

ШКОЛЬНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

«ФЕВРАЛЬСКИЕ ЧТЕНИЯ»

Гуманитарное направление:
человек в современном мире

Исследовательская работа по экономике:
«Финансовые пирамиды или Сетевой маркетинг:
где вас ждет успех»

Выполнил: Дьяконов Алексей Артурович,
ученик 11в класса МОУ-СОШ №9
г. Аткарска Саратовской области

Руководитель: Трофимова Ирина Анатольевна,
учитель экономики высшей квалификационной категории

2013 г.

Содержание

Введение.....	3
Глава I. Обычные виды дохода.....	4
Глава II. Финансовые пирамиды.....	10
Глава III. Сетевой маркетинг.....	15
Заключение.....	19
Информационные источники.....	20

Введение

Цель исследовательской работы - сравнить работу сетевого маркетинга и финансовых пирамид, выявить их преимущества и недостатки

Задачи проекта:

1. Рассмотреть виды доходов, существующие в мире
2. Изучить историю возникновения финансовых пирамид и сетевого маркетинга
3. Проанализировать легальность и законность существования финансовых пирамид и сетевого маркетинга

По названию проекта можно догадаться, что выбранная мною тема связана с нашими доходами. Я постараюсь объяснить, в какой индустрии любой человек, независимо от социального статуса или образования, может действовать легально и получить хороший заработок и, что самое главное, без риска. В начале исследовательской работы я расскажу, какие вас ждут перспективы на обычной работе, в малом бизнесе или что нужно, чтобы получить заработок в инвестиционных проектах. В дальнейшем мною будет рассказана история появления финансовых пирамид и сетевого маркетинга, примеры удачных и неудачных проектов, и проведен сравнительный анализ работы финансовых пирамид и сетевого маркетинга.

Глава I

1. Работа по найму.

Большинство людей ходят на работу или ищут хорошую работу, в надежде, что она обеспечит им существование, а к концу жизни - заслуженную пенсию. Но люди заблуждаются относительно перспективности современной рабочей системы. Давайте вспомним историю и увидим, что мы имеем сегодня.

В 30-ые годы прошлого века государство решительно настраивается на развитие промышленного потенциала страны. Разворачивается строительство новых отраслей промышленности. Партийное руководство обеспечивает мобилизацию населения в поддержку роста производства. Строятся тысячи заводов, и миллионы советских граждан из городов и сел начинают трудиться на благо светлого будущего Советского Союза. Кстати, есть мнение, что благодаря быстрому росту производства СССР удалось одержать победу в Великой Отечественной войне. С целью повышения работоспособности населения советское правительство платит столько, сколько человек наработал. Именно тогда стал актуален коммунистический лозунг: «От каждого по способности, каждому по труду». Активно развиваются центры разработки и организации труда. Подготавливаются специалисты по различным отраслям с последующим трудоустройством. Уже к 1936 году занятость населения составила 48% от количества проживающих на территории СССР. Для подтверждения статуса трудовой деятельности вводят трудовые книжки единого образца. Также, благодаря изменению законодательства, при достижении определенного возраста работник начинал получать пенсию, тем самым советский трудящийся был уверен в обеспеченности своей старости.

Но 26 декабря 1991 года эпоха СССР закончилась, с ней ушла стабильность и уверенность; начинается новая эра для трудящихся. На заводе отказываются платить зарплату, и люди вынуждены искать альтернативу привычной работе (с 9:00 до 18:00). Экономика новой России открыла двери западному рынку, и в страну хлынул поток иностранного производства.

Высокая промышленность запада и нестабильная ситуация в стране ставит отечественного производителя в тупик. Внешне экономика не нуждается в товарах, производимых в России, есть те, кто производит лучше и быстрее, очень многие пошли торговать на рынок. Но и сегодня, как и в далеком СССР, многие по привычке работают с 9:00 до 18:00, рассчитывая на премии и повышение зарплаты.

Однако перед ними встает вопрос о перспективе по выбранному делу в любых специальностях. Спросите любого работающего, может ли он уверенно рассказать о перспективах своего дела, и вы увидите, что обычная работа по найму не позволит получать от жизни все, что вам необходимо, а ещё люди рассчитывают получать пенсию за выслугу лет к старости, и это справедливое желание. Правда, многие не знают, что государство столкнулось с проблемой пенсионного вопроса. Количество людей, которые сейчас выходят на пенсию, приближается к 30% проживающих на Земле, если в 2009 году на одного пенсионера приходилось 3 трудящихся налогоплательщика, то по прогнозам в 2020 году на одного пенсионера будет приходиться один налогоплательщик¹, как раз в связи с этим правительство разных стран повышает пенсионный возраст. Так что о пенсии, покрывающей наши нужды, мы с вами можем забыть. Работать на заводе, где с каждым годом все автоматизируется, неперспективно. Трудиться менеджером или по любой другой специальности, где конкуренция весьма велика, бессмысленно. Но поверьте, есть решение: можно поработать на себя.

2. Частное предпринимательство

Мы с вами можем стать бизнесменами, открыть свое дело или приобрести права на уже готовый бизнес. И мы будем сами себе платить зарплату. Предпринимательская деятельность, или как это называется за рубежом - бизнес, в России началась в конце 80-ых годов. Поначалу не было законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность, но в

¹ http://ria.ru/pension_mm/20100714/254651756.html.

1990 году создается Российский союз совместного предпринимательства, и в России появляются первые открытые акционерные общества (ОАО). Процесс приватизации государственных предприятий очень повлиял на расцвет российского бизнеса, но при этом развитие наукоемких инновационных технологий сменилось вопросом торгово-посреднических отношений. Главным видом деятельности стала торговля. И предприятия, которые не успевали переходить на новую рыночную экономику, разрушались. Уже после 1993 года принимаются законы о предпринимательской деятельности, что дает представителям бизнеса вздохнуть спокойнее. Но вандализм преступных группировок, мягко говоря, осложняет работу трудящихся на себя. В 1998 году появляется новое законодательство, ужесточающее требования к представителям бизнеса. Теперь при регистрации необходимо проходить много разных фондов: пенсионный фонд, налоговая инспекция, получить государственную регистрацию и т.д.

Сегодня уровень развития бизнеса напрямую определяет силу экономики государства. И если посмотреть на наших западных друзей, то можно увидеть, что в странах Евросоюза на 1000 граждан приходится 30-35 предпринимателей, в то время как в России только 8². В западных странах развитие малого бизнеса идет быстрыми темпами, т.к. власти оказывают весомую поддержку как начинающим предпринимателям, так и бизнесменам со стажем. К примеру, предпринимательство в США появилось с самого основания государства, тогда оно целиком представляла собой малый бизнес. В 1880 году начали появляться крупные предприятия, а развитие программ по поддержке малого бизнеса началось, когда во время великой депрессии очень многие потеряли работу. Очень интересный бизнес в Испании, который активно развивается с 1970 года, там создано множество программ помощи бизнесу, и особое внимание правительство Испании уделяет наукоемким и инновационным проектам. Кстати, мощный технический прорыв, который

² <http://www.rcsme.ru/news.asp?SectionId=1&NewsId=13024>.

совершила Япония после Второй Мировой войны, связан с развитием предпринимательства, и сегодня малый бизнес Японии выпускает 40% промышленной продукции³.

В России малый бизнес развивается всего 20 лет. Значительным фактором, тормозящим его развитие в 90-е годы, оказался бандитизм. Сегодня угроза бизнесу со стороны организованной преступности уменьшилась, но не исчезла полностью. Однако крупные компании говорят, что серьезной проблемой для предпринимателей является не преступность, а коррумпированность чиновников и бюрократов. Что касается бывших преступных группировок, то многие из них перешли на легальный статус для защиты инвестиции и своих финансовых средств. Бизнесменам очень важно знать, кто их партнеры, ибо заниматься деятельностью в стране и получать прибыль законно крайне тяжело. Представители бизнеса также признались, что главной проблемой являются кражи, которые совершают сотрудники их предприятий. Низкие зарплаты, высокие цены и возможность продать любой товар привели к тому, что кражи на предприятиях стали частым явлением, и это ряд трудностей, с которым бизнесмен сталкивается сегодня, а ведь есть ещё проблемы конкуренции, необходимости в навыках предпринимательства, больших инвестиций и полного отсутствия гарантий положительного результата.

3. Инвестиционные проекты

Существует соблазн довериться рекламам инвестиционных компаний, обещающим порой умопомрачительные доходы. Но надо помнить, что вложение денег в финансовые реальные или спекулятивные проекты требует не только успешного инвестиционного опыта и навыка анализировать рынок, но и солидную сумму для получения хотя бы какой-нибудь прибыли. К примеру, чтобы получить доход в 1 тысячу долларов в месяц необходимо вложить в правильную компанию 20 тысяч долларов. Если вы желаете участвовать в без рискованных операциях, извольте иметь 10 млн евро. В общем, если вы не опытный инвестор и не владеете свободной суммой в 50 тысяч долларов, инвестиционные программы, биржу и всякую игру с деньгами лучше обходить стороной. Некоторые люди могут сказать: «А вот есть компании сетевого

³ <http://www.kreditbusiness.ru/foreignbusiness/487-zarubezhnyjj-opyt-malogo-biznesa.html>.

маркетинга, где приносишь деньги, приглашаешь таких же инвесторов и через неделю забираешь 20% прибыли». Но, к сожалению, сетевой маркетинг не имеет никакого отношения к инвестициям. Очень часто компании – мошенники, называющие себя сетевыми, предлагают различные инвестиционные проекты, но это лишь выкачивание денег.

Вывод:

Итак, мы узнали, что старая модель трудоустройства при графике с 9:00 до 18:00 в стране с низкой производительностью неактуальна, т.к. всегда есть те, кто это делает лучше и быстрее и имеет налаженную поставку по всему миру. С гуманитарными специальностями положение не легче: конкуренция и невысокая зарплата снижает интерес к предлагаемым специальностям. Что касается пенсии, то она в будущем не будет покрывать наших жизненно необходимых потребностей. Заниматься бизнесом не только трудно, но и опасно. Любой бизнес воспитывает конкурентов, например: на хозяина магазина работают люди, и однажды самый талантливый, который всему у вас учился, уходит от вас и открывает собственный магазин. Инвестиции, Forex и т.д. – этот способ подходит для опытных вкладчиков, знающих, как, с какой компанией, в какое время и какую сумму инвестировать, чтобы получить доходы. Из всего выше перечисленного можно сделать вывод, что работа по найму, инвестиционные проекты и частное предпринимательство не дают уверенности в стабильной финансовой обеспеченности.

Глава II. Финансовые пирамиды

Сначала посмотрим, как формулируется понятие «финансовая пирамида». Например, в Википедии даётся такое определение: финансовая пирамида есть «специфический способ обеспечения дохода за счёт постоянного привлечения денежных средств от новых участников пирамиды». Экономический словарь: «финансовая пирамида - способ наживы, применяемый финансовыми компаниями и состоящий в том, что поступления денежных средств от продажи компанией ценных бумаг вовлекаемым в аферу лицам, образующим нижние слои «пирамиды», частично выплачиваются в виде дивидендов тем лицам, которые ранее приобрели ценные бумаги и образуют верхние слои “пирамиды”, а частично идут на неумную рекламу и в доход финансовой компании»

Финансовые пирамиды ловко уходят от ответственности. Чтобы признать компанию мошеннической схемой необходимо доказать это по уголовному кодексу. Но когда организатор пирамиды понимает, что она скоро рухнет, он забирает оставшиеся деньги из пирамиды и исчезает. Именно поэтому взыскать с финансовой пирамиды деньги практически не возможно.

Таким образом, существуют две точки зрения: первая, наиболее широко распространённая состоит в том, что пирамиды всегда плохо, поскольку они являются инструментом мошенничества и обмана. И это справедливо. Как видно из исторической справки, приведённой выше, нет ни одного кризиса, где бы изначально отрицательную роль не сыграли именно финансовые пирамиды. Другие, их очень мало, считают, что пирамида может быть весьма эффективным инструментом легального бизнеса. Да и крушение пирамиды не всегда имеет только отрицательный результат: та же «панама» в итоге закончилась появлением Панамского канала, «тюльпановая лихорадка» превратила Голландию в тюльпановую республику, ипотечный кризис в США и России привёл к резкому падению цен на жильё, цены на нефть снизились до реального уровня, и т.д. Следует так же отметить, что именно «пирамиды»

обеспечивают интенсивный рост банковского и торгово-промышленного капитала за счёт его концентрации, а кризисы всего лишь санация, обеспечивающая пропорциональное развитие экономики.

Проблема в другом. Не в том, что пирамида сама по себе несёт в себе отрицательный заряд, а в управляемости процессом. Ведь если финансовая система функционирует нормально, «по закону», то никто и не замечает, что строилась именно пирамида. Проблема в том, чтобы обуздать, ввести в организованное русло алчность капитала, сохранив прогрессивные, положительные свойства финансовых пирамид. А для этого надо знать, по каким законам они живут и развиваются, что может привести к краху и разорению. Тогда, возможно, мы найдём способы если не исключить кризисные явления, то, по крайней мере, способы ослабления их влияния на экономику.

Примеры из истории

Чарлз Понци

В юности эмигрировал в США, создав одну из самых хитроумных и оригинальных финансовых пирамид, которая потом была названа в его честь. О детстве и юности известно мало, и информация противоречива. В 1903 году Понци отправляется за океан, по пути проиграв все свои деньги. При въезде в Америку у него оставалось всего два с половиной доллара. Попытки заработать оставались без успеха вплоть до 1919 года. Тогда Понци на занятые у знакомого мебельного торговца Дэниелса 200 долларов создал фирму.

Предприятие было зарегистрировано в Бостоне и названо «Компания по обмену ценных бумаг» («The Securities Exchange Company»). Компания выдавала долговые расписки, в которых обязывалась выплатить на каждые полученные 1000 долларов 1500 долларов через 90 дней. Весной 1920 года Понци передал управление компанией 18-летней Люси Мартелли. Сам он, между тем, купил дорогой особняк в престижном квартале.

Пирамида рухнула летом 1920 года вследствие иска одного из вкладчиков по имени Дэниелс, который потребовал 50% прибыли от компании Понци. По

тогдашнему законодательству такой иск разрешал заморозить средства Понци, которые находились на счетах в банках. 26 июля Понци объявил о временной приостановке приёма вкладов в связи с проверками налоговиков. Это было ошибкой, вкладчики побежали толпой забирать деньги. 12 августа 1920 года Понци был задержан в связи с результатами проверки, выявившей задолженность в 7 млн. долларов, а средств на счетах — 4 млн. 25 октября 1920 года фирму Понци признали банкротом, а 30 октября Чарльз Понци был осуждён на пять лет.

Бернойд Мейдофф

В 1960 году Бернойд Мейдофф организовал инвестиционный фонд «Medoff Investment Securities LLC/ Фонд приносил прибыль в 13% годовых, что расположило к работе с ним крупные банки, хеч-фонды и даже знаменитостей. Но в 2009 году Мейдофф признался, что он отмывал крупные суммы, лжесвидетельствовал, мошенничал. Он признался, что с 1995 года работал по схеме финансовой пирамиды, обеспечивая доход только за счет привлечения денежных средств от новых инвесторов. Признание Мейдоффа было вызвано отчаянным положением, когда в конце 2008 года к нему пришли инвесторы с просьбой вернуть вложенные средства, но у Мейдоффа не было этих денег. Вот так человек, организовавший крупную инвестиционную компанию в шестидесятых годах, заслуживший авторитет и доверие, обрек себя на 150 лет тюремного заключения из-за работы по схеме финансовой пирамиды.

Существование финансовых пирамид

Каждую финансовую пирамиду ждет неизбежный крах: такова их природа. Разрушение происходит таким образом:

Этап 1. Начало

Организуется финансовая пирамида. Либо она открытая, т.е. в нее вход свободен каждому, либо она закрытая в нее можно вступить только по

приглашению. А также финансовая пирамида может быть замаскирована, это такая компания, которая маскируется под компанию Сетевого Маркетинга.

Дальше обещаются огромные быстрые прибыли, часто говорится о неуязвимости системы. Желая быстро получить доход, люди несут в нее деньги. Рассказывая о больших процентах, участники приглашают всех в пирамиду. В компании начинается резкий подъем участников, деньги выплачиваются всем, в случае с замаскированной финансовой пирамидой платят за продажу дешёвого продукта по завышенной цене, за приглашение новых участников и за создаваемый товарооборот.

Этап 2. Существование

Компания продолжает существовать, хвастаясь количеством участников, рассказываются планы на будущее, часто говорится о том, какие будут все богатые. Пирамида создает дополнительные выплаты и поощрения, располагая к себе участников. Компания умело маскирует свои действия, не давая правоохранительным органам привлечь себя к ответственности по статье Уголовного Кодекса. В случае опасности своей преступной деятельности пирамида меняет свое название или объединяется с другой компанией.

Этап 3. Закрытие

1. Количество участников финансовой пирамиды превышает возможное количество для выплаты денег каждому. Создатель финансовой пирамиды забирает оставшиеся деньги и исчезает, в результате люди теряют все свои вложения.

2. Государственным органам удается признать финансовую пирамиду мошеннической схемой по закону. Финансовая пирамида закрывается. Ее создатели обвиняют всех в недопонимании системы, отвергая все обвинения. После закрытия пирамиды большинство людей теряют свои вложения.

Глава III. Сетевой маркетинг

Все чаще мы слышим слова: Сетевой маркетинг, Network Marketing, Multi Level Marketing. Интернет пестрит разными объявлениями и спорами о том, что это за бизнес и можно ли в нем заработать деньги.

Если спросить у проходящих на улице людей, какие ассоциации вызывает у них словосочетание сетевой маркетинг, то одна часть людей скажет, что это навязывание продукта, а другая ответит, что это пирамида, которая обманывает людей. На территории бывшего Советского Союза мало кто знает, что сетевой маркетинг является одним из видов частного бизнеса. Если в Японии малый бизнес составляет 40% производства страны, а в Европе правительство очень внимательно относится к интересам предпринимателей, то в России слово «бизнесмен» ассоциируется с олигархами и бандитами из различных фильмов, подло обманывающих все вокруг. Вообще, у людей часто представление о слое населения или какой-либо ситуации складывается от того, что они узнают от СМИ, тоже касается и сетевого маркетинга. Ведь никто не знает, что за границей, где предпринимательство развивается гораздо дольше, чем в России Сетевой Маркетинг уже очень давно создал доход многим людям. Люди не знают, что этот вид предпринимательства, легально работающий более 40 лет, развитый в 127 странах и доходы от которого составляют более 117 млрд долларов по всему миру. Прежде чем выносить суждение нужно разобраться, что к чему.

Впервые схема предпринимательства, которая сегодня выросла в многомиллиардный сетевой бизнес, была применена в США человеком по имени Карл Рембок. В период великой депрессии, когда экономический спад привел к колоссальной безработице по всей стране, Рембок предложил очень простую схему продвижения продукта на рынке. Суть заключалась в том, что люди рассказывают о товаре, продают его и Рембок платит им за это. «Лучше использовать 1% усилий 100 человек, чем 100% своих собственных усилий» -

Генри Форд. Схема заработала, и в 1934 году Рембок создает первую компанию сетевого маркетинга – California Vitamins, которую чуть позже он переименовывает в Nutrilite. В 1949 году с компанией Nutrilite начинают сотрудничать два, как выяснилось позже, очень талантливых человека: Рич ДеВос и Джейм ван Андал. Они создают торговую фирму по реализации продукта Nutrilite. И очень быстро понимают, что удобная маркетинговая схема, при которой товар продвигается за счет рекомендаций, не только проста и доступна каждому, но и применима к массовой продаже любой продукции. И в 1959 году они создают компанию Amway, которая становится компанией с товарооборотом в несколько млрд. долларов в год. Принцип продвижения продукта по схеме рекомендации оказался очень выгодным, а главное справедливым, для всех сотрудников. Человек покупал у компании продукт, рассказывал его свойства и продавал его друзьям и знакомым, он мог приглашать в бизнес людей, которые делали тоже, что и он. Человек зарабатывал на разнице в цене и на приглашении людей в бизнес, которые учились основам и делали то же самое, что и он. Простая справедливая схема: человек зарабатывает столько, сколько продает, и сколько людей он приглашает в компанию.

Сетевой маркетинг начал процветать. Но в семидесятых годах этот принцип начали использовать, называющие себя сетевыми компаниями, финансовые пирамиды. Они собирали деньги, обещая до 1000 % годовых, за приглашение они тоже платили какой-то процент. Финансовые пирамиды обещали своим вкладчикам колоссальную прибыль при минимуме работы. Люди, не задавая вопросов, несли свои деньги, а через какое-то время компания исчезала вместе со всей нагребленной суммой. Правительство США было очень обеспокоено распространением мошеннических схем с использованием принципов МЛМ и в 1975⁴ году федеральная комиссия по торговле (Federal Trade Commission) начала длительное расследование, в результате которого

⁴ http://ru.wikipedia.org/_Amway

выяснялось: метод продвижение товара через МЛМ - это обманная схема, которую необходимо пресечь, или новый легальный способ развития бизнеса. В итоге было вынесено решение о том, что существует ряд продуктов, которые могут продвигаться через компании, работающие по принципу сетевого маркетинга – это законно. Все остальные компании, называющие себя сетевыми, которые продвигают продукты, не относящиеся к сетевому маркетингу, являются финансовыми пирамидами, т.е. компаниями мошенниками. Также был создан ряд положений, защищающий и подвигающий легальные сетевые компании. Благодаря четким определениям люди могут отличить финансовую пирамиду от легальной компании сетевого маркетинга. И с тех пор, когда МЛМ стал бизнесом, защищавшимся законом, появились тысячи компаний по всему миру. Как и традиционный бизнес, сетевой маркетинг эволюционирует. В 2002 году сетевой маркетинг кардинально изменился. Принцип МЛМ работы используется, чуть ли не повсеместно, в связи с этим ассоциация прямых продаж (DSA) и федеральная торговая палата вместе с губернатором штата Юта упростили работу сетевых компаний, которые созданы после 2002 года. Эти компании не требуют от своих дистрибьюторов больших закупок с последующей продажей, как это было раньше. Теперь дистрибьютор приобретает для себя столько продукта, сколько нужно ему, а работа заключается в том, что с помощью современных инструментов он дает информацию людям о продукте и о компании. Но, к сожалению, новый закон практически не распространяется на старые сетевые компании. В общем, сетевой маркетинг это легальный бизнес, который уже давно развит на западе. Он дает людям возможность зарабатывать и использовать продукты высоких технологий, которые не продаются в обычных магазинах. Позвоните людям, живущим в Америке, Мексике, Японии или Германии, и узнайте отношение к МЛМ в этих странах.

В ЧЕМ РАЗЛИЧИЯ

Сетевой маркетинг и финансовые пирамиды

Сетевой маркетинг	Финансовые пирамиды
Регистрация	
Документ о регистрации	Нет никаких документов; регистрации в оффшорной зоне
Информация	
Предоставление необходимых документов, прямые ответы на вопросы	Уходят от ответа на вопросы: легальности, места регистрации, налогов
Продукт	
Продвижение продуктов, продающихся только в индустрии МЛМ (сетевой продукт)	Отсутствие продукта вовсе; не сетевой продукт: путешествие, акции, обучение, цифровой продукт
Доход	
Возможность зарабатывать с 1 дня; Перспектива в виде остаточного дохода	Возможность получить деньги вначале; Возможность дохода в перспективе исключена
Обучение	
У лидеров, имеющих успешный опыт в МЛМ	У мошенников, бегающих по компаниям, желающих получить личную материальную выгоду

Заключение

На основании сравнения работы сетевого маркетинга и финансовых пирамид, можно сделать выводы.

Ни одна финансовая пирамида в отличие от компании сетевого маркетинга никогда не имела никаких регистрационных документов, следовательно, финансовые пирамиды ведут незаконную деятельность. Также их организаторы уходят от прямых ответов, касающихся их места регистрации, легальности, уплаты налогов и т.д.

Одним из самых главных отличий финансовых пирамид от сетевого маркетинга является наличие продукта. В компаниях МЛМ индустрии присутствует сетевой продукт, продающийся только в данной индустрии. В деятельности финансовых пирамид - полное отсутствие какой-либо продукции.

Что же касается доходов, то и здесь мы видим существенное отличие. Если финансовые пирамиды могут дать лишь миг наслаждения от владения выигранными деньгами, и сама возможность дохода в перспективе исключена, то в компаниях сетевого маркетинга имеется возможность начать зарабатывать с первого дня.

И последним немаловажным фактором преимущества сетевого маркетинга над финансовыми пирамидами является предоставляемое обучение от людей, уже имеющих успешный опыт в данной индустрии.

Исходя из моих выводов и фактов, которые нам предоставляет история, можно сделать вывод, что ни одна финансовая пирамида не даст нам возможности получить стабильный заработок и финансовое процветание в будущем. Финансовая пирамида это как нож, которым можно резать хлеб, а можно и убить, - вполне нормальный экономический инструмент, которым следует пользоваться по закону, а не по понятиям. И эти законы надо знать. А сетевой маркетинг – это хороший трамплин для развития собственного бизнеса.

Информационные источники

1. Ганин М. Из количества – в качество! Динамика развития MLM в России / М. Ганин //МЛМ – ПЕРСПЕКТИВА. – 2004.
2. Гейдж Р. Как построить многоуровневую денежную машину / Рэнди Гейдж – М.: «Фаир – Пресс», 2006.
3. Димитриади Г. Г. Детерминированный подход к описанию финансовых пирамид: цели Организатора финансовой пирамиды. – Изд.: «Едиториал УРСС», 2004.
4. Фэйлла Д., Фэйлла Н. Прямые ответы на часто задаваемые вопросы об МЛМ / Д. Фэйлла, Н. Фэйлла – М.: «Фаир – Пресс», 2006.
5. Лазарец Е., Давыдов А. «Создатель финансовой пирамиды приговорен к 150 годам тюрьмы»//www.svobodanews.ru/content/transcript/1765985.html
6. Экономический словарь. (<http://www.economic-dictionary.ru/word/>)
7. http://ru.wikipedia.org/_Amway.
8. <http://www.kreditbusiness.ru/foreignbusiness/487-zarubezhnyjj-opyt-malogo-biznesa.html>
9. <http://www.rcsme.ru/news.asp?SectionId=1&NewsId=13024>.
10. http://ria.ru/pension_mm/20100714/254651756.html.