



ПИРАМИДАЛЬНЫЕ СХЕМЫ:

ОБМАНЧИВАЯ ВНЕШНОСТЬ

Москва 2021



Для борьбы с финансовыми пирамидами принят ряд необходимых дополнений в законы, которые предусматривают уголовную ответственность за организацию финансовых пирамид, а также устанавливают административную ответственность для тех, кто участвовал в распространении информации и вовлечении новых участников в такие организации, в том числе с использованием сети Интернет.

Однако недобросовестные участники рынка крайне изобретательны, постоянно придумывают всё более изощренные схемы обмана потребителей и, пока разрабатываются поправки в законы, много людей попадает на уловки мошенников. Поэтому такие явления как финансовые пирамиды можно побороть только совместными усилиями государства, отраслевых ассоциаций и обществ защиты прав потребителей.

Данная брошюра может служить примером такого сотрудничества.

М.В.Емельянов

**Первый заместитель председателя комитета ГД
по государственному строительству и законодательству**



Эта весьма информативная и живо написанная брошюра адресована двум категориям людей: тем, кто ищет заработок в сфере прямых продаж, и широкому кругу потребителей. В любой сфере деловой жизни могут появиться «квазибизнесмены» – мошенники, пытающиеся выдать мошенническую схему за легальную деятельность. Финансовые или товарные пирамиды – именно такой случай. Они угрожают

имуществу участников, зачастую ломая также жизни и судьбы обманутых. Их деятельность опасна, незаконна и должна пресекаться органами власти, а потребители должны всячески избегать участия в ней. Надеюсь, эта брошюра, убедительно объясняющая, как отличить такие заведомо недобросовестные предложения от честного бизнеса прямых продаж, им в этом поможет.

П.Б.Шелищ

Председатель Союза потребителей РФ

НЕ СОВЕРШАЙТЕ ДОРОГОСТОЯЩИХ ОШИБОК!

С давних времен многих людей охватывает желание «заработать на грош пятаков», то есть получить прибыль непропорционально вложенным средствам и труду. На эту потребность всегда реагировали самые разнообразные мошенники, готовые предложить очередному «кандидату в Буратино» удачное вложение на Поле чудес... Возвращение к реальности для тех, кто отдал им свои деньги, всегда было очень болезненным, несущим моральные и, что еще более важно, материальные потери.

Особенно буйно мошеннические схемы, обещавшие небывалый доход, расцвели в 90-е годы прошлого века: люди постарше крепко («хорошо» тут не скажешь) помнят МММ, «Властилину», Банк «Чара» и многое другое. Все эти схемы работали по принципу пирамиды: клиенты (или участники) получали доход за счет средств вновь присоединяющихся – и так до тех пор, пока поток новичков не превращался в ручеек, а затем не иссыхал. Когда такой обман скрывался под личиной банка, клиент мог ни о чем не догадываться до того



момента, пока не переставал получать дивиденды. Но были и пирамидальные схемы, в которых доход участника явно зависел от притока новичков.

Прошли годы, у российских граждан появился опыт, часто позволяющий распознавать мошенников. Тем не менее, пирамидальные схемы все еще иногда появляются и пытаются рядиться в современные одежды – они уходят в интернет, маскируются под криптовалюту и т.д. Подчас они мимикрируют под прямые продажи. Эта брошюра может помочь отличить мошенников от добросовестного бизнеса и избежать ловушек, которые расставлены пирамидальными схемами, действующими открыто или под личиной.

ЧТО ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ ПИРАМИДАЛЬНАЯ СХЕМА?

Представьте, что вы живете в Голландии 17 века. 1636 год, осень. Вермеер, Рембрандт Ван Рейн, каналы, селедка на обед. Хороший узенький домик в три этажа без штор (чтобы соседи были уверены, что у вас испанцы не прячутся – война, которую назовут Тридцатилетней, будет греметь где-то рядом еще лет десять). Утром дождь – вечером солнце. Если солнце утром – то дождь вечером. Уютный, стабильный мир буржуазии...

И вот к вам приходит сосед и предлагает купить луковицы тюльпанов. Но вы не выращиваете тюльпаны. Это и не нужно, говорит сосед, – вы сможете их продать. Но вы не знаете никого, кто бы выращивал тюльпаны!!! и это неважно, говорит сосед – луковицы растут в цене, и вы легко сможете их перепродать кому-то, кто хочет тоже на них заработать. Вот он уже делал это пару раз и со ста вложенных в начале гульденов уже заработал тысячу! Остаться в стороне от такого невозможно, и вы покупаете 5 луковиц за 50 гульденов. Через две недели вы нашли 5 покупателей и заработали 500 золотых – тюльпаны растут в цене. Вы покупаете у своего соседа тюльпанов еще на 500 гульденов (опять пять луковиц – они растут в цене), а потом, заложив свой трехэтажный домик

из красного кирпича и без штор, – еще и еще. Луковицы растут в цене, и вы всегда найдете на них покупателя, продолжает говорить сосед за кружкой темного пива... Вас это не смущает – почти все вокруг покупают тюльпанные луковицы и ищут, кому бы их продать дальше. Только вы как не видели, чтобы кто-то их выращивал, так и не видите. Но луковицы растут в цене! Все еще растут?

Лето 1637 года. Генрих Оранский отбил у испанцев Бреду (сдачу которой в 1625 году только недавно дописал Веласкес). Богдан Хмельницкий лишился чина войскового писаря и затаил обиду, которая когда-то еще отольется Речи Посполитой... Но мы опять не об этом. Мы о том, что вы не можете найти никого, кто купил бы у вас луковицы тюльпанов – их купили все, кого вы знаете, и все судорожно ищут, кому бы их продать, пусть даже и за полцены. Может, за треть? Одну десятую? Вы с луковицами примелькались и чувствуете, что если достанете пару-тройку из кармана в харчевне, то вас, как говорил герой написанного гораздо позже романа, будут бить, и, возможно, ногами. Ваш сосед, у которого вы покупали луковицы, брать их обратно отказывается – он уже давно вышел из этого бизнеса, вложил деньги в пару торговых кораблей, приносящих стабильный доход (работоторговля, табак и сахар, Вест-Индия и Новый Амстердам, плюс специи и шёлк из Тайваня; корабли застрахованы), и в большой загородный дом, в который он переедет завтра. На новоселье он вас не позовет – что ему нищий, у которого завтра же по закладной отберут дом! в сердцах вы выкидываете луковицы, которые уже не стоят ничего. Их подобрал крестьянин, возвращающийся с рынка и высадил у себя на огороде...

Экономисты и историки до сих пор спорят о том, что же это было и насколько «Тюльпанная лихорадка» повлияла на развитие Европы. Это был сильнейший удар по экономике целой страны – заработали считанные единицы, разорились многие тысячи. Вскоре Нидерланды перестали быть

локомотивом торговли Западной Европы – лидерство потихоньку перешло к Англии.

Мы же для себя отметим, что это бедствие имело много признаков товарной пирамиды: ажиотаж возник вокруг товара, имеющего очень ограниченный спрос; выгоду можно было получить только за счет вовлечения в спекуляции новых участников; когда новичков привлечь стало невозможно, вся конструкция рухнула, похоронив под собой надежды и достаток многих голландцев и оставив их с пригоршней ненужного товара. Единственный плюс – тюльпаны стали национальным цветком в Нидерландах. Их луковицы и сейчас можно купить очень недорого (пара евро большой мешок) на любом цветочном рынке Амстердама.

Это было почти четыре века назад, но, к сожалению, история иногда повторяется...

ЧТО НАДО ЗНАТЬ О ПИРАМИДАЛЬНЫХ СХЕМАХ

1 ПИРАМИДАЛЬНЫЕ СХЕМЫ ИЗНАЧАЛЬНО НАЦЕЛЕНА НА ПРОИГРЫШ ПОДАВЛЯЮЩЕГО БОЛЬШИНСТВА УЧАСТНИКОВ

Пирамида работает просто: толпа участников оплачивает выигрыш для нескольких жуликов или счастливцев, пришедших пораньше и так же ушедших.



2 ПИРАМИДАЛЬНЫЕ СХЕМЫ – ЭТО МОШЕННИЧЕСКИЕ СТРУКТУРЫ

Те, кто начинает пирамиду, обманывают участников осознанно, и именно они обогащаются, наживаясь на беде тех, кто попадет в пирамиду позднее. Те, кто пришел чуть позже, могут обманывать и других, и себя, надеясь, что успеют сорвать свой куш до того, как пирамида рухнет. Пришедшие еще позже часто не понимают, куда попали.

3 ПИРАМИДАЛЬНЫЕ СХЕМЫ ПРОТИВОЗАКОННЫ

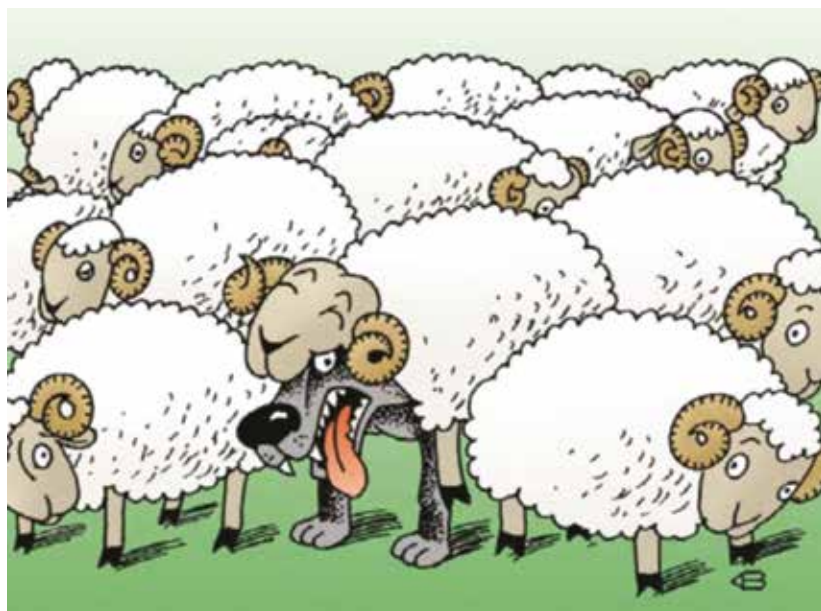
Они не относятся к тем сравнительно законным способам отъема денег, которые знал Остап Бендер, – он Уголовный Кодекс читал, а вот пирамиды квалифицируются статьей 172.2 УК РФ как незаконная деятельность и преследуются по закону.



ЗАМАСКИРОВАННАЯ ПИРАМИДА – ВОЛК В ОВЕЧЬЕЙ ШКУРЕ

Пирамиду маскируют самыми различными способами. Некоторые их организаторы придают своим схемам видимость компаний многоуровневого маркетинга. Они пользуются тем, что многоуровневый маркетинг – добросовестная коммерческая практика, которая широко используется компаниями различных отраслей, в том числе и в прямых продажах.

Чтобы создать видимость компании многоуровневого маркетинга, они представляют определенный набор товаров или услуг. Однако продажа этих товаров или услуг конечным потребителям практически отсутствует. Вместо этого источником доходов служит вовлечение новых участников, которые при вступлении в структуру вынуждены тратить крупные суммы на приобретение этих самых товаров или услуг. При этом спроса на такие товары нет – их невозможно (или почти невозможно) перепродать.



Некоторые компании используют маркетинговый план, который стимулирует участников продавать товары не конечным покупателям, а перепродавать их внутри собственной структуры. Такой маркетинговый план приводит к эффекту описанной выше тюльпанной лихорадки.

Не менее интересно такая схема устроена изнутри. Поясним на примере. Вы вступаете в члены организации. Для этого вам надо заплатить вступительный взнос в 20 000 рублей, за который вы получите набор никому не нужных товаров (в лучшем случае они будут пылиться у вас на антресолях из года в год). а дальше начинается самое интересное – ваши 20 000 делят. Так, например, 1 000 члену организации, который вас привлек, еще 14 000 – тем, кто по цепочке «стоит над ним», остальные 5 000 – куда-то наверх, самой компании. Как вы уже поняли, чтобы вернуть деньги, вам надо продать такой набор двадцати новым клиентам, которых еще надо найти (если о-о-о-очень повезет). Помните, как работала «Тюльпанная лихорадка»?

К сожалению, мошенническая суть пирамиды не всегда очевидна. Их организаторы не добивались бы успеха, если бы им не удавалось запутать людей. Очень часто в качестве распространяемого товара они выбирают какую-то новинку (возможно, с минимальной себестоимостью), для которой трудно найти ориентир рыночной стоимости, – “волшебные” средства, экзотические эликсиры, чудо-массажеры, криптовалюту, луковицы тюльпанов, в конце концов. Человеку со стороны практически невозможно понять, насколько разумна цена товара и есть ли на него спрос. Это само по себе должно быть «тревожным звонком». Но есть еще несколько вещей, которые надо твердо знать, чтобы отличить мошенников – строителей пирамид от добросовестного многоуровневого маркетинга, приносящего законный доход своим участникам.

ИСТОЧНИКИ ПОЛУЧЕНИЯ ЛЕГАЛЬНЫХ ДОХОДОВ В МНОГОУРОВНЕВОМ МАРКЕТИНГЕ

Многоуровневый маркетинг применяют очень многие добросовестные компании в разных сферах бизнеса для дистрибуции и стимулирования спроса на предлагаемые ими товары и услуги.

Как в любых продажах, дистрибьютор в первую очередь зарабатывает на реализации товаров потребителям, получая розничный доход, а если он помогает другим людям начать собственный бизнес, учит их коммерческим практикам, поддерживает и направляет, то компания выплачивает ему вознаграждение, размер которого зависит от объема заказов привлеченных им бизнес-партнеров.

Доходы дистрибьюторов в таком случае зависят от продаж конечному потребителю и являются мерилем их реального успеха. Такие компании многоуровневого маркетинга дают очень многим легко и без риска потерь начать свой собственный бизнес, не требующий больших первоначальных затрат. Более того, эти компании принимают множество дополнительных мер, чтобы защитить таких людей.



КАК ОТЛИЧИТЬ ДОБРОСОВЕСТНЫЙ БИЗНЕС ОТ ПИРАМИДЫ?

Чтобы ответить на этот вопрос, надо помнить: пирамидальная схема стремится «заработать» деньги на вас и других, вступающих в нее, в то время как компании многоуровневого маркетинга зарабатывают деньги вместе с вами по мере того, как вы и те, кого вы привлекли, продаете товары потребителям. Отличить одно от другого вам помогут четыре достаточно простых вопроса:

1. Из чего формируется ваш потенциальный доход в организации?
2. Насколько велик вступительный взнос?
3. Есть ли реальный спрос на реализуемый товар?
4. Если вы решите прекратить сотрудничество с компанией, выкупит ли у вас компания нераспроданный товар?

Рассмотрим эти вопросы подробнее.



1. Из чего будет формироваться ваш доход в организации?

Если он зависит в первую очередь или исключительно от того, сколько людей вы приведете в организацию, – это однозначная пирамида. в добросовестной компании ваш доход будет зависеть от продаж – ваших личных и вашей команды.

2. Насколько велик вступительный взнос?

Как правило, первоначальные расходы дистрибьютора в многоуровневых компаниях невелики (это небольшой взнос за стартовый набор дистрибьютора, который поможет сразу приступить к продажам).

Пирамиды получают свой доход от привлечения новых участников. Поэтому у них вступительный взнос обычно большой. Он может быть замаскирован: его могут называть обязательным начальным объемом приобретаемого товара, взносом за обучение или пакетом программного обеспечения – главное, что сумма будет большой. Это должно серьезно насторожить.

3. Пользуется ли спросом товар, который вам предлагают реализовать?

Прежде чем подписать договор, задайте себе вопрос – знаете ли вы людей, которым вы можете продать товар? Можете ли вы представить себе кого-то, кто будет им пользоваться? Согласится ли такой человек отдать за этот товар требуемую сумму? Если вам в голову не приходит логичный и понятный ответ на эти вопросы, то это еще один громкий «тревожный звонок».

В основе многоуровневого маркетинга лежат продажи конечным потребителям. Это, в свою очередь, предполагает наличие товаров, пользующихся спросом. Пирамидальные схемы, напротив, совершенно не нацелены на продажу потребителям. Источник доходов – деньги от вновь привлеченных членов пирамиды, которые приобретают

товары исключительно по причине обязательности этих закупок для сохранения членского статуса.

4. Сможете ли вы вернуть купленный вами и нераспроданный товар?

Уточните, что будет, если вы решите бросить предлагаемое вам занятие. в таком случае добросовестные компании, выполняющие требования Кодекса профессиональной этики Ассоциации Прямых Продаж, гарантируют, что примут обратно все, что вы у них приобрели за последние 12 месяцев, но не продали: товар (конечно, неповрежденный), рекламные материалы и вспомогательные принадлежности, облегчающие сбыт продукции. При этом вам должны вернуть не менее 90% от их первоначальной стоимости.



КАК НЕ ПОПАСТЬ ВПРОСАК?

Что еще посоветовать?

1. Не торопитесь и не позволяйте подгонять себя.
Добросовестные многоуровневые компании существуют не день и не два. Если вас призывают «вступать, пока не поздно», или делают «предложение, которое действует только сегодня» - это очень серьезный повод насторожиться.
2. Задайте вопросы о компании и ее истории, подробнее расспросите о продукции, о ее свойствах, цене, производителе; посмотрите на размер вступительного взноса (включая цену обязательного к закупке набора товаров); узнайте, есть ли гарантии на выкуп непроданной продукции в случае прекращения работы. Подробнее разберитесь в источниках доходов дистрибьютора.
3. Получите копии всей доступной документации и литературы компании, изучите ее интернет-ресурсы.
4. Проконсультируйтесь с теми, кто уже имел опыт сотрудничества с компанией и пользовался ее продукцией. Убедитесь, что продукция компании пользуется спросом у потребителя.
5. И еще раз перепроверьте всю информацию и только после этого принимайте решений.

Подспорьем вам может стать обращение в Ассоциацию Прямых Продаж, Международную Конфедерацию обществ потребителей, региональные общества защиты прав потребителей и в Роспотребнадзор. Они помогут вам лучше разобраться в тонкостях.

Если у вас возникло подозрение, что вы столкнулись с мошенниками, обратитесь в правоохранительные органы.



МЫ РАБОТАЕМ
С ЛЮДЬМИ И ДЛЯ ЛЮДЕЙ



WFDSA Member

АССОЦИАЦИЯ ПРЯМЫХ ПРОДАЖ
115419, Москва, ул. Шаболовка, д. 34, стр.3
Тел.: +7 495 971 3006
E-mail: info@rdsa.ru
Web: www.rdsa.ru



КонфОП

Международная конфедерация
обществ потребителей

СОО «МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕДЕРАЦИЯ ОБЩЕСТВ
ПОТРЕБИТЕЛЕЙ (КонфОП)»

115035, Москва,
улица Садовническая, дом 74, стр.1, офис 4
+7 (495) 722-16-27
e-mail: konfop@mail.ru

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

Иллюстрации В. Дружинин
Дизайн и производство ООО «АльянсПринт»

Издание 3-е переработанное. Все права защищены © 2005-2021 г.
Права на тексты и изображения принадлежат Ассоциации Прямых Продаж.
Никакие части настоящего издания не могут быть воспроизведены или
использованы без разрешения правообладателя.

**ОТЗЫВЫ РЕГИОНАЛЬНЫХ ОБЩЕСТВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ
И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ О БРОШЮРЕ
«ПИРАМИДАЛЬНЫЕ СХЕМЫ: ОБМАНЧИВАЯ ВНЕШНОСТЬ»**

«Изучили вашу брошюру – восторг! Надеемся, что она поможет гражданам России избежать финансовых потерь из-за участия в мошеннических схемах ...»

Л.В. СИДОРОВА

АССОЦИАЦИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

«Мы благодарим вас за предоставленную брошюру «пирамидальные схемы: обманчивая внешность». Данный проект нам очень понравился. Мы считаем, что эта информация будет интересна и полезна каждому потребителю. Замечательно, что текст брошюры изложен просто, лаконично и доступно для понимания обывателей ...»

ПРЕСС-СЛУЖБА

**ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ ПО
НАДЗОРУ В СФЕРЕ ЗАЩИТЫ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ И БЛАГОПОЛУЧИЯ
ЧЕЛОВЕКА ПО ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ**

«Довольно часто, стремясь за сиюминутной финансовой выгодой, мы не замечаем обманчивых схем. Краткое и понятное содержание брошюры дает возможность понять происхождение и механизмы формирования пирамидальных схем и моделирует правильное поведения человека по предотвращению негативных последствий.

Брошюра «пирамидальные схемы: обманчивая внешность» актуальна для населения, т.к. раскрывает глаза на «призрачные» схемы ...»

В.И. ЗЯБЛИЦЕВ

**ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ОБЩЕСТВЕННОЙ ПАЛАТЫ ГОРОДА МАГНИТОГОРСКА
ОБЪЕДИНЕНИЕ ЗАЩИТЫ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ГОРОДА
МАГНИТОГОРСКА**

«Брошюра нужная, актуальная и полезная.

В последние годы все еще не редки случаи недобросовестного ведения бизнеса отдельными «предпринимателями».

Брошюра написана интересным и доходчивым языком, что даст потребителям возможность распознать пирамидальные схемы и отличить добросовестный бизнес от жуликов, а также поможет ответить на актуальные вопросы как самих потребителей, так и начинающих предпринимателей ...»

Д.Д. ТОЛМАЧЕВ

ОБЩЕСТВО ЗАЩИТЫ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ПЕРМСКОГО КРАЯ

«Данная брошюра является ценным пособием для распознавания потребителями пирамид и очень актуальна в настоящее время ...»

Т.И. ФЕДИРКО

РОСТОВСКИЙ СОЮЗ ЗАЩИТЫ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ