



# ПИРАМИДАЛЬНЫЕ СХЕМЫ: ОБМАНЧИВАЯ ВНЕШНОСТЬ

Москва 2005



*Каждый знает, как иногда хочется поддаться искушению и поверить щедрым обещаниям легкого заработка. Поэтому не всегда только самые наивные из нас становятся жертвами всевозможных финансовых пирамид, теряя при этом немалые средства.*

*Но, обладая определенной информацией, каждый из нас может защитить себя и своих близких от мошенничества.*

*Брошюра, которую вы держите в руках, созданная по инициативе Ассоциации Прямых Продаж, дает всем нам советы не только о том, как уберечься от сомнительных предложений, но и помогает гражданам распознать неэтичные методы ведения бизнеса и не терять свои средства в сделках, предлагаемых мошенническими структурами.*

*Выражаю признательность Ассоциации Прямых Продаж и Международной Конфедерации обществ потребителей за важный вклад в просвещение российских потребителей.*

A handwritten signature in blue ink, consisting of several loops and strokes, appearing to read 'М. М. Задорнов'.

**Депутат Государственной  
Думы РФ I, II, III и IV созывов**

**М. М. Задорнов**

## Не совершайте дорогостоящих ошибок!

Тысячи россиян потеряли миллионы, приняв участие в пирамидальных схемах (пирамидах). Часть пострадавших рисковала *вполне осознанно*, хотя они и не подозревали о том, что шансов выиграть у них практически не было. Тем не менее, многие искренне верили, что обретут финансовое благополучие. Но они стали жертвой пирамидальных схем, в ряде случаев замаскированных под законные предприятия.

В качестве примера можно привести действовавшие в середине 90-х годов в Москве и в других крупных городах России так называемые международные бизнес-клубы. Они часто меняли вывески. «Астран», «Атлантида», «Возрождение», «Контакт», «Международный инновационный центр», «Московский инвестиционный центр», «Спейс», «Титан», «Феникс» — это далеко не полный перечень названий, за которыми стояли одни и те же организаторы. Суть такого бизнеса была предельно проста и сводилась к типичной финансовой пирамиде. За несколько месяцев такие бизнес-клубы смогли вовлечь в свою незаконную деятельность около 8 млн. человек, обогатившись при этом почти на 60 млн. долларов.

Когда деятельностью таких клубов, построенной по принципу пирамидальной схемы, заинтересовались налоговые и правоохранительные органы, организаторы аферы скрылись за границей. По результатам расследований были возбуждены уголовные дела по фактам неуплаты налогов, незаконного предпринимательства и организации преступного сообщества.

Данная брошюра ставит своей целью помочь вам избежать ловушек, составленных пирамидальными схемами, действующими открыто или под чужой личиной. Простейший вид таких схем схож с вариантом «прочти и передай другому», в то время как замаскированные подобны волку в овечьей шкуре, скрывающему свое истинное обличье в попытке обмануть население и ускользнуть от правоохранительных органов.

## Что представляет собой пирамидальная схема?

Пирамидальная схема представляет собой постоянный поток денег от новых участников у подножия пирамиды к тем немногим, кто заранее расположился на ее верхушке. Здесь продаются и покупаются не материальные ценности, а право делить вступительные взносы. Пирамида не может существовать без постоянного привлечения новых членов, поскольку деньги здесь «зарабатываются» только на одноразовых продажах мест в очереди. Когда этот приток прекращается, жизнь ее неизбежно заканчивается. Все, кто не успел «использовать» свое право, остаются без денег. Ти-



пичную ситуацию создания финансовой пирамиды можно изобразить приблизительно следующим образом.

Представьте себе очередь в кассу за железнодорожными билетами. К вам подходит некий субъект и предлагает продать место в спецочереди. Предложение интересно, но встает вопрос цены. Она может быть разной, от приемлемой до пугающе большой. (В России пирамиды часто просят до 3000 долларов). В нашем примере стоимость очереди равна стоимости билета — \$ 100, и вы недоумеваете: «А за что так дорого?»... Вас успокаивают, говоря, что указанная сумма не только дает гарантию приобрести билет на желанный поезд, но позволит сделать это быстро и легко. И самое главное, покупка места в спецочереди дает вам возможность выгодно перепродать очередь другим: «Таким образом, вы выигрываете трижды!», — убеждают вас. Что же, дело сделано, деньги уплачены. Вы получили место в спецочереди и... стали на 100 долларов беднее. Из этих 100 долларов 25 достанутся вашему новому знакомому, а оставшиеся 75 пойдут вверх по цепочке — тем, кто пришел раньше и все это организовал.

Вас убеждают: «Не теряйте времени, пора «поработать» и вернуть деньги с прибылью!» Но не забудьте, что только 25 долларов с каждой продажи вы оставите себе. Остальные 75 получают те, кто подарил вам эту возможность! Другими словами, необходимо найти минимум 4-х покупателей, чтобы вернуть деньги, и больше — чтобы получить прибыль. Казалось бы, 4 человека это несложно. Трюк, однако, состоит в том, что вы — не первый, кому продали право спецочереди и теперь еще 15 таких как вы ищут по вокзалу 64 человека. Если вы не агрессивны в своем поиске, 15 конку-

рентов найдут 60 покупателей раньше вас. Конкурировать с новой группой становится сложнее, она жаждет найти 240 человек. Еще немного промедления и количество продавцов становится 980. Этим людям необходимо срочно найти ни много ни мало – 3820 человек...

Конечно, если дар торговца у вас от Бога, а энергии не занимать, у вас есть шанс опередить многих. Многих, но не всех. Есть те, чьи шансы на успех всегда равны 100%. Это те, кто создал очередь. Эти люди ничего ни у кого не покупали. Они только продавали. Согласитесь, им было достаточно продать любое количество мест, чтобы остаться в выигрыше. Вы же были вынуждены найти не менее 4-х только для того, чтобы вернуть свои собственные деньги! Те люди продавали большому количеству потенциальных покупателей, вы «работали» в условиях, когда количество продающих превосходило число покупающих. Организаторы владели полной информацией, вы – ничтожной ее частью. В то время, когда вы только вставали в спецочередь, они уже «заработали» достаточно, чтобы купить билет в любом направлении и, скорее всего, так и сделали.

Кстати, пока шла торговля очередью, вы не забыли купить свой билет?

Необходимо помнить, что организаторы очереди не заинтересованы в продаже самих билетов. Даже если билетов в кассе нет (поезд-то не резиновый) ничего не мешает им увеличивать количество продавцов. Кроме, пожалуй, правоохранительных органов.

В конце концов, желающих уехать вашим направлением больше нет. Поезд ушел. Организаторы тоже. Осталась только спецочередь...



## Что необходимо знать о пирамидальных схемах

1. **Пирамидальные схемы изначально нацелены на проигрыш.** Пирамиды основаны на простейшем математическом принципе: толпа неудачников оплачивает выигрыш нескольких счастливых победителей.
2. **Пирамидальные схемы — это мошеннические структуры.** Осознанно или неосознанно, участники пирамид обманывают тех, кого привлекают в эти схемы. Мало кто согласится оплачивать свое членство в пирамиде при условии, что с самого начала будет располагать информацией о неуклонно убывающих шансах на получение денежной компенсации.
3. **Пирамидальные схемы противозаконны.** Существует реальный риск того, что деятельность пирамиды привлечет внимание правоохранительных органов. За прошедшие годы ряд организаторов подобных схем были привлечены к уголовной ответственности, а участники потеряли свои сбережения.

## Что заставляет людей платить за право участия в пирамидальной схеме?

Организаторы пирамид — настоящие профессионалы в области социальной психологии. На собраниях по привлечению новых участников они создают неистовую, полную энтузиазма атмосферу, при которой давление со стороны группы и обещания больших прибылей играют на человеческой жадности и боязни потерять возможность получения сверхприбыли.



При этом прилагаются все усилия, чтобы избежать лишних расспросов и вдумчивого анализа происходящего. Чрезвычайно трудно устоять перед подобного рода соблазнами. Для этого необходимо ясно понимать, что вся пирамидальная схема — это расставленная для вас ловушка.

Замаскированная пирамида — волк в овечьей шкуре

Некоторые организаторы пирамид пытаются придать своим пирамидальным схемам видимость многоуровневого маркетинга. Многоуровневый маркетинг — это одна из разновидностей законного бизнеса, использующего для продажи продукции сеть независимых дистрибьюторов.

Чтобы походить на многоуровневую маркетинговую компанию пирамидальная структура выбирает для себя какой-то набор товаров и заявляет о своем участии в бизнесе на том основании, что она продает эти товары потребителям. Однако, продажа товаров конечному потребителю их практически не интересует. Вместо этого источником доходов служит типично пирамидальный прием — вовлечение новых участников, которые в момент вступления в члены этой структуры вынуждены тратить крупные суммы на приобретение значительного количества различных товаров.

Например, чтобы стать «дистрибьютором» в одной из таких структур вам придется приобрести практически бесполезные товары на \$1000. Тот, кто вас привлек, получает \$500 (50%-ю комиссию), а оставшиеся \$500 пойдут в верхние эшелоны (в данном случае — компании). Обратите внимание на сходство данного примера со схемой простой пирамиды, приведенной выше.



Тем не менее, большинство замаскированных пирамид не так легко вывести на чистую воду. Пирамидальные схемы зачастую останавливают свой выбор на, дешевых в изготовлении товарах без фиксированной рыночной стоимости: новые «волшебные» средства, экзотические эликсиры, чудо-массажеры, аудиокассеты или CD с «психологической» музыкой и т.п. Подобная уловка не позволяет реально определить наличие потребительского спроса на такие товары. Закупки могут даже не носить обязательного характера или относиться к дорогостоящим товарам, но при этом присутствуют настоятельные рекомендации «извлечь максимум из предоставленной возможности». Поэтому наилучший способ не попасться на крючок мошенников из замаскированной пирамиды – это твердо знать, на что необходимо обращать внимание, анализируя источники получения легальных доходов.

## **Многоуровневый маркетинг — источники получения легальных доходов.**

Многоуровневый маркетинг – это метод, который может использоваться легитимными и добросовестными компаниями различных отраслей бизнеса для стимулирования дистрибуции предлагаемых ими товаров и услуг.

В случае если дистрибьютор помогает начать другим их собственный бизнес и осуществляет обучение и информационную поддержку, компания выплачивает ему вознаграждение, размер которого зависит от объема продаж его бизнес-партнеров.

Доходы дистрибьюторов являются мерилем их успеха и зависят от того, насколько продукция, которую они предлагают, востребована конечным потребителем. Компании многоуровневого маркетинга обеспечивают возможность для многих и многих людей начать свой собственный бизнес, не требующий больших первоначальных затрат.

## **Как отличить законный бизнес от замаскированной пирамидальной схемы.**

Пирамидальная схема стремится «заработать» деньги *на вас* (и в сжатые сроки), в то время как цель многоуровневых маркетинговых компаний зарабатывать деньги *вместе* с вами по мере того, как вы создаете и расширяете свой бизнес по продаже потребительских товаров. Поэтому, прежде чем подписывать какое-либо соглашение с компанией, детально изучите его. Для этого, прежде всего, необходимо задать себе следующие три вопроса:



- 1. Какую сумму вам необходимо уплатить, чтобы получить статус дистрибьютора компании?*
- 2. Выкупит ли у вас компания нерасфроданный товар?*
- 3. Предназначены ли товары компании для продажи конечным потребителям?*

## 1. ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ. ЕСЛИ ОНИ ЗНАЧИТЕЛЬНЫ — БУДЬТЕ НАСТОРОЖЕ!

Как правило, первоначальные расходы дистрибьютора в многоуровневых компаниях составляют сравнительно небольшую сумму (обычно это – затраты, связанные с приобретением исходного торгового набора продукции, который компания продает дистрибьютору по специальной низкой цене, которая должна помочь вам приступить к продажам). У компаний – членов Ассоциации Прямых Продаж, эта сумма равна максимум 80 долларам США

Пирамиды, наоборот, получают практически весь свой доход от привлечения новых участников. Поэтому стоимость дистрибьюторского контракта обычно велика.

**ВНИМАНИЕ: ПИРАМИДЫ ОБЫЧНО МАСКИРУЮТ СВОИ ВСТУПИТЕЛЬНЫЕ ВЗНОСЫ ПОД СТОИМОСТЬ ПРИОБРЕТЕННОГО ТОВАРА, ОБУЧЕНИЯ, КОМПЬЮТЕРНЫХ УСЛУГ и т.д.**



## 2. ВОЗВРАТ НЕПРОДААННОЙ ПРОДУКЦИИ.

ЕСЛИ У ВАС НА РУКАХ МОЖЕТ ОСТАТЬСЯ  
НЕПРОДААННЫЙ ТОВАР, БУДЬТЕ ОСТОРОЖНЫ!

В случае если человек решил покинуть бизнес, легитимные компании обязаны принимать непроданные и пригодные для продажи товарные запасы, включая рекламные материалы, вспомогательные принадлежности и наборы предметов, облегчающие сбыт продукции, приобретенные в последние 12 месяцев, с компенсацией не менее 90% от их первоначальной стоимости. Этого требует Кодекс профессиональной этики Ассоциации Прямых Продаж.

## 3. ПРОДАЖА КОНЕЧНЫМ ПОТРЕБИТЕЛЯМ.

ЕСЛИ В ОТВЕТ НА ЭТОТ ВОПРОС ВЫ УСЛЫШИТЕ  
«НЕТ» (ИЛИ «ИЗРЕДКА») — ДЕРЖИТЕСЬ ПОДАЛЬШЕ  
ОТ ТАКОЙ КОМПАНИИ!

Это ключевой аспект. В основе многоуровневого маркетинга (аналогично другим видам розничной торговли) лежат продажи конечным потребителям и формирование потребительского рынка. Это, в свою очередь, предполагает наличие качественных товаров и конкурентоспособных цен. Пирамидальные схемы, напротив, совершенно не нацелены на продажу товаров конечным потребителям. Источник доходов — массовые продажи вновь привлеченным членам пирамиды, которые приобретают товары не потому, что они обладают высокими потребительскими качествами или привлекательной ценой, а исключительно по причине *обязательности* этих закупок для сохранения членского статуса.

## Как избежать финансовых потерь

1. Не торопитесь. Не позволяйте подгонять себя. Возможность успешного бизнеса в многоуровневой компании сохраняется не день или два. Сигналами опасности являются призывы: «вступайте, пока не поздно» или «это предложение действует только сегодня». Это подразумевает под собой, что люди, которые присоединятся позже, останутся ни с чем. **БУДЬТЕ ОСТОРОЖНЫ!**

2. Задайте следующие вопросы:

- О компании и ее сотрудниках.
- О продукции, ее цене и производителе.

- О размерах вступительного взноса (включая цену обязательного к закупке набора товаров).
- О гарантиях компании на выкуп у дистрибьюторов непроданной продукции из обязательного перечня товаров
- Об источниках доходов активного дистрибьютора.

3. Получите копии всей доступной документации и литературы компании.

4. Проконсультируйтесь с теми, кто уже имел опыт работы с компанией и пользовался ее продукцией. Убедитесь, что продукция компании пользуется спросом у конечного потребителя.

5. Перепроверьте всю информацию. Далекое не все официально выглядящие документы содержат достоверную или полную информацию.

## Куда обращаться за помощью

Чтобы получить помощь в оценке статуса компании обратитесь в Ассоциацию Прямых Продаж, Международную Конфедерацию обществ потребителей, региональные общества защиты прав потребителей или соответствующие отделы муниципальных органов власти.

Если вы подозреваете, что та или иная компания может оказаться нелегальной пирамидальной структурой, обратитесь в правоохранительные органы.





МЫ РАБОТАЕМ  
С ЛЮДЬМИ И ДЛЯ ЛЮДЕЙ

## **АССОЦИАЦИЯ ПРЯМЫХ ПРОДАЖ**

101000, Москва, Уланский пер. д. 4 стр. 1

E-mail: [info@rdsa.ru](mailto:info@rdsa.ru)

Web: [www.rdsa.ru](http://www.rdsa.ru)

# **КонфОП**

## **МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕДЕРАЦИЯ ОБЩЕСТВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ (КонфОП)**

103690, Москва, ул. Варварка д. 14

Тел.: (095) 298 4885

Факс: (095) 298 4649

E-mail: [mail@konfop.ru](mailto:mail@konfop.ru)

Web: [www.konfop.ru](http://www.konfop.ru)

Данная брошюра подготовлена Ассоциацией Прямых Продаж (Россия) и Международной Конфедерацией обществ потребителей (КонфОП).

В брошюре использованы материалы, предоставленные  
Образовательным Фондом Прямых Продаж  
(DSEF – Direct Selling Education Foundation, США).

Иллюстрации В.Дружинин

Дизайн и производство Издательство «Печатный Двор Граффити»

Все права защищены © 2005 г.

Права на тексты и изображения принадлежат Ассоциации Прямых Продаж.

Никакие части настоящего издания не могут быть воспроизведены  
или использованы без разрешения правообладателя.