

ЖАННА КАНАЕВА    ИВАН КОЛЧАНОВ

# Сергей Мавроди

От лаборанта  
до фараона  
финансовых  
пирамид



Москва

УДК 821.161.1-94  
ББК 84(2Рос=Рус)6-44  
К19

**Канаева, Жанна Игоревна.**

К19 Сергей Мавроди. От лаборанта до фараона финансовых пирамид / Жанна Канаева, Иван Колчанов. — Москва : Эксмо, 2025. — 288 с.

ISBN 978-5-04-225496-3

Благодаря чему добивались успеха наиболее выдающиеся преступники современности? Какие качества позволили им стать королями криминального мира, и что в итоге привело их к падению?

Сергей Мавроди — один из самых известных мошенников в отечественной истории. Название созданной им «МММ» стало в России именем нарицательным для обозначения любых финансовых «лохотронов». Суммарно от деятельности Мавроди только в нашей стране пострадало порядка 15 миллионов человек, а ведь он со временем развернул свою деятельность в международном масштабе. Украина, другие страны СНГ, даже Африка — великий зодчий финансовых пирамид обманывал людей по всему земному шару.

В 2018 году Сергея Мавроди не стало. Кем же он был на самом деле? Гениальным мошенником? Тонким знатоком человеческих нравов? Амбициозным и недопонятым бизнесменом? Или всего лишь еще одним ловким дельцом, поднявшимся в хаосе «лихих 90-х»?

В этой книге биография Мавроди рассмотрена через призму основных правил, которых он придерживался на протяжении своей преступной карьеры. Они и раскроют его лучше любых отвлеченных рассуждений о характере и психологии.

УДК 821.161.1-94  
ББК 84(2Рос=Рус)6-44

© Канаева Ж. И., 2025  
© Колчанов И.А., 2025  
© Оформление. ООО «Издательство  
«Эксмо», 2025

ISBN 978-5-04-225496-3

## *25 правил Сергея Мавроди*

### *Правило 1*

Изучи опыт предшественников

9

### *Правило 2*

Важны не оценки, а сумма знаний

23

### *Правило 3*

Стыдных профессий не бывает

29

### *Правило 4*

Умей хранить тайны

37

### *Правило 5*

Отдай копейку, чтобы забрать миллион

45

### *Правило 6*

Уходи вовремя

51

### *Правило 7*

Сохраняй рассудок, когда все сходят с ума

57

3

*Правило 8*

Всегда наблюдай за происходящим вокруг

73

*Правило 9*

Не работай по вечерам

83

*Правило 10*

Соблюдай осторожность

93

*Правило 11*

Не жалея сил и средств на рекламу

99

*Правило 12*

Сначала думай, а уже потом действуй

113

*Правило 13*

Долг платежом красен

145

*Правило 14*

Умей внятно доносить до людей мысли

153

*Правило 15*

Критикуя — предлагай

165

*Правило 16*

Надейся на лучшее, даже если все плохо

175

*Правило 17*

Сохраняй спокойствие и будь вежливым  
189

*Правило 18*

Ставь себя на место других людей  
201

*Правило 19*

Припасай клюку, пока не сгорбило в дугу  
211

*Правило 20*

Не забывай о самых близких  
219

*Правило 21*

Будь неповторимым  
225

*Правило 22*

Если приходится врать, то все запоминай  
233

*Правило 23*

Не признавай своих ошибок  
245

*Правило 24*

Никогда не сдавайся  
257

*Правило 25*

Учи историю и помни, что она повторяется  
269

## *Введение*

Как можно описать девяностые годы? Эпоха бандитских группировок, бессилия государства и расцвета самых разных мошенников. Сергея Пантелеевича Мавроди тяжело представить с оружием в руках. Он и малиновый пиджак надевал всего лишь пару раз в жизни. Однако именно он и его детище, компания «МММ», являются одними из главных символов той эпохи.

Мавроди считают шарлатаном и демиургом в одном лице. В какой-то момент казалось, что от его портретов негде спрятаться — и при этом он избегал общения с журналистами. Он скрывался от властей на протяжении 7 лет, отделался незначительным сроком, а затем вернулся снова — чтобы создать новую пирамиду, в которую угодили уже дети тех, кто отдал ему свои сбережения в девяностых.

Он обещал людям решение всех финансовых проблем, а затянул их в пучину бед. Осознавал ли

Мавроди масштаб своего детища? Пожалуй, что да. Но при этом старательно делал вид, что его не интересуют деньги и прочие атрибуты успеха.

О каких правилах жизни Мавроди можно говорить? Воруй, обманывай, грабь? Тогда эту книгу впору было бы назвать «вредными советами». Сам Мавроди советов никому не давал, а себя (по крайней мере, на публике) винил в наивности и излишней вере в человечность окружающих его соратников.

Конечно же, правила, которые представлены в данной книге, самим Мавроди никогда не проговаривались. Как говорила героиня одного старого интернет-мема, «мужчина определяется делом, а не словом». Мавроди сначала долго отмалчивался, но в последние десятилетия своей жизни отыгрался за все предшествующие годы.

Казалось, что он исчерпывающе ответил на все вопросы о себе, но главные вопросы так и остались без ответов. Куда исчезли деньги вкладчиков? Кто стоял за пирамидой?

Мавроди — не только мошенник, но и выдающийся мистификатор. Как любой талантливый мистификатор, он считал нужным отвечать лишь на те вопросы, которые были выгодны ему самому. Но «факты — упрямая вещь», и поэтому мы рискнем проанализировать его биографию, чтобы

вывести те правила, которыми Сергей Пантелеевич руководствовался.

О феномене «МММ» (да, именно так — самом настоящем феномене, без каких-либо скидок) не принято много говорить. Казалось бы, общество уже определилось со своими оценками: Мавроди — мошенник и вор. С момента крушения пирамиды прошло больше 30 лет, выросло новое поколение, но упоминание его имени по-прежнему остается проверенным способом испортить семейный ужин.

Авторы этой книги не претендуют на то, чтобы явить миру новый портрет этого не очень приятного человека. Но биографию Сергея Пантелеевича невозможно рассматривать в отрыве от контекста той сумасшедшей эпохи. «МММ» не появилась из вакуума, и поэтому читатель должен знать о тех событиях, которые предшествовали появлению пирамиды.

О Мавроди принято говорить как о проклятии. Но какой была его эпоха?

Правило 1

ИЗУЧИ ОПЫТ  
ПРЕДШЕСТ-  
ВЕННИКОВ



Одно из самых простых и понятных описаний финансовых пирамид принадлежит выдающемуся советскому математику Якову Исидоровичу Перельману. В своей книге «Живая математика» он посвятил этому явлению целую главу, которой дал название «Лавина дешевых велосипедов». Сама схема примитивна. В газетах дается объявление о продаже велосипедов всего за 10 рублей, в то время как их обычная цена составляет 50 рублей. В обмен на 10 рублей будущие велосипедисты получали 4 билета, которые нужно было продать знакомым по 10 рублей за штуку и отправить их обратно в фирму. После выполнения этих условий фирма отправляла распространителю буклетов велосипед.

Недостаток этой схемы замечен невооруженным глазом. Заветные велосипеды получали лишь те, кто сумел вовремя продать билеты. Если пред-

ставить себе, что население всего огромного города пожелало обзавестись велосипедами, то нетрудно понять, что очень скоро там не останется людей, которые не имели бы этих билетов. Проблема лишь в том, что совсем скоро билеты никто не покупал бы, а те, кто потратил на них свои деньги, никогда бы их не вернули. Яков Исидорович называл эту схему «несомненным мошенничеством».

Книги Перельмана издавались в Советском Союзе огромными тиражами, однако они не уберегли тысячи граждан от вложения всех своих сбережений в финансовую пирамиду Сергея Мавроди. Книга Николая Носова «Незнайка на Луне» издавалась еще большими тиражами, но и она ничем не смогла помочь.

В основе любой финансовой пирамиды должна быть некая материальная ценность: квартира, автомобиль, земельный участок. Нечто такое, покупка чего всегда является значительным событием в жизни. Конечно, нужно делать скидку и на то, в какой именно стране пирамида действует, насколько высокий уровень достатка у местного населения. Ведь для кого-то радостной покупкой является не автомобиль, а самый обыкновенный велосипед. Но суть всегда одна и та же — обещание получить за короткий срок некий вожделен-

ный предмет. В сатирическом романе Николая Носова «Незнайка на Луне» таким предметом являются семена гигантских растений. Схема крайне проста и незатейлива: есть вожделенный артефакт, который всех сказочно обогатит. Но имеется одна проблема — для того чтобы достать эти семена, нужны деньги на строительство космического аппарата. Все желающие могут поучаствовать в строительстве этого корабля, купив акции «Общества гигантских растений», а на вырученные деньги будет построен корабль, который в скором будущем доставит вожделенные семена.

Одна из самых первых известных финансовых пирамид возникла в Голландии в XIV веке. Возможно, именно ею вдохновлялся Николай Носов. В Голландии тех лет гигантских растений не было, но были семена тюльпанов. Мода на тюльпаны проникла абсолютно во все слои общества, каждый хотел обзавестись этим цветком. А где появляется спрос, там возникает и предложение. Состоятельные люди и раньше торговали между собой тюльпанами, но это не был рынок — скорее, хобби для обеспеченных людей. Однако в 1637 году в торговлю тюльпанами включились и любители. За полгода стоимость луковиц редких сортов многократно выросла, а затем бум перекинулся и на более дешевые сорта. Через несколько

месяцев ничем не подкрепленный рынок рухнул, успев, однако, породить судебные тяжбы, разбирательства по которым продолжались еще несколько лет.

Но самая известная финансовая пирамида в истории появилась в XX веке. Она была создана в США в 1920-е годы. Речь о пирамиде Понци. Чарльз Понци — итальянский эмигрант, который, по одной из легенд, отправившись в Штаты на поиски лучшей жизни, проиграл в дороге почти все свои деньги. Два с половиной доллара — вот и все, что было в кармане Чарльза, когда он ступил на американскую землю. Впереди его ждали долгие годы беспросветного и малооплачиваемого труда, пока в 1919 году Понци не занял у знакомого торговца мебелью 200 долларов, на которые открыл собственную фирму.

Понци не собирался торговать мебелью. Его интересовала почта. Дело в том, что еще в 1906-м, за три года до появления Понци в Америке, между несколькими десятками стран было заключено соглашение. Суть его сводилась к тому, что в оборот вводились почтовые купоны с одинаковой стоимостью в каждой стране. Зачем они были нужны? Эти купоны можно было обменивать на почтовые марки. Таким образом, написав письмо своему другу и вложив в конверт приобретенный

купон, отправитель избавлял его от трат на почтовые марки. Получатель менял купон на марки, и переписка продолжалась.

А еще в уставе Универсальной почтовой конвенции был пункт, который гласил: «Марочные купоны подлежат обмену во всех почтовых ведомствах стран, подписавших настоящее Соглашение. Минимальная цена купона 28 сантимов либо эквивалент этой суммы в валюте страны, печатающей купоны. Купоны подлежат обмену на почтовые марки с номиналом 25 сантимов либо эквивалент этой суммы в валюте страны, в которой происходит обмен».

Вся загвоздка в этих трех сантимах, незначительной сумме, эквиваленте нескольких копеек, которая была призвана компенсировать почтовые расходы в случае обратного отправления. Впрочем, в 1906 году никто и подумать не мог, что эти копейки могут стать поводом для одной из самых больших спекуляций в истории человечества.

Однако к 1919 году для этой спекуляции имелись уже все предпосылки. Виной тому стали Первая мировая война и разразившийся вслед за ней финансовый кризис, который привел к резкому дисбалансу в стоимости почтовых купонов между европейскими странами и США. Так, например, один и тот же купон в Европе можно было обме-

нять всего на одну, самую дешевую марку, а в США этот же купон обменивался сразу на шесть.

Конечно, эти купоны невозможно было поменять на реальные деньги. Однако Понци (успевший незадолго до этого отсидеть за мошенничество двухлетний тюремный срок в Канаде) предлагал следующий вариант — арбитраж, или, говоря простыми словами, посредничество. Суть его проста и очевидна — берем один цент, покупаем в Испании один почтовый купон, меняем его в Америке на марку, а саму марку продаем за 6 центов. Таким образом, прибыль, или, если говорить терминами из учебника по экономике, «дельта» между марочным купоном и подлежащей ему маркой достигает 600%! Да, с точки зрения американского законодательства обмен такого огромного количества марочных купонов может вызвать вопросы. Но Понци успокаивал всех сомневающихся, туманно намекая, что все обмены будут происходить в Европе, за пределами юрисдикции злобного федерального правительства, изо всех сил мешающего своим подданным хоть немного разбогатеть.

В декабре 1919 года Понци регистрирует в Бостоне «Компанию по обмену ценных бумаг». Ее штат тогда состоял лишь из одного человека — собственно самого Чарльза Понци. Местные газе-

ты опубликовали объявление, и процесс пошел. На полученные займы 200 долларов Чарльз арендовал офис и купил стол, стулья и шкаф (кстати, у того же торговца мебелью, который и одолжил Понци деньги). Никаких денег на покупку марочных купонов у него не осталось. Но ни в каких марочных купонах Понци и не нуждался.

Дело в том, что во всем мире тогда не циркулировало такого количества марок, на арбитраже которых можно было бы получить прибыль для всех вкладчиков фирмы Понци. Сам Понци это прекрасно понимал — на марочном арбитраже можно получить от силы 400–600 процентов прибыли, вот только исчисляться она будет в лучшем случае в сотнях или тысячах долларов, но никак не в миллионах. Понци нужна была лишь убедительная причина заставить добропорядочных граждан нести деньги в его офис. Вчерашний эмигрант неплохо разбирался в психологии средне-статистического американца. Опыт подсказывал ему, что такого человека очень нелегко убедить отдать свои кровные взамен лишь на какие-то голословные обещания сказочного обогащения. Нужна была идея, понятная и убедительная одновременно. Марки, почтовые купоны — лишь предлог. На их месте так же могли оказаться, например, арбузы или семена гигантских растений.

Но дело в том, что на планете никогда не существовало Всемирной арбузной конвенции. А в существовании почтовой конвенции мог убедиться любой желающий. Убедиться и понять, что схема заработка — кристально честная и законная.

Деньги потекли рекой. В обмен на пожертвование, которое могло составлять от 50 долларов до 50 000, спустя 180 дней вкладчик получал сумму в два раза больше. Так было напечатано в тех долговых расписках, которые вкладчик получал в обмен на деньги. Сами долговые расписки поначалу отличались цветом — в зависимости от суммы вклада, но спустя короткое время, когда вкладчики повалили толпой, типографии перестали справляться с заказом, и все расписки были лишь одного, желтого цвета. А местные газеты пестрели заголовками о том, что Понци — человек, который превращает один доллар в миллион, просто прикручивая к нему шесть нулей. Денежная лихорадка охватила не только Массачусетс, но и другие штаты, из которых в Бостон приезжали доверчивые вкладчики.

Сам же Понци переехал в куда более вместительный и представительный офис — штат его сотрудников к тому моменту расширился до 30 человек, а немного позже приобрел себе роскошный особняк за 35 тысяч долларов. Игра, которую Пон-

ци затеял 11 лет назад, с двумя баксами в кармане, однозначно стоила свеч.

Как Понци расплачивался со своими вкладчиками? Все довольно просто — на бумаге предприятие Понци выглядело законной коммерческой организацией, которую интересует только реализация возвратных почтовых купонов. Но как мы уже знаем, в мире не было столько марок, сколько понадобилось бы для удовлетворения всех вкладчиков. К июлю 1920 года от населения принималось порядка миллиона долларов за неделю, и большая часть этих денег уходила на счета Ганноверской трастовой компании (НТС, Hanover Trust Company), в которой Понци держал несколько депозитарных счетов. И поскольку выплаты происходили только за счет новых вкладов, то руководство НТС, прекрасно понимая всю природу фирмы Понци, разработало схему, которая позволяла тому избегать случаев временного перерасхода по счетам. Ведь если на счете закончатся деньги, это будет означать крах, желающие вкладчики просто не получат причитающиеся им суммы. Поэтому в обмен на долговые расписки Понци НТС сначала выпустила депозитарный сертификат на полтора миллиона долларов — это был «неприкосновенный запас», залог, которого хватило бы на все непредвиденные случаи. А затем и вовсе под-

писала с Понци соглашение, согласно которому компания не только могла принимать к исполнению любые долговые расписки Понци, но и дебетовать его счета задним числом. Как говорится, рука руку моет.

Впрочем, скоро приключилась беда. И пришла она оттуда, откуда ее не ждали. Тот самый Дэниэлс, торговец мебелью, несмотря на то что получил от Понци свои одолженные 200 долларов в строго оговоренный срок, никак не мог смириться с тем, что его бывший товарищ так легко и быстро обогатился. Вместе с адвокатом Дэниэлс явился к Понци и заявил тому, что частью договоренности о предоставлении кредита на те 200 долларов было еще и обещание самого Понци поделиться половиной будущей прибыли от проекта. От услышанного Понци утратил дар речи, но перед этим приказал акуле мебельного бизнеса немедленно покинуть офис. Впрочем, Дэниэлс был готов и к такому развитию событий, и теперь все переговоры с Понци вел его адвокат.

А адвокат Дэниэлса очень хорошо разбирался в законодательстве штата Массачусетс. Среди множества законов он нашел тот, который гласил, что на период разбирательства исков по имущественным претензиям все активы ответчика замораживаются. И так как Понци до сих пор не офор-