

# Antipyramidilaki eli 50-prosentin sääntö pyramidipelien haitallisten vaikutusten ehkäisemiseksi

Tri Jon Taylor on tehnyt tutkimusta verkostomarkkinoinnista vuodesta 1994 lähtien. Hän on havainnut tutkimuksissaan viisi MLM:lle ominaista luonteenpiirrettä, joita hän kutsuu viideksi punaiseksi lipuksi. Jos yritys saa viiden lipun testissä neljä tai viisi punaista lippua, on kuluttajien ja ehdokkaiden syytä olla varuillaan: kyse on todennäköisesti laittoman pyramidin tavoin toimivasta MLM-värväysjärjestelmästä eli tuotepohjaisesta pyramidista.

Liput ovat lyhykäisesti sanottuna nämä:

1. Uusien myyjien värväämistä ei ole rajoitettu millään tavalla vaan päinvastoin osallistujia kannustetaan värväämään mahdollisimman paljon uusia värväjiä loputtomaan ketjuun.
2. Yleneminen monitasoisessa jälleenmyyjien hierarkiassa perustuu uusien myyjien värväämiseen eikä nimitykseen.
3. Osallistujia kannustetaan ostamaan jatkuvasti tuotteita, jotta he olisivat näiden ostosten kautta pätevoityneitä saamaan provisioita alalinjan myynnistä. Pyramidipelin osallistumismaksu sisältyy suurelta osin näihin toistuvaissuorituksiin, sillä myytävät tuotteet ovat järkiään kalliimpia kuin muualta hankittuina ja pelimaksu sisältyy tuotteiden selvään ylihintaan.
4. Monitasoisessa myyjien järjestelmässä maksetaan palkkioita useammalle kuin viidelle tasolle jälleenmyyjä kustakin tuotemyynnistä tuotteen myyneen osallistujan ylälinjaan.
5. Tuotteiden myynnistä maksetaan enemmän palkkioita tuotteen myyjän ylälinjaan kuin itse tuotteen myyneelle myyjälle. Oikeudenmukaisempaa olisi maksaa vähintään puolet tuotteen myyjälle ja korkeintaan puolet ylälinjaan siirtyvinä provisioina.

Viiden lipun testi on lyhennettynä htm-versiona osoitteessa

<http://www.kolumbus.fi/petteri.haipola/verkostomarkkinointi/taylor/5puna.htm>

Tri Taylorin tutkimuksista on osittain suomennettuja raportteja kotisivullani. Suomennoksia on luvassa lisää, kun vain ehdin niitä kääntää. Raporttien osoite on

<http://www.kolumbus.fi/petteri.haipola/verkostomarkkinointi/taylor/fin.htm>

Olen kehittänyt itse hyvin yksinkertaisen keinon arvioida MLM-yhtiöitä, ovatko ne laittoman pyramidin tavoin toimivia MLM-järjestelmiä vai rehellisempiä suoramyymtiyrityksiä. Kutsun tätä testiä ”50-prosentin säännöksi”. Lainvalvojen ja tutkijoiden tarvitsee tarkistaa ainoastaan se, mistä yksittäisten jälleenmyyjien palkkiot muodostuvat. Jos palkkioista vähintään puolet muodostuu omasta suoramyynnistä saaduista provisioista, on järjestelmää pidettävä laillisena suoramyymtinä. Jos palkkioista puolet tai yli puolet muodostuu alalinjasta nousevista provisioista ja bonuksista, on järjestelmää pidettävä laittomana pyramidipelinä. Se kannustaa osallistujia värväämään rajoittamattomasti uusia värväjiä peliin sen sijaan, että rohkaisisi suoramyymtiin verkoston ulkopuolisille asiakkaille.

50-prosentin testi on halpa ja yksinkertainen. Lainvalvojat ja -säätäjät varjeltuvat kalliilta ja aikaa vieviltä monimutkaisilta tutkimuksilta, jos sääntöä sovellettaisiin käytäntöön. Sääntö poistaisi alalta unelmien tavoittelijat ja kaupittelijat sekä mahdollisuuden kaupittelijat, opportunistit. Jäljelle jäisivät rehelliset suoramyymäjät ja pääyhtiöt, jotka kannustavat myyjäänsä palvelemaan verkoston ulkopuolisia asiakkaita ja myymään tuotteita heille. Jokainen rehellinen suoramyymjä ja suoramyymtiyritys voi olla tämän aloitteen ja lakiehdotuksen takana. Tätä ehdotusta voidaan soveltaa mielestäni jo nykyiseen lainsäädäntöön, mutta ellei tätä katsota lain mukaan mahdolliseksi,

on mietinnössäni tutkittu yksityiskohtaisesti myös sitä, miten tulisi määritellä rahankeräyslaissa mainittu 'vastikkeeton myynti' värväysjärjestelmissä. Ansaintamahdollisuuden kaupittelussa on helppoa kätkeä ja naamioida pyramidipelin osallistumismaksu tuotteiden sisältämään selvään ylihintaan, koulutusmaksuihin, kalliiseen markkinointimateriaaliin, aloituspaketteihin ja suoriin osallistumismaksuihin.

Mietintöni ja ehdotukseni uudeksi pyramidilaiksi ja nykyisen lain tulkinnaksi on osoitteessa <http://www.kolumbus.fi/petteri.haipola/verkostomarkkinointi/lait/anti-pyramid.htm>

Keskityn kirjoituksessani kahteen asiaan, jotka on esitetty limittäin:

1. Nykyisten lakien tulkinta ja etenkin se, mikä osuus tuotemyynnistä, markkinointimateriaalista, koulutusmaksuista, aloituspaketeista ja suorista osallistumismaksuista on katsottava vastikkeettomaksi myynniksi ja laittomaksi rahankeräykseksi, pyramidipeliksi.
2. Ehdotus uudeksi laiksi pyramidipelien aiheuttaminen vahinkojen estämiseksi eli ns. 50-prosentin sääntö. (50- % sääntö)

## 50- % sääntö ja viiden punaisen lipun vertailua ja vaikutus verkostomarkkinointiin

Esitän seuraavaksi luettelon 50- % säännön vaikutuksista ja eduista. Vertaan sääntöä Jon Taylorin viiden punaisen lipun testiin.

1. Verkostomarkkinointia puolustavat ihmiset vastustavat jyrkästi ehdotustani.
2. 50- % sääntö tekee lähes mahdottomaksi myydä verkostomarkkinoinnin 'unelmaa' ja 'mahdollisuutta' (punainen lippu nro1).
3. Jos 50- % sääntöä sovellettaisiin käytäntöön, ei kannustin ostoja eli myyntikiintiöitä alalinjasta nousevien palkkioiden saamiseen olisi olemassa. (punainen lippu nro 3)
4. Yleneminen monitasoisessa myyjien hierarkiassa ei perustuisi uusien myyjien värväämiseen vaan nimitykseen ja menestymiseen myyntityössä tai oikeiden myyjien kouluttamisessa. (punainen lippu nro 2)
5. Yhtiö maksaisi alalinjan liikevaihdon perusteella palkkioita korkeintaan 49,99 %, jolloin palkkioita ei maksettaisi käytännössä kovin monelle tasolle jälleenmyyjiä. (punaiset liput nro 4 ja 5)
6. Viranomaisten ja lainvalvojien olisi erittäin helppoa ja edullista tarkistaa kuinka paljon myyjien palkkioista aiheutuu omasta suoramyynnistä ja kuinka paljon alalinjan liikevaihdon perusteella. Kalliita ja monimutkaisia aikaa vieviä tutkimuksia ei enää tarvittaisi sen määrittämiseen, onko jokin järjestelmä laillinen vai ei.
7. 50- % sääntö ei rajoita myyjien värväämistä millään tavalla suoraan. Teoriassa markkinoiden kyllestäminen liian suurella määrällä myyjiä on mahdollista. Koska myyjien on mahdollista saada puolet tuloistaan alalinjan myynnin perusteella, voi se kannustaa ylenmääräiseen uusien myyjien värväämiseen. (Punainen lippu 1) Näin ei kuitenkaan välttämättä tapahtuisi, koska
  - a) Liian monen myyjän värvääminen ei ole kannattavaa, koska myyjät kilpailevat samoista asiakkaista samalla markkina-alueella, joita on rajoitettu määrä. Koska palkkioita ei saa lainkaan, ellei myyjä myy tai osta tuotteita ensin itse, ei ylenmääräinen uusien myyjien värvääminen ole kannattavaa.
  - b) Jälleenmyyjillä ei ole kiire värvätä uusia myyjiä. Myyjien kannattaa hankkia itselleen ensin kanta-asiakkaita ja saada suoramyynnistä useamman sadan tai tuhannen euron

tulot ennen kuin värväminen tulee kannattavaksi. Tämä hidastaa värväämistä ja rajoittaa sitä.

- c) Järjestelmä ei vetoaisi unelman myyjiin ja opportunisteihin, jotka ovat ammattimaisia värvääjiä nykyisissä MLM-värväysjärjestelmissä. Järjestelmä vetoaisi todellisiin suoramyymiin.
- d) Koska järjestelmä vetoaisi todellisiin suoramyymiin eikä värvääjiin, olisi markkinoiden kyllästäminen vaikeaa myyjien määrän pysytellessä lähellä tuotteiden kysynnän edellyttämää määrää. Markkinat eivät kyllästyisi yhtä helposti kuin nyt, kun myyjien määrää ei rajoiteta millään tavalla vaan päinvastoin kannustetaan värvääjiä värväämään niin paljon uusia värvääjiä kuin mahdollista ja sen ylikin.
- e) Uusien jälleenmyyjien koulutus painottuisi tuotetietouteen, asiakaspalveluun ja myyntitaitojen opettamiseen eikä uskon valamiseen unelman saavuttamiseksi ja värväystaitojen opettamiseen. Myyjiä ei koulutettaisi myymään 'unelmaa' ja 'mahdollisuutta' vaan itse tuotteita.

Tiedän, että on vaikeaa tai jopa mahdotonta saada lainvalvojia tulkitsemaan nykyisiä lakeja 50- % sääntöä soveltaen tai saada lainsäätäjät muuttamaan lakeja tai säätämään uuden pyramidilain, missä tämä tulkinta otettaisiin huomioon. Jos viranomaiset, kuluttajat ja suoramyynnin ammattilaiset tutkisivat tätä esitystä tarkoin, niin uskon heidän näkevän siinä aidon pyrkimyksen välttää pyramidipelien haitallista vaikutusta maassamme. En ymmärrä, miksi jokin rehellinen yritys vastustaisi tämän säännön soveltamista käytäntöön, sillä se poistaisi tehokkaasti väärinkäytöksiä huonomaineisella MLM-alalla.

## **Erilaisia ehdotuksia pyramidijärjestelmien rajoittamiseksi ja pysäyttämiseksi**

Verkostomarkkinointia tutkineiden kriitikkojen keskusteluissa ja esityksissä on tullut esiin kuusi varteenotettavaa ehdotusta pyramidien toiminnan rajoittamiseksi tai estämiseksi. Toivottavasti viranomaiset ja lainvalvojat sekä lainsäätäjät ottavat nämä ehdotukset vakavissaan huomioon arvioidessaan pyramidipelejä ja verkostomarkkinointia.

1. Viiden punaisen lipun testi (Tri Jon Taylor)
  - Punainen lippu nro 5 ei ole kovin tehokas, sillä monet MLM-yhtiöt maksavat tai väittävät maksavansa puolet myyntiprovisioista sille henkilölle, joka tosiasiallisesti myy tuotteen. Silti nämä yritykset toimivat niin kuin laiton pyramidi. Palkkiojärjestelmät ovat niin monimutkaisia, että niistä on erittäin vaikea nähdä se, miten suuri osuus provisioista menee myyjälle itselleen ja miten paljon ylälinjaan. Tämän testin tekeminen on vaikeaa ja tavalliselle ihmiselle yli kykyjen menevä.
  - Punaista lippua nro 3 on vaikea todistaa oikeudessa. (kannustin ostot eli myyntikiintiön sisältämien ostojen ostaminen omaan käyttöön pyramidipelin osallistumismaksuina)
  - Punainen lippu nro 2 voidaan vesittää. MLM-yhtiöt ja alan puolustajat voivat selittää, että yleneminen hierarkiassa tapahtuu tehokkaasti ja onnistuneesti koulutuksen johdosta, kun joku värvääjä ja jälleenmyyjä on onnistunut kouluttamaan tehokkaita myyjiä organisaatioonsa sekä kasvattamaan organisaation kokoa omasta ansiostaan.
  - Punaiset liput nro 1 ja nro 4 ovat erinomaisia eivätkä MLM-yhtiöt voi tai edes yritä kieltää niitä, että järjestelmät toimivat juuri niin kuin väitetään.
  - Tulkinnan ja tutkimuksen ongelmista riippumatta kaikki viisi punaista lippua ovat erinomaisia keinoja paljastaa, tunnistaa ja määrittää MLM-värväysjärjestelmiä ja tuotepohjaisia pyramidipelejä, niin että ne voidaan erottaa rehellisemmistä suoramyynnin muodoista.

- Vaatii kuitenkin paljon aikaa, voimavaroja ja kalliita sekä monimutkaisia tutkimuksia, että näiden tunnusmerkkien avulla voitaisiin paljastaa, tunnistaa ja määritellä jokin järjestelmä laittomaksi pyramidipeliksi ja saada se tuomituksi oikeudessa. Alan tutkijoiden ja kriitikkojen on helppo havaita ja löytää nämä tunnusmerkit, mutta oikeuslaitoksen on vaikeampi ymmärtää taitavasti naamioitujen tuotepohjaisten pyramidipelin toimintamalleja ja nähdä niiden petollisuus.
- 2. 50- % sääntö (P. Haipolan ehdotus)
- 3. 80- % sääntö (Punaiset liput nro 4 ja nro 5)
  - Jotkut kriitikot ovat ehdottaneet sääntöä, jonka mukaan MLM-yhtiön on maksettava tuotteen myyvälle jälleenmyyjälle 80 % kaikista samasta myyntitapahtumasta maksettavista provisioista. Tämä vähentäisi verkostoon nousevien palkkioiden osuutta ja värväämisen kannattavuutta sekä kannustaisi myyjiä tuotteiden suoramyynntiin värväämisen sijasta.
- 4. Kielletään myyntikiintiöt sen perusteena, että alalinjasta on oikeus saada palkkioita. Tämä estäisi ns. kannustin ostot ”pelin pelaamiseksi”. (Punainen lippu nro 3)
  - Tämä sääntö tyrehtyttäisi kaupankäynnin lähes kokonaan verkostoissa, koska suuri osa myynnistä on kannustin ostoja eli jälleenmyyjien ostoja omaan kotitalouteen pelin pelaamiseksi. Jäljelle jäisivät vain aloituspakettien myymiset, mitkä olisi helpompi tunnistaa pyramidipelien osallistumismaksuiksi.
- 5. Kiellettäisiin tai rajoitettaisiin värväämistä suorilla kielloilla (Punainen lippu nro 1)
  - Sallittaisiin värvätä vain tietty määrä myyjiä tietylle maantieteelliselle alueelle tai tiettyä asukasmäärää kohden.
  - Tämän säännön valvominen olisi käytännössä erittäin vaikeaa.
- 6. Kiellettäisiin tai rajoitettaisiin myyjien sijoittamista monitasoiseen hierarkkiseen järjestelmään. (Punaiset liput nro 2, nro 4 ja nro 5)
  - Estettäisiin suoralla palkkiojärjestelmään kohdistuvalla säädöksellä tulojen keskittyminen kohtuuttomalla tavalla verkoston ylimmille tasoille, jolloin alimmilla tasoilla olevat myyjät eivät saa kohtuullista korvausta tekemästään työstä. Verkoston keskivaiheille jää nykyään pyramidikaavioille tyypilliseen tapaan kymmenien, satojen, tuhansien ja kymmentuhansien tappion kärsineiden sekä toiminnan lopettaneiden entisten myyjien joukko. (Tulokeskukset palkkiojärjestelmän pyramidikaaviossa)

## Ehdotusten soveltaminen käytäntöön ja toimivuus

Erilaisia ehdotuksia tarkatessa on syytä kiinnittää huomio seuraaviin asioihin:

1. Voidaanko ehdotuksia soveltaa juuri nyt olemassa oleviin lakeihin?
2. Tarvitaanko soveltamiseen kalliita, monimutkaisia ja aikaa vieviä tutkimuksia, jotta pyramidijärjestelmät voidaan erottaa laillisesta liiketoiminnasta?
3. Voidaanko ehdotuksien perusteella tehdä lakialoitteita, joilla on mahdollisuuksia mennä läpi?
4. Estääkö ehdotusten soveltaminen käytäntöön epärealistisen unelman ja mahdollisuuden harhaanjohtavan myymisen?
5. Rajoittaako ehdotuksen soveltaminen käytäntöön erityisesti uusien myyjien värväämistä, niin ettei markkinoita kyllästytetä tarkoituksella viimeisenä mukaan lähteviä myyjiä vahingoittavalla tavalla?
6. Millä ehdotuksilla olisi voimakkain vaikutus verkostomarkkinoinnin tapaan toimivien pyramidien pysäyttämiseksi ja kuluttajien suojan parantamiseksi?

## 50- % sääntöä soveltavia palkkioesimerkkejä

- 1) Myyjällä on miljoonan osallistujan alalinja, mutta hän ei myy eikä osta mitään.
  - a) Alalinjasta ei makseta palkkioita.
- 2) Myyjällä on miljoonan osallistujan alalinja ja hän ostaa tai myy tuotteita 100 eurolla/kk.
  - a) Myyjä saa palkkioita omasta myynnistä esimerkiksi 20 %, mikä tekee 20 euroa. Hän saa tämän lisäksi alalinjasta provisioita ja bonuksia 19,99 euroa. Kokonaispalkkiot ovat 39,99 euroa eikä enempää ole mahdollista saada alalinjan liikevaihdon perusteella, siitä laskettuna.
- 3) Myyjällä on miljoonan osallistujan alalinja ja hän ostaa tai myy tuotteita 10.000 euron edestä/kk.
  - a) Myyjä saa palkkioita omasta myynnistä esimerkiksi 20 %, mikä tekee 2.000 euroa. Hän saa tämän lisäksi alalinjasta provisioita ja bonuksia 1999,99 euroa. Kokonaispalkkiot ovat 3.999,99 euroa eikä enempää ole mahdollista saada alalinjan liikevaihdon perusteella, siitä laskettuna.

Nämä palkkioesimerkit osoittavat käytännössä sen, miten palkkioiden muodostumisen ensisijainen lähde on aina tuotteiden suoramyynänti eikä uusien osallistujien värväämisestä saadut maksut, jotka ovat tuotteiden ja palveluiden hintaan kätkeytyjä ja naamioituja pyramidipelien osallistumismaksuja. Jos 50- % sääntöä sovellettaisiin käytäntöön, niin pyramidipelien pyörittämisen mahdollisuus olisi huonompi kuin nykyään. Tuotepohjaisten pyramidien ja MLM-värväysjärjestelmien täytyisi muuttaa järjestelmiään rehellisemmiksi ja suoramyynäntiä kannustavaan suuntaan, jolloin pääsisimme eroon rajoittamattoman värväämisen aiheuttamista ongelmista ja vahingoista yhteiskunnallemme.

Jyväskylä, 14.04.2007

Petteri Haipola