая женщина в выцветшем платье и с такими же выцветшими волосами, сидящая на предпоследнем ряду справа от Костика. И не дав Евгению опомниться, продолжила. Она прижала обе руки к груди и жалобно пролепетала, – Евгений, скажите, пожалуйста, ну что же там с моей квартирой? Вы же два месяца назад уже говорили, что можно будет заезжать. Ну, как же так? У меня ведь и очередь подошла, и квартиру мы нашли. Причём уже вторую, первую благополучно кто-то купил, пока мы проверяли её...

– Светлана Николаевна, ну мы же с вами вчера это уже обсуждали, и я вам всё объяснил, и вы всё, сказали, поняли. Ну, что ж вы опять-то, милая вы моя? – Аврамов широко улыбнулся, нисколько не выказав своего смущения или недовольства от услышанного. За последние годы «неудобные вопросы» стали для него неотъемлемой частью рабочих процессов, и он легко скрывал за маской своей обворожительности истинные чувства по тому или иному поводу. – Ну, не подходила та ваша квартира под установленные требования. Такое бывает, не вы одна с этим столкнулись, ничего страшного. Не сомневайтесь, та которую вам одобряют, будет в сто раз лучше, обещаю вам. Я обязательно вам помогу, я же дал вам слово. Помните?

– Да, помню, – еле слышно прошептала Светлана Николаевна, потупив взор

– Не возражаете, если я продолжу? А с вами мы ещё раз

поговорим в конце нашей встречи. Хорошо?

– Да, конечно, простите меня

– Скажите, какие вы знаете способы приобретения недвижимости? – продолжил задавать вопросы Евгений.

– Ипотека, наличка, наследство, дарение, – посыпались ответы.

– Отлично! Всё верно. Но вы не назвали ещё, как минимум один, который позволяет нашим гражданам приобретать недвижимость без переплат и в то же время не платить всю сумму сразу, – он сделал паузу и, поскольку никто не ответил, Евгений обратился к мужчине, сидящему на одном ряду с Костиком справа от него через одного человека. – Евгений, подскажите, пожалуйста, нам, как называется этот способ?

– При помощи кооператива, – скупно ответил тёзка Аврамова.

Это был невысокий мужчина с аккуратной короткой стрижкой в сером костюме в полоску. Он не очень активничал в процессе самой презентации и создавал впечатление спокойного и вдумчивого человека. Позже Костик выяснил, что Евгений проживал сейчас в Крыму, а точнее в Ялте, и переехал туда он со своей семьёй с Дальнего Востока. У Евгения был четвёртый уровень в компании и достиг он его довольно быстро – всего за несколько месяцев, за что получил от компании хорошее вознаграждение и позолоченные часы с одним бриллиантом. Подобные и даже ещё более доро-

гие подарки были предназначены особо выделившимся консультантам за их результативность. И он поставил себе весьма амбициозную цель – до конца года достичь шестого директорского уровня, а это значило весьма солидное увеличение в доходах и возможность, при желании, полноценно жить только на пассивный доход.

– Да, именно, – подтвердил Аврамов и продолжил как обычно с вопроса. – Что такое кооператив? Это добровольное объединение граждан с целью достижения каких-то общих целей. Какие бывают кооперативы? Дачные, гаражные, садовые, жилищные и многие другие. Даже в царской России уже были артели, своими принципами практически повторяющие суть сегодняшних кооперативов. А вспомните советские и постсоветские времена, когда различные производственные кооперативы плодились как грибы. Мои родители, помню, тоже были членом кооператива и получили квартиру именно благодаря ему. И вот какую возможность предлагает сегодня наш жилищный кооператив «BEST WAY».

Евгений подошёл к флипчарту, на котором до этого он расписывал расчёты и преимущества инвестирования через компанию «LIFE IS GOOD» в финансово-аналитическую компанию «HERMES», и большими буквами написал «BEST WAY».

«Ещё одно название русской компании на английском языке», – подумал Костик. А Аврамов тем временем продолжал.

– Как я уже сказал, кооператив – это такая группа людей, которая объединяется для достижения каких-то своих целей. В данном случае для приобретения жилья. И именно приобретения, не строительства, не инвестирования в стройку, которая может затянуться и неизвестно, закончится ли вообще, а покупка готовой квартиры в уже построенном доме. Причём практически в любом доме в любом городе. – Он выдержал очередную театральную паузу, чтобы аудитория могла полноценно проникнуться этой невероятно ценной идеей, и продолжил, – Смотрите, как это работает. Допустим, мы все договорились и решили стать членами кооператива. Внесли первоначальные паевые взносы, регулярно вносим членские взносы. Вот общими усилиями накопилась сумма для приобретения квартиры одному из членов кооператива. Кооператив приобретает ему жилье, а этот член кооператива продолжает добросовестно выплачивать регулярные членские взносы до момента оплаты всей стоимости жилья, а иначе кооператив может просто забрать у него квартиру, а деньги вновь вернуться в общий «котёл». Это, надеюсь, понятно. Тем временем, благодаря новым паевым и продолжающимся членским взносам от уже действующих членов кооператива, накапливается сумма для покупки жилья второму члену кооператива и так далее. Получается, что каждый участник в конечном итоге приобретает жильё полностью за счёт собственных средств без необходимости пользоваться какими-либо банковскими кредитами, только на на-

чальном этапе недостающую сумму ему одалживают такие же, как мы с вами, простые граждане.

Идея показалась Костику настолько же гениальной, насколько и простой в её идеальной форме реализации. Он, конечно же, представлял себе принцип деятельности кооператива. Но сейчас она была преподнесена «под новым соусом» и показалась ему особенно вкусной. А то, что можно будет приобрести ещё одну квартиру и не прибегать к помощи ипотечных кредитов, впечатлило его ещё больше.

Костик по-прежнему сидел с невозмутимым видом, хотя всё больше и больше проникался идеей примкнуть к числу инвесторов финансово-аналитической компании «HERMES» и пайщиков жилищного кооператива «BEST WAY». Скептицизм и недоверие, свойственные ему, как и большинству других людей, боролись в нем с мыслью о том, что это, возможно, именно та информация, которую он так давно и долго ждал, что именно это способно кардинально изменить его жизнь.

Аврамов продолжал рассказывать, почему на сегодняшний день не существует лучшей альтернативы для приобретения квартиры, кроме как через жилищные кооперативы, такие, как их, или любые другие. НКО – некоммерческая организация, которой и является любой кооператив, имеет ряд преимуществ по сравнению с любой другой формой собственности, и основное – это то, что её деятельность на основании Гражданского Кодекса Российской Федерации не об-

лагается налогами. Этой уникальной, ни всем известной возможностью и решили воспользоваться организаторы кооператива «BEST WAY», чтобы минимизировать затраты на ведение деятельности и дать людям возможность не попадать в «кредитную кабалу», беря ипотечные кредиты. Жилищный вопрос во все времена был самой актуальной и злободневной темой для граждан, и поэтому вызвал даже более активное обсуждение, чем предыдущая тема финансов.

После традиционных ответов на вопросы по теме покупки квартиры, Аврамов продолжил:

– Ну, что, я думаю, на сегодня хватит. Для многих информация абсолютно новая, и не хотелось бы сразу сильно перегружать ваши головы. Важно хорошенько переварить всё услышанное, чтобы не было каши, – Евгений говорил просто и незамысловато, не подбирая умных слов и предложений со сложными оборотами, чтобы было понятно всем присутствующим. – Если у вас остались вопросы, можете обратиться к тем, кто вас сегодня пригласил на нашу встречу, они помогут вам разобраться с обеими темами более подробно. Ну, а если среди присутствующих есть такие, кто хотел бы зарабатывать по-настоящему большие деньги, то у компании «LIFE IS GOOD» есть ещё одно предложение. Оно подойдёт не для каждого, сразу говорю. Поэтому если кому-то хватает денег и достаточно на сегодня того, что он уже услышал, то позвольте мне поблагодарить вас за то, что пришли, и можете со спокойной совестью покинуть наше мероприятие.

Ушли только двое – молодая семейная пара. Во время презентации девушка то и дело перебивала и старалась всячески показать свою осведомленность во многих вопросах, хотя слушала эту информацию, как и её муж, впервые. Она ставила почти каждое слово, сказанное Аврамовым, под сомнение, и периодически высказывала своё «экспертное» мнение. Когда же её активность стала по-настоящему мешать Евгению рассказывать всем заинтересованным про инвестиции и про кооператив, он мягко попросил её воздержаться на время от комментариев. Было видно, с каким трудом ей приходилось сдерживать своё желание вновь вступить в дискуссию и показать себя всезнайкой: она то морщилась, то пренебрежительно махала рукой, то «пшикала». Поэтому, когда было предложено покинуть офис, она с каменным лицом вскочила и не прощаясь направилась к двери. Её муж начал было что-то мямлить ей вдогонку, что, может быть, давай останемся, но она одарила его таким испепеляющим взглядом, что у него в миг пропало желание пытаться доказывать, что его слово в семье тоже имеет вес. Костика, как и других, позабавила эта сцена, но все оставшиеся с облегчением вздохнули, когда эта пара покинула стены офиса.

А Аврамов тем временем продолжал выступление, задавая свой «козырный» ключевой вопрос, призывающий срывать все маски, расставляющий всё по местам.

Что привело вас сюда?

Покажи мне деньги!

– Что привело вас сюда? – зычным низким голосом вопрошал Аврамов, вальяжно прогуливаясь по сцене банкетного зала, расположенного на втором этаже пятизвездочного отеля «Мариотт» в самом сердце Краснодара на улице Красной. Его гладковыбритое лицо, темно-синий костюм «с иголочки» с отличительным значком директора 6-го уровня компании «LIFE IS GOOD» в петличке, отутюженный воротничок белой сорочки из чистого хлопка, отлично сочетающийся со всем его гардеробом трехцветный галстук, натертые до блеска чёрные туфли – весь его безукоризненный вид веял уверенностью и финансовым благополучием. Весь его образ, усиленный годами регулярно оттачиваемых навыков ораторского искусства, неизбежно производил на присутствующих в зрительном зале неизгладимое впечатление, независимо, видели они его первый раз либо были завсегдатаями подобных мероприятий.

– Желание лучшей жизни, поиск новых знаний, новые знакомства, инвестиции, квартира, пассивный доход... – слышалось с разных сторон в ответ на вопрос Аврамова, который важно кивал головой, продолжая вышагивать по сцене.

– Хорошо. А ещё? – вариантов становилось всё меньше, и тогда Аврамов безапелляционно озвучил свой, – ДЕНЬГИ! Признайте, что все вы здесь именно ради денег. И в этом нет ничего плохого или предосудительного. Абсолютно бессмысленно пытаться скрывать от себя и от других, что они настолько важны для вас, что вы готовы заплатить немалые суммы денег, чтобы узнать, а как же сделать ещё большие деньги. И позвольте мне поздравить вас – вы такие не одни. И сейчас вы находитесь по адресу, здесь вы обязательно узнаете, как это сделать!

Зал взорвался аплодисментами. Людей было не так много, как хотелось бы Аврамову, всего около пятидесяти человек. Причем большинство присутствующих уже являлись партнерами и финансовыми консультантами «LIFE IS GOOD» и прекрасно знали всю программу, и что нужно отвечать, и что будет происходить дальше. Но правила игры никто не хотел нарушать. Этот четко выверенный величайшими умами маркетинга сценарий проведения подобных мероприятий оттачивался уже десятилетиями по всему миру и вот несколько лет назад докатился и до России. Те несколько людей, которые ещё не понимали всего, что здесь происходит, и были основными объектами всего этого действия. Конечно, в идеале соотношение партнеров и тех, кто ещё только рассматривал возможность стать им, должно было быть прямо противоположным: с каждым партнером должен был прийти потенциальный инвестор или член кооператива, а лучше,

чтобы их было и два, и три, и как можно больше. Но найти такое количество людей, кто готов был бы заплатить за участие в подобном мероприятии около ста пятидесяти евро, задача была непростая.

Само это мероприятие в рамках развития и популяризации компании «LIFE IS GOOD» шагало по стране под брендом РБС – Региональный Бизнес Семинар. Длилось оно обычно два-три дня. По окончании живых и энергичных презентаций, проводимых несколькими ораторами, следовало обучение для тех, кто только что принял решение прикнуть к компании или хотел ещё лучше разобраться в тонкостях и нюансах «ведения бизнеса». Именно бизнеса – так принято было называть этот вид деятельности, который осуществляли финансовые консультанты «LIFE IS GOOD», выстраиваемый по принципам MLM – Multi Level Marketing (Многоуровневого Маркетинга). Суть его заключалась в том, чтобы вовлечь в инвестиционную или кооперативную деятельность как можно больше людей. Перемещению на новый уровень по «лестнице успеха» соответствовало определенное количество вовлеченных людей и внесенных ими денежных средств. Четко выверенные технологии рекрутинга, основанные на глубоком понимании психологии человека и его «болей», и в основном на таких мотивах как жадность и алчность, непонимание темы, желании быстро обогатиться, заверении в твоей уникальности и убеждениях использовать свой шанс здесь и сейчас применялись для так называемо-

го «подписания под себя» новых клиентов. Реферальные и бонусные программы, как в любой сетевой компании, были основными видами доходов партнеров организации. А для повышения статуса компании и усиления лояльности со стороны уже состоявшихся партнеров или потенциальных клиентов и проводились директорами подобные мероприятия. Костик посетил уже несколько весьма впечатляющих своим размахом подобных РБС, при чем они все проводились в разных городах. И сейчас он в очередной раз присутствовал на уже известной ему программе, прислушиваясь к своим ощущениям, пытаясь понять, что же его гложет, и вспоминая, как всё начиналось...

Начало

Прошедшие полгода были насыщены событиями. Такого концентрата значимых перемен в единицу времени в жизни Костика давно не было. После того как Степан пригласил его на первую встречу в офис «LIFE IS GOOD» в ЖК «Большой», Костик ощутил себя как будто в другой реальности, в мире, в котором он всегда мечтал оказаться. В этом мире он представлял себя состоявшимся инвестором в шикарном костюме с галстуком и в блестящих туфлях, живущим на пассивный доход, абсолютно финансово независимый, с возможностью заниматься, чем пожелает, путешествуя по миру и соря деньгами направо и налево.

Поначалу он весьма подозрительно и скептически отнесся ко всему, что рассказывал на первой встрече Аврамов – слишком уж всё это красочно и фантастически звучало. Ведь если есть компании, которые уже даже в России более шести лет выплачивают 20–24% годовых в валюте, когда банки платят 5–7% в рублях, то почему бы не взять деньги в российском банке пусть даже под 10–12% и не положить их на инвестиционный счет «VISTA» в компании «HERMES» Всё казалось таким гениальным, и в то же время таким элементарным и простым.

– Так и почему люди не пользуются такой возможностью? – задал Костик этот вопрос Аврамову, объяснив пред-

варительно ход своих мыслей относительно возможности воспользоваться заемными средствами для более прибыльного инвестирования.

– Пользуются, но не все, точнее очень мало, кто пользуется. Страх. Людям слишком долго и тщательно вбивали в голову, что кроме жизни за мизерную зарплату и мечты о летнем отдыхе в жизни ничего нет и не будет. И поэтому доказать им сейчас обратное безумно непросто. Для большинства всё, что связано со словом «инвестиции» – это или риск или лохотрон. Со словом «риск» я полностью согласен, вероятность потерять деньги даже в самом надежном, казалось бы, предприятии имеется всегда. Ведь любые инвестиции – это прежде всего люди. Формулировка «деньги делают деньги» верна лишь отчасти, потому что за каждым заработанным центом в виде выплачиваемых процентов стоят люди, которые управляют этими процессами. И в зависимости от того, кто эти люди и как эффективно будет осуществляться это управление, будет зависеть и прибыльность, и надежность в целом.

Аврамов не старался доказывать с пеной у рта, что здесь всё гарантированно и на сто процентов надежно. Напротив, он повторял, что инвестиционная деятельность напрямую связана с рисками, но здесь они минимизированы и имеется дополнительная защита в виде договора и лицензии, хотя компания и была зарегистрирована на одном из офшорных островов. Да и плюс – длительный многолетний опыт работы

компании подтверждал её надёжность. А по поводу кооператива Костику стало особенно интересно. Идея купить ещё жильё и не брать при этом ипотеку ему очень нравилась. Надо было, конечно, во всём хорошенько разобраться, посмотреть в интернете, прежде чем принимать решение.

– С ростом компании и тем более с повышением ее популярности и приобретением успеха увеличивается число людей, желающих или помешать этому развитию, или ищущих возможность заработать на чужой славе, не прикладывая особого труда, или просто завидующих, – Аврамов подходил к завершению своей презентации в ЖК «Большой», на которой впервые побывал Костик. – Знаете, кто такие «хейтеры»? Это или глупцы, не желающие ни в чем разбираться и плюющиеся ядовитой слюной, потому что попросту не могут по-другому. Или же специально обученные и нанятые конкурентами люди, чтобы очернить других и попытаться любыми способами убрать их с рынка, а их клиентов переманить к себе. Поэтому не удивляйтесь, когда будете наткаться в интернете на различные отзывы – и положительные, и не очень. Главное смотрите, кто их написал и постарайтесь понять, какую они цель преследуют. Я лично считаю, что имеет смысл ориентироваться на отзывы только тех людей, кто является сам инвестором или пайщиком кооператива, и уже реально получил здесь какой-то результат. «Диванные критики» и всезнайки всегда были, есть и будут. У них работа такая. А может судьба, не знаю. Нам не понять порой, что

творится в их головах, что они сами не пользуются предоставляемыми им возможностями и делают всё, чтобы другим не дать ими воспользоваться. Мы их называем «защитники и спасатели». И большей частью это наши самые близкие нам люди – наши родственники и лучшие друзья. «Ты что? Ты куда? Это же лохотрон! Ты останешься без денег, это же пирамида, она обязательно рухнет!» И всё такое. Но, как говорится, «собаки лают, караван идёт». Вот, только представьте, если вдруг простой работяга, зарабатывающий 30–40 тысяч рублей в месяц, начнет потихоньку откладывать, а потом возьмет и проинвестирует всю эту сумму куда-нибудь, где его ежемесячные дивиденды будут выходить примерно столько же или даже больше, чем его зарплата. Ну зачем ему тогда, скажите, работать? А если все этому научатся, кто тогда будет улицы подметать, говно, простите, в канализациях прочищать и выполнять другие не очень высокооплачиваемые, но малоприятные работы? Поэтому надо сразу понять, что мы не очень угодны ни государству, ни банкам, ни любым другим организациям, желающим использовать дармовую рабочую силу. Мы даем людям возможность не ограничиваться одной работой, но и формировать в своем сознании мышление финансово-грамотного человека, чему не учат ни в школах, ни, к сожалению, в институтах. Знаете, как отдыхают пенсионеры за рубежом, путешествуя по всему миру? А точнее знаете, откуда у них на эти путешествия и отдых деньги? Им с малых лет вдалбливают о необходимо-

сти откладывать, накапливать, а потом инвестировать. И за пять, десять, двадцать лет даже ежемесячно откладывая по сто долларов, вы станете долларовым миллионером. Сложный процент, как сказал Эйнштейн, это восьмое чудо света. И то, чем занимаемся мы – финансовые консультанты – это огромное благо для тех, кто не разбирается в инвестициях и не знает о таких возможностях. Это особая помощь для них, определенная миссия, если хотите. И, с другой стороны, мы очень опасны для государства и банкиров. Хотя на сегодняшний день нашу кооперативную программу очень активно лоббируют для принятия на государственном уровне через депутатов Госдумы. И знаете, если Василенко за что-то берётся, он обязательно доводит дело до конца. Он – российский офицер и человек слова, пока что его обещания не расходились с делом. Хотя внешне сейчас вроде как ведется работа по вовлечению средств населения в инвестиционный сектор, но это лишь на руку брокерам и биржам, зарабатывающим миллиарды на комиссиях таких вот гоняющихся за безопасностью инвесторов. Поэтому подумайте хорошенько. Заработок финансового консультанта – это вам не зарплата на заводе или даже в офисе. Здесь вас ждут «большие чеки», а кроме этого, постоянное обучение и повышение вашей личной финансовой грамотности, сообщество успешных и богатых людей с амбициозными целями, знающих как достигать результата. А как мы знаем, мы есть среднее арифметическое от пяти людей, с кем мы теснее всего взаимодейству-

ем. Поэтому соответствующее окружение очень важно для нашего развития в области финансов и роста в целом.

Костик по-прежнему не проявлял внешне особого интереса к тому, о чем рассказывал Аврамов, но внутри у него клокотало и всё сильнее нарастала волна вдохновения, на которой он подобно сёрферу готов уже был ворваться в эту новую жизнь, в этот мир финансов, инвестиций и пассивного дохода. Особенно ему понравилась, что в компании есть своё собственное обучение. Костик всегда старался уделять внимание вопросам саморазвития, хотя в последнее время это ограничилось лишь периодическим прослушиванием аудиокниг мотивационного характера. На работе он отвечал за проведение обучающих мероприятий, приглашал сторонних лекторов, выдавал темы для подготовки и последующего выступления своим коллегам или выступал сам.

И теперь Костик чувствовал, что получил отклик на его запросы во Вселенную. Вот именно то, предвкушение чего он так явно ощущал последнее время. Теперь-то он не упустит эту возможность. Он будет лучшим финансовым консультантом и инвестором, как он и мечтал, к чему так стремился. Несмотря на ещё имеющиеся внутренние сомнения и противоречия, Костик уже где-то в глубине себя принял решение кардинально поменять свою жизнь. Он никогда этого особенно не боялся и был склонен рисковать и экспериментировать, иногда даже излишне...

Сколько раз в своей жизни Костик попадал в ситуации,

которые ну никак нельзя было бы назвать привлекательными. Иногда он ходил по грани, иногда переступал черту. Но с определенных пор он старался отслеживать соответствие «наказания» совершённом «преступлению». И Вселенная никогда не упускала возможности напомнить об установленных ею правилах, восстанавливая кармический баланс через «тыканье носом» в «лужицы или кучки» совершенного человеком безобразия. Костик уже довольно продолжительное время стремился к познанию Законов Вселенной, к постижению принципов взаимодействия людей друг между другом и изучению себя, как части всего сущего. А точнее, первые задевшие его душу и сознание откровения, пришли к нему в двадцать три года с прочтением одной из книг, всколыхнувших его личную вселенную. Книга называлась «Возлюби болезнь свою», написал её Валерий Синельников. В ней рассказывалось про то, как наш организм через появление различных недугов дает нам понять, что мы в нашей жизни делаем что-то не так. Тогда эта идея просто «взорвала его мозг» своей новизной для него. Особенно он впечатлился реалистичностью её концепции, когда в какой-то момент у него появилась бронхиальная астма. И это не были какие-то надуманные признаки или подозрения на болезнь. Напротив, три года подряд он мучился от осенних обострений, периодически испытывая дыхательные спазмы, непременно беря всегда с собой ингаляторы для восстановления дыхания. Но этого было недостаточно, и Костику приходилось каждый

год проходить десятидневный курс в стационаре с уколами и капельницами. Он уже смирился с тем, что он теперь один из тех несчастных, кому придется до конца своих дней ходить с ингалятором в кармане и готовиться к очередному приступу.

Но Богу было угодно показать Костику на конкретном примере, что единственное, что в жизни постоянно – это непостоянство, и даже считающаяся хронической болезнь может уйти так же легко, как и пришла. В тот период он проживал с женой и трехлетней дочкой в прямом смысле слова в яблоневом саду, неподалеку от которого находился пункт смешивания химикатов для последующего опрыскивания ими деревьев. И можно, конечно, связать вред, причиняемый здоровью, именно с этим вредоносным фактором, но у бронхиальной астмы иные способы её появления. Тем более среди сотен людей, живущих в примерно аналогичных условиях, такой реакции не наблюдалось, и астма точно уж не появлялась. Как бы то ни было, Костик с Викторией приняли решение поменять место своего проживания, перебравшись в уютный дом со всеми удобствами на расстояние многих километров от вредоносного источника. В ожидании осеннего криза Костик закупился уже необходимыми ингаляторами и терпеливо готовился к первым серьёзным проявлениям дыхательных спазмов, когда надо будет вновь обращаться в больницу для прохождения стационарного лечения. Но шли дни, недели, месяцы, прошла сырая осень, прохладная зима, сиплая весна, наступило жаркое лето, а Костик не то, чтобы

не сделал ни одного укола, он даже ни разу не «пшикнул» себе струёй ингалятора, необходимость в котором до этого он испытывал практически ежедневно.

В этом же году Костик покрестился. Сам, не по чьей-то рекомендации или по принуждению. Его родители не были в юности особо набожными, не были крещёными, а мама вообще и в семьдесят лет оставалась атеисткой. Поэтому его не крестили в детстве, как это делали там, где он сейчас проживал. Их с Викой дочка была крещёная, и Костик на своем опыте узнал, что такое кумовство и кто такие кумовья. Покреститься в церкви было его личным желанием и внутренней потребностью. К счастью, делать это можно было в любом возрасте. Отличие от крещения младенцев лишь в том, что взрослого не становятся голышом в тазик с святой водой по понятным всем причинам. Основным внутренним мотивом, побудившим Костика к этому действию, было, возможно, желание получить какие-либо «духовные преференции» от более тесного контакта с Богом. Он не собирался становиться монахом и в корне менять свою жизнь, начав поститься и принимая различные аскезы. Костик скорее надеялся на получение дополнительной помощи и защиты, не особо тогда отдавая себе отчет, почему и для чего он это делает.

Но на каком-то неощутимом уровне он чувствовал жизненно важную необходимость связать свою жизнь с Божественным, с чем-то таким, что, возможно, помогло бы ему ответить на имеющиеся у него вопросы, облегчить опреде-

ленные переживания и присматривать за ним в его путешествии по реке жизни. В последующем он ещё ни раз с глубочайшей искренностью и верой связывал некоторые неподдающиеся объяснению события в своей жизни не иначе как с «промыслом Божиим» и благодарил за подобное развитие ситуации. Сколько раз он терял свой дешёвый алюминиевый крестик, которым его одарил батюшка в церкви при крещении, и каждый раз крестик возвращался к нему, порой через несколько дней и даже недель. Сейчас Костик носил его на золотой цепочке вместе с золотым крестиком, не снимая уже множество лет. Он верил в амулетную силу этого физического символа божественности, молясь временами своими словами про себя или посещая храм, не зная наизусть ни одной христианской молитвы. Но он и не считал, что Богу это важно.

Присутствие Андреаса Винса в компании «LIFE IS GOOD» в качестве одного из крупнейших лидеров – человека, с глубочайшей верой в Господа, являющегося образцом божественного служения и почитания – было очередным немаловажным аргументом для скорейшего принятия Костилом решения в пользу примыкания к рядам финансовых консультантов компании. «Не могли люди с такой глубокой верой находиться там, где это было бы не богоугодно», – считал Костик. Продолжая изучать компанию, он сталкивался с информацией об очень серьёзных и уважаемых людях, имеющих тем или иным образом что-то общее

с «LIFE IS GOOD». Известный журналист, писатель и публицист, автор и ведущий нескольких популярных теле- и радиопередач Владимир Соловьев также неоднократно фигурировал в различных телепередачах с президентом «LIFE IS GOOD», презентуя последнего в самом лучшем свете, как одного из крупнейших профессионалов в своей области. Наличие серьёзной политической поддержки жилищного кооператива «BEST WAY» со стороны депутата Государственной Думы Николая Крючека, впоследствии ставшим председателем всего кооператива, и его активная позиция в защиту кооперативного движения, как основной альтернативы грабительской ипотеки, тоже добавляло Костику уверенности в правильности принятия решения. Известнейший эстрадный певец Григорий Лепс записал потрясающий хит под одноименным названием «LIFE IS GOOD» на слова самого президента компании, и эта жизнеутверждающая песня звучала на всех мероприятиях компании и не только.

Что касается самого президента компании Романа Василенко, то его личность была овеяна ореолом не только профессионализма, но и патриотизма, мудрости, милосердия, героизма и глубокой набожности. Это был потомственный офицер, предприниматель, финансист, бизнес-тренер, общественный деятель, филантроп, доктор экономических наук. Родился Роман 5 апреля 1969 года в Ленинграде в семье военнослужащих. Окончил Ярославское высшее военное финансовое училище, получил военное образование и офицер-

ское звание, а также профессию экономиста. После окончания училища до 1998 года служил в ВМФ на Ленинградской военно-морской базе. Прошел бизнес-подготовку в семи странах и их лучших учебных заведениях, в том числе курсы МВА во Франции, Австрии и Швейцарии. После службы в ВМФ работал в финансово-консалтинговых компаниях, откуда и была перенята модель ведения инвестиционного бизнеса. В 2015 году Василенко получил ученую степень кандидата наук в экономическом университете Санкт-Петербурга. В 2016 он стал доктором экономических наук в Европейской академии естественных дисциплин в Ганновере. В 2020 году предприниматель получил еще одно образование – магистра юриспруденции в Ленинградском госуниверситете им. А. С. Пушкина.

В 2016 году Василенко решил рассказывать о своем бизнесе в социальных сетях. В частности, предприниматель завел канал под названием «Охотник за успехом» в видеохостинге YouTube. Основная тематика блога – мотивационные видеоролики, бизнес-тренинги. Поэтому даже те, кто понятия не имел ни о «LIFE IS GOOD», ни о «HERMES» с «BEST WAY», были знакомы с Василенко по таким вот энергичным роликам в YouTube, в которых он представал бизнес-тренером и экспертом в области личного роста. Он также не раз упоминался в федеральных СМИ и был гостем на телевидении. В 2017 году на НТВ с его участием вышел сюжет «Ипотека по-новому», где Василенко позициони-

ровал себя «продолжателем советских жилищно-строительных кооперативов».

С глянцевого журнала, лежащего в офисе компании, улыбаясь открыто и прямо, с обложек на Костика смотрело чистое и светлое русское лицо человека с глазами, искрящимися жизнью и энергией. Это были очень недешевые типографические издания, и возможность попасть на страницы, а тем более на обложки этих журналов, со слов Аврамова, выпадала честь только избранным – тем, кто действительно внёс огромный вклад в развитие экономики и страны в целом. В одной из большеформатных книг в твердой обложке, также находящихся в офисе, с подборкой Топ-100 наших величайших современников Василенко был на третьем месте после президента и премьер-министра. Со стены, на которой в рамках висели дипломы, грамоты, награды и благодарственные письма в адрес компании и Василенко лично, фото такого же улыбающегося Романа находилось посередине. По краям были не менее впечатляющие своей убедительностью фотографии. На одной из них красавцы офицеры в белых мундирах с наградами, в числе которых был сам Василенко, его отец и даже Герой России, капитан первого ранга, заслуженный спасатель РФ Николай Звягинцев. На другой фотографии, выставив большие пальцы вверх, улыбалась компания не менее известных, но уже скорее международному сообществу, людей. Среди них были писатель и бизнес-тренер Аллан Пиз, бизнес-тренер Боб Доул, профессор психологии

и спикер Рон Дженсон, сам Роман Василенко, историк и оратор Даг Вид, президент Российской геральдической палаты, генеральный директор Совета экономической безопасности Александр Майоров, бизнес-тренер Андреас Винс, и опять же Герой России Николай Звягинцев. Рядом висела фотография Василенко с Арнольдом Шварценеггером. Возле неё фото с депутатами Государственной думы Российской Федерации – заместителем руководителя фракции «Справедливая Россия» Олегом Ниловым и членом думского Комитета по природным ресурсам, собственности и земельным отношениям Сергеем Крючком. Были фотографии и с Владимиром Соловьёвым, и с Владимиром Познером, и даже с президентом США Дональдом Трампом.

– Прямо галерея звезд. Как людям удастся быть такими, такими... способными?.. – произнёс Костик, разглядывая эту стену почета. Они со Степаном и с Евгением Сундуковым задержались после окончания презентации, чтобы Костик мог задать оставшиеся у него вопросы.

– Хотел бы быть на его месте? – с торжественной улыбкой спросил Аврамов, подходя ближе, указывая на Василенко.

– Скорее, на их месте, – после некоторой паузы ответил Костик, кивнув на все фото сразу. – На месте тех, к кому подходят другие люди, чтобы пожать руку и сфотографироваться.

– О, как круто, довольно амбициозно. Ну, что ж, всё в твоих руках, – поощрительно ответил Аврамов. – Давай прися-

дем. Есть ещё минут десять? Ты сейчас чем занимаешься?

Костик налил воды из кулера, они прошли к диванам и присели.

– Работаю. Строительные материалы продаю.

– Как владелец компании или наёмный работник? – уточнил Аврамов.

– Наёмный, – проговорил Костик негромко и решил вдогонку похвастаться должностью, – начальник отдела продаж определенной группы материалов.

– У него ещё кафе своё, – вставил Степан, налил себе чай, взял пару конфет и присел рядом.

– Ну отлично! Кафе – это очень круто. Видно, что ты человек, который не стоит на месте, развиваешься, ищешь лучшего и делаешь много для этого. Верно? – Аврамов если и льстил, то делал это очень естественно и тонко, и человеку, не искушенному хвалебными речами, порой было довольно сложно отличить нотки неискренности. Но сейчас он по-настоящему видел в Костике человека способного и интересного.

– Да, стараюсь не ограничиваться чем-то одним, – поскромничал Костик. Он не стал принижать своих с Викторией заслуг, рассказывая, что это кафе не такое уж и большое и, по сути, почти не приносит прибыли, и что они уже давно подумывают его продать. – Евгений, ещё раз подскажите...

– Подскажи, – вставил Аврамов.

– Что? – не сразу понял Костик.

– Я говорю, давай на «ты». Если сам не против, конечно.

– А, да, конечно. Получается, тысяча сто евро – это минимально возможная сумма для инвестирования в вашу компанию?

– Ну, во-первых, компания не моя, я здесь такой же инвестор, как и остальные. Верно, тысяча сто евро – это минимальная сумма. Но она, на самом деле, не очень интересна для тебя при инвестировании. Как я уже объяснял, основное преимущество счета «VISTA» – это возможность взять кредитное плечо, т.е. займ под залог твоего же счета. Это как на фьючерсной торговле или на форексе, когда тебе биржа также предоставляет кредитное плечо вплоть до тысячного.

– Это я понимаю. Сам проходил обучение в «Финам» у брокера и баловался потом какое-то время на фьючерсах на нефть, – подключился Костик.

– Вот, отлично, видишь, какой у тебя опыт богатый, – не упустил возможности сделать Костику комплимент Аврамов, – это примерно то же самое. И чтобы воспользоваться всеми возможностями счета «VISTA», имеет смысл хотя бы от трёх тысяч семисот евро заходить, чтобы заполнить полный десятитысячный контракт: семь тысяч тебе даёт компания займы, и семьсот ты сразу оплачиваешь, чтобы погасить ажио и не платить за него семь процентов. При таком вот раскладе средняя месячная доходность за последние семь лет составила от полутора до двух процентов, т.е. те же самые двадцать – двадцать четыре процента годовых, как ты

видел в презентации. Я понимаю, информации много, и она поначалу, возможно, кажется сложной и непонятной. Тут, действительно, надо брать и разбираться подробнее, если хочешь всё досконально понять и изучить. Ты скажи главное, тебе всё понравилось?

Костик не стал отвечать сразу. Вопрос казался таким простым и безобидным, но где-то на уровне шестого чувства он ощущал, что этот вопрос как хорошо замаскированный капкан, расставляемый в лесу охотником, и от ответа на него может очень многое зависеть. То, что это действительно один из ключевых психологических трюков, после которого начинается более серьёзная проработка, он уже узнал позже. Немного помолчав, Костик задумчиво ответил, глядя в пустоту.

– Да, вроде, нормально. Тема в целом интересная. И по финансам, и по квартирам опять же... Ну, не знаю пока, надо подумать.

– Само собой, не торопись, подумай, взвесь всё, будут вопросы, задавай Степану, он, чего не знает, спросит у Жени. А хочешь, можешь напрямую мне звонить. А скажи ещё вот что: как тебе идея не только быть инвестором, но ещё и строить бизнес и зарабатывать весьма солидные деньги, приглашая людей? – формулировка «весьма солидные деньги» была излюбленной у Аврамова, и он довольно часто повторял её, чтобы дать возможность разыгаться воображению у клиентов.

– По поводу этого, честно говоря, не знаю. Я ж сетевым никогда не занимался. В принципе, со слов Роберта Кийосаки это может быть очень полезным опытом... – задумчиво, медленно ответил Костик.

«Что в сетевом, что обычном бизнесе на первом месте – это продажи, а это мой хлеб, – размышлял Костик. – Тем более это, действительно, может стать хорошей школой. И Кийосаки, и Трамп, и Трейси и многие другие всегда советовали поучаствовать в МЛМ компании. По сути, это возможность сразу стать владельцем своего маленького бизнеса. А то, что никогда этого раньше не делал, так я всё когда-то раньше не делал, всё однажды происходит в первый раз. Ну и люди, конечно, не все это поймут: и смеяться будут, и дураком называть».

– Да, тут ты прав, это отличная школа. Не каждому, правда, это дано понять, – будто поняв, о чем он думает, продолжил Аврамов. – И очень хорошо, что ты уже знаком с Робертом Кийосаки. И его игру «Денежный поток», конечно, тоже знаешь. Мы её, кстати, здесь проводим время от времени, приходи, поиграем.

– Хорошо, с удовольствием. Евгений, скажи, пожалуйста, а вот у тебя за сколько лет получилось достичь этого директорского уровня?

– Почти за шесть лет. Но у меня был период, когда я несколько лет не работал по определенным обстоятельствам. Но клиентом стал уже шесть лет назад. Но это не показатель.

Сейчас полно директоров, которые за два года добиваются того же. Да, я прошел почти за шесть лет не простой путь, но в итоге получил, что хотел, и могу теперь позволить себе все это, – он вальяжным жестом обвел рукой всё пространство вокруг себя. – Каждый имеет такую возможность, поверь. У нас в топ-лидерах очень разные люди: один – бывший охранник, другой – бывший преподаватель карате для детишек и много других разных профессий. Главное делать четко то, что делали до тебя и что дает результаты. В этом и преимущество МЛМ системы – это принцип дублирования. Не надо изобретать велосипед, всё уже давно придумано, просто возьми и поезжай, в смысле повторяй. И обучай этому же других людей, своих клиентов. У каждого разная скорость. Спроси вон у Жени, как он за два месяца закрыл четвертый уровень.

Сундуков скромно сидел на краю дивана и молчал. Во время прошедшей презентации Костик время от времени поглядывал на него и удивлялся, как этот невзрачный невозмутимый тихоня действительно сумел добиться так быстро такого результата. Ему почему-то подспудно казалось, что здесь что-то не так.

– Да, ну, как? Работал, – как бы нехотя и смущаясь ответил Евгений Сундуков, с едва проступившей на его лице улыбкой. Через паузу он всё же продолжил. – У меня была цель: до конца года закрыть четвертый уровень, а я привык достигать своих целей. Вот и звонил всем целыми днями,

встречался, объяснял, что к чему. Если человек отказывался, я не обижался, а звонил другому. Вот. А, ну, мне ещё повезло, у меня в первой линии Гульназ. Она крутая сетевичка, у неё тоже свои люди зашли, целая команда. Ну и плюс у меня у нескольких клиентов внесли хорошие, в смысле большие суммы вкладов, а это, как ты понял, тоже напрямую влияет на твой уровень.

Костик сидел, слушал Сундукова и недоумевал: «Как ему вообще удалось хоть кого-то «подписать»? Как люди пошли за ним и доверили через него свои и причем немалые суммы денег? Повезло, говорит. Я бы не отказался от такого везения. Неужели вот такого уровня знаний достаточно здесь, чтобы становиться лидером и зарабатывать деньги? Если уж этот смог, у меня точно получится». Сундуков продолжил:

– На самом деле, здесь ничего особо сложного нет. Да, поначалу надо, конечно, думать, разобраться нужно будет во всём, что как начисляется и всё такое, а дальше...

– Ладно, ребята, времени уже много, – не дал Аврамов договорить Сундукову, заметив, с каким недоверием Костик смотрит на него, и продолжил, взглянув на часы, – Костя, тебе надо на РБС поехать, там всё станет на свои места, все вопросы сразу отпадут.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.