

ФИНАНСЫЛЫК ПИРАМИДАЛАР – БУЛ КАЛКТЫН КАРЖЫЛЫК  
САБАТСЫЗДЫГЫНЫН НАТЫЙЖАСЫ

ФИНАНСОВЫЕ ПИРАМИДЫ – ЭТО РЕЗУЛЬТАТ ФИНАНСОВОЙ  
БЕЗГРАМОТНОСТИ ГРАЖДАН

FINANCIAL PYRAMIDS ARE THE RESULT OF THE CITIZENS 'FINANCIAL  
INTEGRITY

*Мусакулов Нурбек Куралбекович*  
*Жалал-Абад мамлекеттик университети*

**Аннотация:** Буга чейин, каржылык алдамчылыктын негизги себеби, калктын жөн эле билимсиздиги эсептелсе, а бүгүн – орто билим дээрлик 100 пайыз болсо да каржы пирамидаларынын пайда болуусунун себеби, жарандардын каржылык сабатсыздыгы болуп саналат.

**Аннотация:** Раньше главной причиной финансовых мошенничеств, считалась просто безграмотность населения, то сегодня - при почти 100-процентном среднем образовании - важным фактором возникновения финансовых пирамид является финансовая безграмотность граждан.

**Annotation:** Formerly, the main reason for financial frauds was simply illiteracy of the population, but today - with almost 100 percent of secondary education - financial illiteracy is an important factor in the emergence of financial pyramids.

**Ачык сөздөр:** Каржы пирамидасы, жарандардын сабатсыздыгы, алдамчылык, каржылык схемалар.

**Ключевые слова:** Финансовая пирамида, безграмотность граждан, мошенничество, финансовые схемы.

**Key words:** Financial pyramid, illiteracy of citizens, fraud, financial schemes.

Бүгүнкү күндө көпчүлүк жарандар ар түрдүү акчалай пирамида же болбосо тармактык маркетингде туш болуп келет. Алар ар кайсы жактарда жайнаган жарнамалары көчөдө, интернеттин ар бир бурчунда, телевизордо, смартфондо... Жаандан кийин чыккан козу карындай жайнаган мындай компаниялардын саны күндөн-күнгө өсүп жаткан чагы.

Түйүндүк соода маркетингинин негизги максаты - өзүнүн продукциясы тууралуу маалымат жайылтуу, товарды колдон-колго сатуу жана адамдарды командасына тартуу. Мында иштегендер артынан адам жаздырганына жана товар сатканына жараша айлык алат.

Каржы пирамидасынын негизги максаты - акчалуу кардарларды өзүнүн компаниясына тартуу. Бул иш менен алектенгендер көп адам чакырып, алардан тиешелүү суммадагы акча өндүрүп ошонун эсебинен эмгек акы алат.

Эгерде компаниянын ушундай белгилери көрүнсө, анда каражатты сарптоого шашылбоо кажет. Эң башкысы бат эле көп киреше табасың деген сөздөргө ишене калбай, компаниянын лицензиясын, күбөлүк, келишимдерди дыкат текшерип көрүү ашыктык кылбайт. Акча кайда сарпталат, киреше кайдан түшөт деген жөнөкөй суроолорго жооп болуусу керек. Өзүңүзгө ишенбей жатсаңыз адистер менен кеңешип иш алып баруу жардамга келет.

**Финансылык пирамиданын негизги белгилери:**

- Лицензия, документтердин жоктугу
- Дароо эле көп киреше убада кылышат
- Киреше башка бир адамдарды тартып келүү менен болот
- Жетекчилер, финансылык документтер боюнча маалыматтар ачык эмес
- Продукциянын жоктугу

- Компанияга кирүү үчүн акча менен кирүү
- Чогулуштар, семинарлар, ар кандай белектерди таркатуу

**Дегеле биздин коомдо “сетевой маркетинг”, пирамида, ар кандай депозиттер, бат байуунун жолдорун көрсөткөн ар кандай уюмдар, жаңы терминдер, жаңы түшүнүктөр кийинки убакта өтө тездик менен өрчүүдө.**

Анда эмесе жогорудагы биз үчүн чоң убадаларды берген ар кандай финансылык пирамидалар жөнүндө сөз кылалы. Чү дегенде эле баарыбызга түшүнүктүү болушу үчүн тарых таржымалынан жана алгачкы түзүлгөн схемаларынан баштайлы.

Бул: «классикалык» пирамида аны Чарлз Понци атуу адам ойлоп таап Америка Кошмо Штаттарынын биринчи каржы пирамидасын түзгөн. Бул пирамиданын башка пирамидалардан айрымасы атайын түзүлгөн схема иштейт. Маселен көп баскычтуу пирамидалардан айырмаланып жаңы кардарларды аркасынан жаздыртуу кардарларды тартууну жана табуунун кереги жок, себеби бул жерде жарнаманын жардамы чоң болот. Мындай пирамидаларга жарнамадан угуп алып, жаңы кардарлар келе баштайт. Ар бир келген кардарга дивиденттер төлөнө башгайт бирок, бул пирамиданын түзүүчүсү өз кардарларын алдаганы аныктала баштаганда алар өздөрүн банкрот жарыялап, элден түшкөн каражаттарды алып көздөн кайым болушат.

Көп баскычтуу пирамида схемада биринчи эле талап жаңы адамдарды тартышыбыз керек жана ар бир жаңы кардар салым акысын төлөөгө тийиш. Андан кийин ал адамдардын аркасынан да бир нече адамдарды чакыруу зарылдыгы айтылат. Эреже катары, чү дегенде эле канча адам тартсаң ошончолук айлык акыңдын өсүүсүнө алып келет деп билдиришет.

Бул схема биринчи келген катышуучуларга өтө тездик менен абдан чоң киреше алып келет. Бирок, канчалык тездик менен өссө ошончолук тездик менен түшүп кетет.себеби: акча салуучулардын саны геометрикалык тездик менен өйдөгө өсүүсү өтө зарыл. Бул пирамиданын тагдыры жана келечеги толугу менен кыйрап, алгачкы салым кошкондор гана акчалуу болуп, калгандары арызданып, ыйлап кала беришет а уюштуруучусу өзүн өзү банкрот жарыялап же качып жок болот.

Ал эми Орусияда ачылган белгилүү *МММ – инвест* пирамидасына токтоло кетели. *Мавроди Сергей* башында турган өлкөнүн ири каржы пирамидасы болгон. Ал 1989-жылдан бери эле бар болгон жана соода каржылык иш алып келген. 1992-жылы, «МММ-Invest» катары кайра каттоодон өтүп 1994-жылы акцияларын чыгара башгайт ар бир акциянын баасы 1000 рублга чейин чыгып, 4-жылдын ичинде наркы 127 эсеге өскөн. Бирок, мамлекет бул система жакшылыкка алып келбеерин байкап, МММ-аракеттерин чектей баштаган. Ошентип МММ – инвести 1997-жылы өзүн өзү банкрот деп жарыялап, аманат акчаларынын берилүүсү кан буугандай токтогон. Айта кетчи маселе Мавродий 3-4 жылдын аралыгында Россия мамлекетинин думасына да Эл өкүлү болуп шайланган. Бүгүнкү күнгө чейин аманатчылардын так саны белгисиз бойдон калууда болжолдуу аманатчылардын саны 2-миллиондон 15-миллионго чейин болгон деп айтылып жүрөт.

#### **Финансы пирамидасын кантип аныктаса болот?**

Каржы пирамидасына негизги көрүнүштөрдү көрүп, каржылык пирамида таануу төмөнкү негиздер боюнча болушу мүмкүн:

1. **Сатыла турган товардын жоктугу**- жөн эле олтуруп алып, каражат табууну сунушташат.
2. **Башчысы ким экени белгисиз** - Уюштуруучу ким экени белгисиз жана ал өзүн белгисиз бойдон калууну каалайт.
3. **Түшүнүксүз схема** - уюштуруучу пирамидасынын же маркетингинин схемасынын жыйынтыгы кандай болот? акчалар кайсы даталарда төлөнөт? канткенде пайда табам деген суроолорго так жооптун жоктугу.
4. **Ири суммадагы акча каражаттарын төгүү** – Бул пирамида сенин төкөн каражаттарынан жашайт деген аракет.

5. **Кирешелердин өтө тез көбөйүшү жана салган акча салымынды эки жуманын ичинде алып кетесиң-** Мындай убадаларды шылуундар гана береерин унутпоо зарыл.
6. **Кирешелерге кепилдик берүү** - Мындай кепилдик базар экономикасынын туруксуз болуп турган учурда кирешелерге кепилдик берүү мүмкүн эмес,
7. **Товардын кымбат баада болушу-** Сизге сунушталып жаткан товардын 100 грамын 5000 сомго сунуштаса, ошол эле жазалган товардын базар баасы 1-килограммын 500- сомго алаарыңызды унутпаңыз.

**Канткенде пирамидалык схемаларды алдын- алса болот?**

Ар бир салымды салаардан мурун төмөндө турган бир нече суроолорду берип тактоо зарыл болот.

1. Бул уюмдун ачык-айкындуулугу кандай? Эмненин негизинде каржы табасыңар?
2. Уюм канча жылдан бери өз ишин жүргүзүп келет? Канча аманатчылар бар? Канча аманатчы ийгиликтүү? алданган аманатчылар барбы?
3. Канчалык денгеелде салган аманаттар күйүп кетпешине кепилдиктер бар? Эгер кандайдыр бир жагдайда салган аманаттарыңызга зыян тийсе кайра кайтарып берүүгө кандай кепилдиктер бар?
4. Эмне үчүн баштапкы төгүлө турган акча төлөнөөрүн билүү зарыл жана Сиз төлөгөн акча каражаттары кандай жол менен коротулат? Же дагы башка нерсе барбы?- деген суроону сөссүз берүү зарыл.
5. Акыркы 1-2 жылда кандай иштер жасалган. Мамлекеттик төлөмдөргө канча каржы төлөнгөн.

Албетте бул баардык бериле турган суроолор эмес. Мындан тышкары да көптөгөн суроолор берилиши шарт.

*Баш айланткан пирамидалар*

Финансылык пирамиданын иштөөсү катышуучулардан каражат чогултуу менен жүрөт. Каражаттын негизги бөлүгү уюштуруучуларда калат да, калган бөлүгү катышуучуларга бөлүнөт. Башында акчалар таратылышы мүмкүн, бирок катышуучулардын саны барган сайын өсүп, акчалар жетпей бара жатканда пирамида урайт. Жыйынтыгында акча кошкондор каражатсыз калышат да, уюштуруучулар изин жашырышат.

Кыргыз өлкөсүндө ар жылдары ар аймактарда «Драгонс», «Монолдор-Ата», «Голден Драгонс», «Даймонд», «Фортуна» жана башка ушундай сыяктуу компаниялар ачылып, элден акча чогулткандан соң жабылып калышкан. Пирамидага тартуу үчүн ар кандай ыкмаларды колдонушат, атактуу адамдар, ырчы-чоорчуларды пирамиданын сап башына коюшат, ар кандай семинарларды өткөрүшөт жана башка.

*Тармактык маркетингдин түркүн түсү*

Тармактык маркетингдин финансылык пирамидадан айырмасы – мында продуктун бар болгондугу. Бул косметика, биологиялык активдүү кошулмалар (БАК), ар кандай витаминдер же дагы башка нерселер болушу мүмкүн. Бул маркетингдин бир ыкмасы гана болуп эсептелинет. Мындай ыкма биринчи жолу 1950-жылы АКШда башталып, 80-90-жылдары дүйнөгө жайылып баштаган. Ал эми биздин өлкөгө 90-жылдары келген. Азыркы күндө тармактык маркетинг аркылуу продукт, товарларды сатуу кардарларды табуунун бирден-бир натыйжалуу ыкмасы болуп эсептелинет. Дүйнөлүк тажрыйбада бул натыйжалуу ыкма деп колдонулуп, серепчилер жылдан-жылга өсүп жаткандыгын белгилешет. Алсак, дүйнөдө маркетингдин бул тармагынын жыл ичиндеги каражат айлануусу 150-200 миллиард долларга чейин жетүүдө.

Бирок тармактык маркетингди колдонгон компаниялар арасында күмөн жараткандары да жок эмес. Алардын арасынан батек-байпак, эч натыйжа бербеген биологиялык кошулмалар, витаминдерди сатышып, иштөө тартиби пирамиданыкына окшошуп кеткендери да четтен табылат. *Мисалы, белгисиз Компания, тармактык*

*маркетинг ыкмасында витаминдерди сатат, алгач, жумушка кирген жаран 7 миң сомго аларды сатып алат да, тааныш-билиштерне сатат. Муну менен катар башка адамдарды компанияга алып келсе алардын бир канча үлүш кирешеси сага берилет. Бирок өзүнүн деле ал эмне болгон витаминдер, кандай пайда-зыяны бар экендигинен көп маалыматыбыз жок болот. Витаминди ичкенден кийин деле организмбизде өзгөрүүлөр билинбейт.*

*«Финансылык пирамидалар секта сыяктуу»*

Мындай жеңил-желпи жарыяларга элдин эмнеге бат эле алданып калуусунун негизги себептери:

Финансылык пирамида – бул чыныгы секталарга окшош. Анын тармактык маркетингден айырмасы эч кандай продукциясы жок, жөн эле акча төлөөгө азгырылып, жарандар шылуундардын капканына түшүп калышат. Психологиянын тилинде «коллективдүү ой жүгүртүү» деп атап коюшат, бул «компания үчүн» деп бирин-бири ээрчип, кээ бир адамдар көптөгөн жылдар бою мындай пирамидаларга батып калышат.

Дагы бир себеп – мындай пирамидага, өзүн издеп жүргөн, психологиялык иденттүүлүгүн таба элек адамдар кабылышы мүмкүн. Мисалы, ал жактагылар сектанттар катары эле адамды мактоодон башташат. Байкасаңыздар, бир да сын, жаман сөз айтышпайт. Эмоционалдуу жылуулукту издеп жаткан адамдар өзүнө болгон баасын жаңы адамдар же топтун мүчөлөрү аркылуу көтөрүшөт же толукташат. Бул нерсеге оңой ишенген адамдардын симптомдору шопоголизм же булимия катары эле ички дүйнөнүн жетишпеген нерселерин толуктоо болуп эсептелинет.

Бул коркунучтун дагы бир себеби – жумушсуз адамдардын оңой акча табуунун жолдорун издөөсү жана адамдардын жалкоолугу болуп эсептелинет. Ар бир адам андай кадамга аттануудан мурун ойлонуусу керек. Бул жашоодо мээнетсиз эч нерсе бекер келбейт жана, жогоруда айтып кеткендей, "коллективдүү ой жүгүртүүдөн" качуу керек. Ар бир адам индивидуалдуу экенин унутпашы зарыл жана өзүнүн ой жүгүртүүсү болушу керек.

«Мыйзамдарды күчөтүү күмөн жараткан компаниялардын өзүнөн өзү жок болуусуна алып келет».

Күмөн жараткан финансылык ишмердүүлүктөр көбүнесе жумушсуздук күч алган өлкөлөрдү байырлайт. Кыргызстанда жумушка жарамдуу жарандардын саны 2 миллиондон ашат, ал эми 2019 -жылга карата өлкөдөгү жумушсуз жарандардын саны 200 миңге чукулдайт.

Албетте, "үйдө отуруп алып көп акча тап" деген жарнама кимди болбосун кызыктырбай койбойт. Бирок мындай нерсенин арты бүдөмүк бойдон.

Финансылык пирамидалар "капчыктагы каражатты бат эле 2-3 эсеге көбөйтүп, бир топ пайда көрүүгө болот" деген чакырык ташташат. Мындай чакырыктан канчалаган адамдар жабыр тартып келсе дагы, мындай шылуундар ар убак өзгөчө пирамидаларды «куруп» келишет.

Экономика боюнча эксперттердин көз карашы боюнча пирамида «курган» компаниялардын жайылышына элдин финансылык жактан сабаттуулугу чоң роль ойноорун айтат. Себеби түрдүү пирамидалар көбүнесе айыл-аймактарга барып, жергиликтүү элдин башын айлантышат.

Кандай ыкмалар болбосун, бизнесте дал ушинтип атап коюшат, алардын жаманы бар, жакшысы бар дегендей, буларга жол берген жергиликтүү мыйзамдар, шарттар болуп эсептелинет. Салыштырсак, өнүккөн өлкөлөрдө ушундай нерселер жөнүндө көп укпайбыз, демек, алардын мыйзамдары так жана түшүнүктүү жазылган. Ошол эле учурда элдин илим-билими да жогору болушу мүмкүн. Биз эле эмес, Орусия, Казакстан деген өлкөлөрдөн да канча жылдан бери эле ар түрдүү пирамидалар түзүлүп жаткандыгын көрүп жатабыз. Мындай ишмердүүлүккө жол берген биздин мыйзамдар жана элдин финансылык жактан сабатсыздыгы. Ошондой эле мамлекет тарабынан тиешелүү көзөмөлдүн жоктугу ар түрдүү пирамидалардын «курулушуна» себеп. Ушул үч эле

нерсени жөнгө салсак, мындай күмөн жараткан ишмердүүлүктөр азайып, өздөрү жок болмок.

Учурда каржы пирамидасы менен алектенген шылуундардын саны күн санап өсүүдө. Алардын арасында чет өлкөдөн куулуп, кыргыз жергесинде өз иштерин улантып жаткандар да бар. Шылуундардын тез байып кетүү тууралуу айткан жомокторуна алданган мекендештерибиз да жок эмес. Ошондон улам алардын жайган кылтактарынын белгилерин чечмелеп көрөбүз.

**Биринчиден:** Өздөрүнө көңүл бурдурган жарыя баракчаларын таратышат. Башкача айтканда каржы пирамидасы менен алектенген компаниялар ТВ же радио жарнаманы колдонушпайт. Аталган жарыя баракчаларынан “Заманга жараша кадам таштап, өзгөрүүнү кааласаң бизге чал!”, “Бизнес борборунда жумуш берилет. Атайын окутуу бекер жана жогорку маяна төлөнөт”, “Өз жашооңду өзүң тейлегиң келеби? Анда буйдалбастан телефон чал!” өңдүү чакырууларды окууга болот. Жарыя баракчаларында эч качан компаниянын аталышы, стационардык номери, дареги, лицензиясы жазылбайт. Жөн гана чөнтөк телефонунун номуру жазылат. Албетте мындай жарыя күмөн туудурат.

**Экинчиден:** Телефон аркылуу байланышканда “сен врач, журналист же юрист эмессинби?” деп сурашат. Андай учурларда жумушка алуудан баш тартышат. Эгерде саналып өткөн кесиптин ээси болбосоңуз сизди кандайдыр бир даректи айтып, сүйлөшүүгө чакырышат. Жаныңызга паспортунузду гана алуу жетишпүү экендигин эскертишет.

**Үчүнчүдөн:** Аталган дарек менен барып, компаниянын кеңсесин издөө да бир топ убакытты алат. Анткени алар көбүнчө көп кабаттуу үйлөрдүн жер төлөсүнөн орун алышкан. Жер төлөгө кирсеңиз, узун кезекте турган ар кандай жаш курактагы жана ар түрдүү кесиптин адистери менен жолуга аласыз. Алардын арасында мектеп окуучулары да бар.

**Төртүнчүдөн:** Сиз телефон аркылуу сүйлөшкөн жетекчиңиз же алардын тили менен айтканда “устатыңыз” менен жолугушасыз. Ал сизге өтө эле сылык сүйлөп, сиз жөнүндө бардык маалыматты алууга аракет кылат. Буга кошумча сүйлөшүү учурунда компания тууралуу жана жомоктогудай жашоону чагылдырган ар түрдүү видеотасмаларды, сүрөттөрдү көрсөтөт. Ал гана эмес компанияда иштеп байыган деп айрым атактуу адамдарды да атайт. Мунун баарын көргөн адам ишенгенге аргасыз болот.

**Бешинчиден:** Сизге компания менен келишим түзүүнү сунуштап, акча табуунун жолун айтып беришет. Алардын эрежелери боюнча сиз белгилүү бир суммадагы каражатты алардын банк эсебине которушунуз зарыл же болбосо алар сунуштаган товарды сатып аласыз. Мындан сырткары жарнама аркылуу жумуш издеген 5 же 3 адамды топтошуңуз керек. Ошентип сиз түзгөн топ сатып алган товардын же берген каражаттын көлөмүнө жараша 10-25% акча сиздин эсебиңизге түшөт. Келишим түзүүдө сиздин паспортунуздун көчүрмөсү жана 100 доллардан кем эмес акча гана керектелет. Бирок мунун баары чыныгы турмушта иш жүзүнө ашпайт. Себеби адамдарды топтоо бир нече айга созулуп, компанияга берген акчаңыз күйүп кетиши мүмкүн.

**Алтынчыдан:** Келишим түзүлгөн соң бир нече сааттык лекцияларга катышууңуз керек. Лекцияларда "биз мыктыбыз, күчтүүбүз жана колубуздан баары келет" өңдүү дем берүүчү сөздөр сөзсүз кайталанып турат. Эң маанилүүсү - адамды психологиялык жактан башкарууга үйрөтүшөт.

Өзүңүздөр күбө болгондой, бардык адамдардын жаш курагына, алган билим деңгээлине, эмгек стажына карабай, жогорку маяналуу жумуш орундарын сунуштоодон да баш тартпаган амалкөйлөр көп. Алардын сунушуна арбалгандар акыркы тапкан байлыгынан айрылып, бармактарынын кесе тиштеп отурушат. Айрымдары короткон акчамды иштеп табам деген үмүт менен “устаттарынын” жолун жолдоп жүрүшөт.

Оңой акча, арам оокат болбосу баарына маалым. Бирок эмнегедир аз маяна алуудан качып, оңой жана көп акча табууну көздөйбүз. Антсек жашоообузга эмне болот? Ким

билим берет? Ким жер айдайт? Ким бизди даарылайт? Тамак- ашты кимден сатып алабыз?  
Өндүрүштө ким иштейт?

**Адабияттар:**

- [1] Кар С.Хикматов, М.Т.Койчуева. Каржылык сабаттуулуктун негиздери. Окуу куралы./ Бишкек 2015. [136 – 145 бет.]
- [2] Хикматов У.С. Таджикистан Республикасында микрофинансылык сектор жана кичи ишкердүүлүктү өнүктүрүү./Душанбе: Ирфон, 2010. [185 бет.]
- [3] Каржылык сабаттуулук. Википедия материалдары - эркин энциклопедия / [<http://ru.wikipedia.org>]