

**Генеральная Ассамблея**Distr.: General
10 May 2007Russian
Original: English**Комиссия Организации Объединенных Наций
по праву международной торговли****Сороковая сессия**

Вена, 25 июня – 12 июля 2007 года

Показатели коммерческого мошенничества**Записка Секретариата*****Содержание**

	<i>Page</i>
Показатель 16: Мошенничество со стороны служащих или при их участии	2
Показатель 17: Необычное привлечение или участие специалистов	5
Показатель 18: Неуместные просьбы в отношении раскрытия информации	7
Показатель 19: Незапрашиваемая электронная почта и связанное с ней неправомерное использование технологий	10
Показатель 20: Пирамиды и многоуровневые схемы сбыта	14
Показатель 21: Мошенничество, связанное с товарами и услугами	16
Показатель 22: Мошенничество с ценными бумагами и злоупотребление рынком	19
Показатель 23: Злоупотребление процедурами несостоятельности	21
Добавление 1: Применение надлежащей осмотрительности	23

* Настоящая записка представлена с опозданием ввиду необходимости завершения консультаций и доработки последующих поправок.



Показатель 16: Мошенничество со стороны служащих или при их участии

Служащие (или иные инсайдеры корпорации, имеющие доступ к аналогичной информации или аналогичным системам, включая агентов, подрядчиков, а также дочерние компании и филиалы) всех уровней могут участвовать во множестве мошеннических схем – от получения ответственного поста в целях совершения мошенничества до использования представляющихся возможностей или складывающейся ситуации внутри организации, действуя как в одиночку, так и сообщая с другими служащими или аутсайдерами.

Объяснение

Вся коммерческая деятельность осуществляется через служащих. При этом служащие имеют доступ к внутренней информации (включая информацию, являющуюся конфиденциальной или составляющую собственность компании) и занимают ответственные посты. Коммерческое мошенничество часто совершается при участии служащих организации, являющейся объектом мошенничества. В мошеннических действиях могут участвовать руководители, служащие категории специалистов, внешние консультанты, служащие, имеющие чрезмерно высокую квалификацию и занимающие связанные с секретностью должности, не прошедшие надлежащей проверки временные работники, а также служащие высшего звена или высококвалифицированные работники, считающиеся выше подозрений. Возможны различные схемы мошенничества, они могут включать перемещение средств, сбор и продажу или ненадлежащее использование секретной информации, мошенничество с инвентарными запасами, мошенничество с закупками и мошенничество с отчетностью в целях завышения активов или доходов. Мотивация участия служащих в мошенничестве или возможности для этого могут обуславливаться чрезмерным честолюбием при определении производственных показателей, премией по итогам года или поощрительными программами, обидой или отсутствием должного надзора или внутреннего контроля.

Случаи и примеры

- Мошенники могут стремиться к тому, чтобы получить легкодоступную должность более низкого уровня, чем тот, на который они могли бы рассчитывать, или чтобы такую должность получил обладающий чрезмерно высокой квалификацией работник, с тем чтобы, пользуясь этим, незаконно добывать информацию или иные ценные данные для использования их в различных ненадлежащих целях.

Пример 16-1: Сотрудники, осуществляющие уборку или техническое обслуживание и имеющие неконтролируемый доступ к секретной информации, продают эту информацию.

Пример 16-2: Временные работники, обладающие полномочиями по принятию решений, имеют доступ к ценным документам, похищают и продают их.

- Служащий, не обладающий достаточными навыками ввиду отсутствия соответствующей занимаемой должности квалификации, может чувствовать склонность к совершению мошенничества, с тем чтобы добиться решения возложенных на него производственных задач или создать видимость обеспечения ожидаемых от него производственных показателей. Слишком высокие премии за достижение нереалистических

производственных показателей могут стать для служащих мотивом для участия в схемах мошенничества с целью получения таких премий.

- Недовольный служащий или служащий, считающий, что его недооценивают, может быть втянут в мошенничество или стать объектом для мошенника, который использует его в мошенничестве против компании.

Пример 16-3: Недовольный служащий стремится наказать компанию, участвуя в мошенничестве.

Пример 16-4: Недовольный служащий может принять "откат" или взятку, с тем чтобы компенсировать то, что его, как ему кажется, недооценивают.

Пример 16-5: Служащий, который считает, что его недооценивают, начинает участвовать в махинациях с заявками на торгах или во вздувании цен.

- Служащие могут испытывать искушение использовать имеющуюся у них возможность доступа к производственным активам, в том числе к нематериальным активам, таким как списки клиентов, для использования их в личных целях.

Пример 16-6: Служащий может, несмотря на отсутствие разрешения, использовать в личных целях производственные активы для обогащения – даже мелкое мошенничество, такое как несанкционированные телефонные разговоры или хищения канцелярских принадлежностей, может со временем вылиться в определенную сумму.

Пример 16-7: Служащий может участвовать в манипуляциях со счетом представительских расходов.

Пример 16-8: К служащему, не понимающему значения информации, могут обратиться с предложением о продаже кажущейся неважной информации.

- Вышестоящие руководители могут предложить служащему или потребовать от него помощи в мошенничестве, осуществляемом в самой компании или от имени компании, для которой они работают.

Пример 16-9: Старший банкир способствовал осуществлению мошеннической операции с чеком на несколько миллионов в пользу своего знакомого, для чего обошел внутренние средства контроля банка, отдав распоряжение младшему служащему утверждать сделки в период отпуска старшего банкира. Опасаясь потерять работу в случае отказа, младший служащий согласился, и обнаружение мошенничества таким образом было предотвращено.

- Работа служащего старшего звена может представляться слишком сложной, слишком важной и слишком прибыльной, для того чтобы подвергать ее сомнению или проверять, поэтому любые мошеннические действия остаются необнаруженными.

Пример 16-10: Адвокатская контора, которой владели несколько партнеров, была разорена в результате действий главного и, казалось

бы, успешного старшего партнера, который способствовал крупным мошенничествам.

Пример 16-11: Весьма крупная адвокатская контора пострадала от подрыва репутации и понесла финансовый ущерб на сумму в несколько миллионов в результате выполняемой одним из партнеров работы, о которой остальные часто отзывались как о странной, но, несомненно, слишком сложной для их понимания.

Рекомендации

- Юридические лица должны пользоваться услугами независимых аудиторских комиссий, осуществлять аналитические оценки и проводить внезапные ревизии как успешных, так и неуспешных направлений своей деятельности.
- Работодатели должны разрабатывать меры, направленные на борьбу с мошенничеством и избежание конфликтов интересов, а также обеспечивать информирование служащих об этих мерах и их подготовку к применению этих мер.
- Работодатели должны внедрять эффективные меры по информированию о нарушениях и обеспечивать осведомленность служащих об этих мерах и их уверенность в действенности этих мер.
- Работодатели должны обеспечивать адекватный контроль за всеми служащими и руководителями старшего звена.
- Работодатели должны проводить периодические проверки контрактов и соглашений компании в целях исключения мошенничества с контрактами и закупками, такими как "откат", взятки и конфликты интересов.
- Работодатели не должны допускать, чтобы один служащий обладал слишком обширными полномочиями по принятию решений, а также должны обеспечивать надлежащее распределение важных обязанностей среди служащих подразделения, а также эффективный внутренний надзор.
- Работодатели должны использовать практику обязательных отпусков: мошенничество с участием служащих зачастую обнаруживается в отсутствие нарушителя, контролирующего ситуацию, и служащие-мошенники зачастую не берут отпусков или могут работать значительно большее число часов по сравнению с другими служащими компании.
- Работодатели должны осуществлять периодическую ротацию на рабочих местах, не нарушая при этом местное трудовое законодательство.
- Работодатели должны проводить программы помощи служащим, направленные на оказание служащим содействия в преодолении бремени решения таких проблем, как пагубные привычки, семейные неурядицы или экономические трудности.
- Работодатели должны рассмотреть вопрос об осуществлении программ поощрения лояльности служащих, включая введение конкурентоспособных окладов.

- Работодатели должны замечать внезапные изменения в образе жизни служащих, в том числе непомерно дорогие покупки или значительные кредитные линии.
- Работодатели должны обеспечивать соответствие уровня знаний и квалификации служащих занимаемым ими должностям.
- Работодатели должны проверять рекомендации и полномочия, содержащиеся в заявлениях о приеме на работу или в резюме.
- В целом, ведя коммерческую деятельность, работодатели должны проводить жесткую политику контроля, направленную на предотвращение мошенничества.

См. также: Показатель 8 – Невозможность проведения проверки; Показатель 9 – Коррупционные стимулы; Добавление 1 – Применение надлежащей осмотрительности.

Показатель 17: Необычное привлечение или участие специалистов

Привлечение специалиста не является гарантией того, что сделка действительно подлинна, особенно если в каком-либо аспекте это привлечение выглядит необычным.

Объяснение

Специалисты, безусловно, участвуют в коммерческих сделках, выполняя разнообразные функции. Кроме того, коммерческие предприятия опираются на специалистов для получения консультаций и защиты от коммерческого мошенничества. Они могут привлечь юриста для составления документов, используемых в сделке; бухгалтера для получения консультации о том, как сделка должна быть занесена в бухгалтерские книги компании, и об аспектах ее налогообложения; или финансового консультанта или банкира для получения рекомендации относительно конкретной сделки или консультации по конкретным типам сделок.

Вместе с тем в случаях, когда привлечение специалиста к сделке выглядит необычным, это может свидетельствовать о коммерческом мошенничестве. Если специалист не дает консультаций и не оказывает услуг, а просто переводит деньги, или если специалист выполняет действия, обычно выполняемые специалистом в другой области, может иметь место мошенничество. Также о мошенничестве может свидетельствовать то, что на конкретного специалиста, предоставленного лицом, пропагандирующим инвестиции, возлагается слишком большое доверие, при этом исключается получение независимой консультации от внешнего специалиста или проведение процедур надлежащей осмотрительности внешним специалистом. Кроме того, физическое лицо, действующее в качестве специалиста, должно иметь соответствующие образование и опыт для предоставления требуемых консультаций или услуг.

Случаи и примеры

- Лицо, не обладающее надлежащими полномочиями, или проверка полномочий которого вызывает трудности, выполняет действия, обычно или исключительно выполняемые специалистами.

Пример 17-1: Мошенник, пропагандирующий схему инвестирования, представляет потенциальным инвесторам свидетельство физического лица, которое подтверждает, что сделки, основанные на конкретном документе, являются законными. Это лицо не представляется как юрист, бухгалтер или финансовый консультант и не имеет таких полномочий.

Пример 17-2: Привлеченные специалисты имеют зарегистрированные дисциплинарные нарушения, к которым могут относиться жалобы клиентов, гражданские иски или преследования по уголовным делам.

- Лицо, содействующее сделке, в значительной степени полагается на конкретного специалиста, который работает с ним, и призывает обращаться к этому специалисту, что исключает получение независимой консультации.

Пример 17-3: Лицо, пропагандирующее сделку, заверяет потенциальных инвесторов в том, что сделка одобрена юристом, который назван и поддерживается этим лицом, и убеждает инвесторов со всеми вопросами обращаться к этому юристу. Пропагандирующее сделку лицо может также утверждать, что другие юристы заявят, что такая сделка невозможна, поскольку они недостаточно компетентны, чтобы быть осведомленными о таких сделках.

- Специалист может не предоставлять консультаций по сделке, а просто хранить и передавать деньги, и если этот специалист является невольным участником данной схемы, он может получать значительные гонорары просто за хранение и передачу денег.

Пример 17-4: Одной из сторон сообщается, что в сделке будет участвовать бухгалтер или адвокат, но роль бухгалтера или адвоката сводится лишь к приему денег от этой стороны и передаче средств мошеннику. Мошенник использует такой механизм, с тем чтобы скрыть источники средств, и, возможно, для оказания влияния на специалиста, утверждая, что он замешан в отмывании денег.

- Мошенник может использовать авторитетных консультантов, но ограничивать их круг ведения или предоставлять им ложную или вводящую в заблуждение информацию.

Пример 17-5: Независимого адвоката или бухгалтера привлекают к оказанию помощи в ходе сделки, но предоставляют ему ложные финансовые ведомости и бухгалтерскую документацию.

Рекомендации

- Если в отношении того или иного специалиста возникают сомнения, постарайтесь узнать независимое мнение, например мнение собственного профессионального консультанта, которого вы знаете и которому доверяете; никогда не полагайтесь только на рекомендации, которые дают специалисты, привлеченные вашим контрагентом.
- Никогда не прекращайте выполнение процедур надлежащей осмотрительности только лишь на основании заявления специалиста контрагента о том, что он признал данную сделку законной.

- Если специалист, рекомендованный пропагандирующим сделку лицом, участвует в сделке, проверьте полномочия этого специалиста и его послужной список, обратившись для этого в соответствующий лицензионный или регламентарный орган.
- Компании по страхованию профессиональной ответственности и гарантийные фонды зачастую отказываются покрывать потери, возникающие вследствие мошенничества. Не полагайтесь на страховые покрытия такого рода как на замену процедур надлежащей осмотрительности.
- Специалисты должны подвергать сомнению необычные инструкции, полученные от своих клиентов.
- Специалисты, практикующие в одиночку или в составе небольшой фирмы и привлекаемые к сделкам, очевидно на весьма большие суммы, которым выплачивают высокие гонорары за незначительные услуги или в отсутствие таковых, должны задаться вопросом о цели их привлечения в качестве специалистов.
- Специалисты должны следить за тем, чтобы не оказаться втянутыми в сделку, которую они не понимают или в которой они не уверены, особенно если им предложен необычный стимул, такой как очень высокий гонорар или чрезмерно щедрый прием.

См. также: Показатель 1 – Ненадлежащие документы; Показатель 4 – Злоупотребление фамилиями и названиями; Показатель 8 – Невозможность проведения проверки; Показатель 10 – Обман и психологическое стимулирование; Добавление 1 – Применение надлежащей осмотрительности.

Показатель 18: Неуместные просьбы в отношении раскрытия информации

Коммерческое мошенничество часто основывается на информации, полученной с использованием средств или методов, которые в определенных условиях были бы необычными или неуместными; такая информация может использоваться для совершения мошенничества в отношении физического или юридического лица, у которых она запрашивается, или в отношении других лиц.

Объяснение

Мошеннику для совершения коммерческого мошенничества необходимо собрать информацию как для подготовки схемы мошенничества, так и для определения потенциальных жертв мошенничества. Для этого могут предприниматься попытки получить список клиентов того или иного юридического лица с целью определения потенциальных жертв или внутренние справочники предприятия, которые мошенник может использовать для присвоения личных данных, для придания достоверности мошенничеству или для выявления возможных сообщников. Мошеннику могут также потребоваться производимые юридическим лицом документы, логотипы или фирменные знаки в целях их копирования, с тем чтобы похитить идентификационную информацию юридического лица. Такая информация может запрашиваться лично или по электронной почте, телефону или факсу.

Условия, в которых запрашивается такая информация, могут быть неуместными или необычными, и это может быть признаком возможного мошенничества. Просьба может быть неуместной, потому что запрашиваемая информация обычно не сообщается при использовании данных средств связи, или, в экстремальных случаях, это может быть просьба в отношении закрытой информации, которая никогда не раскрывается выбранным мошенником образом. Просьба может выглядеть необычной, поскольку она касается информации, не раскрываемой обычно частным лицам той категории, к которой относится мошенник, или же просьба может быть частью серии необычных запросов, адресуемых данному юридическому или физическому лицу. Кроме того, просьба может быть неуместной, потому что лицо, у которого запрашивается такая информация, в силу занимаемой должности не имеет возможности ее раскрыть. Кража информации и мошенничество с идентификационной информацией – это приобретающая все большие масштабы проблема как для частных лиц, так и для организаций, поэтому лица, занятые коммерческой или финансовой деятельностью, должны ценить информацию и тщательно рассматривать все случаи запросов о раскрытии информации.

Случаи и примеры

- Мошенник может запрашивать информацию, предоставление которой обычно выполняется иным образом, или могут использоваться определенные технологии для получения ненадлежащего доступа к конфиденциальной информации.

Пример 18-1: Осуществляя мошенничество типа "фишинг", мошенник копирует веб-сайт или торговые марки юридического лица и рассылает незапрашиваемые сообщения по электронной почте потенциальным жертвам мошенничества, используя копированные материалы, с тем чтобы обманом заставить жертву поверить, что сообщение послано по электронной почте данным юридическим лицом. Мошенник предлагает потенциальным жертвам заполнить графы по конфиденциальной личной информации, такой как номера банковских счетов или личные данные, и прислать ее в режиме ответа. После этого мошенник использует эту информацию для кражи денег со счетов жертв.

Пример 18-2: Информация, хранящаяся или передаваемая с использованием технических средств, может подвергнуться непреднамеренному раскрытию, поскольку электронные секретари и мобильные телефоны могут быть подсоединены к компьютерам для доступа к информации, а беспроводные технологии весьма уязвимы при наличии широко распространенного сканирующего оборудования. Могут использоваться "клавиатурные" устройства или программное обеспечение (или шпионское ПО) для регистрации и подбора каждого удара по клавише клавиатуры персонального компьютера.

Пример 18-3: Под видом кампании, в рамках которой по телефону предлагаются помощь при бедствиях, технология и продукты (внешние и внутренние), могут предприниматься попытки сбора конфиденциальной личной информации.

- Может запрашиваться информация, которую юридическое или физическое лицо обычно не предоставляет частным лицам той категории, к которой относится мошенник.

Пример 18-4: При коммерческом мошенничестве нередки запросы о предоставлении внешне безобидной информации, которую юридическое лицо, как правило, не предоставляет клиентам или иным физическим лицам, не входящим в состав данного юридического лица. Например, мошенник может запрашивать списки клиентов, внутренние телефонные справочники и тому подобное, что мошенник может использовать, чтобы связаться с возможными жертвами или чтобы выдать себя за служащего данного предприятия.

Пример 18-5: Юридическому лицу поступает запрос относительно представления пояснений по продукции или услугам на фирменном бланке. Мошенник затем использует бланк этого юридического лица, с тем чтобы выдать себя за него или внушить доверие к своей схеме.

Пример 18-6: К адвокату обращаются с просьбой подтвердить, что некий клиент или деловой партнер знаком этому адвокату или что этот клиент или деловой партнер заслуживает доверия. Клиент или деловой партнер – мошенник – впоследствии показывает это письмо потенциальным жертвам, чтобы убедить их делать инвестиции в предприятие мошенника.

- Просьба может быть необычной, поскольку лицо, которое просят раскрыть информацию, в силу занимаемой должности не имеет возможности этого сделать.

Пример 18-7: Мошенник обращается к банковскому кассиру с просьбой выдать ему письмо, в котором указывалось бы, что мошенник положил в банк "законные, чистые средства, полученные непроступным путем". Кассир, считая, что данное заявление соответствует действительности, выдает кажущееся безобидным письмо, которое мошенник использует впоследствии в афере с инвестициями, с тем чтобы вызвать доверие к себе и придать достоверность мошенничеству.

- О мошенничестве могут свидетельствовать необычные схемы доступа к корпоративной базе данных.

Пример 18-8: К корпоративной базе данных осуществлялся многократный доступ частными лицами, не входящими в состав этой компании. Мошенник может обращаться к этой информации, с тем чтобы составить списки потенциальных жертв или украсть идентификационную информацию включенных в базу частных лиц.

Рекомендации

- Коммерческие предприятия должны обеспечивать защиту конфиденциальной информации, добиваясь выполнения инструкций, касающихся доступа к конфиденциальной информации и ее использования, и проводя углубленную подготовку служащих, постоянно контактирующих с широкой публикой, а также ограничивая круг служащих, имеющих доступ к такой информации.

- Когда это уместно в отношении защиты конфиденциальной информации, необходимо предлагать служащим подписывать соглашения о конфиденциальности, с тем чтобы обеспечить защиту информации высшего уровня секретности.
- Любая необычная просьба о предоставлении информации должна подвергаться тщательному анализу до выполнения ее юридическим или физическим лицом.
- Для передачи секретной информации, такой как номера кредитных карт или банковских счетов, всегда используйте защищенные средства, а квитанции или иные документы, содержащие такую секретную информацию, уничтожайте или храните в надежном месте.
- Коммерческие структуры должны внедрять как меры эффективного контроля, так и меры эффективной защиты в целях предотвращения доступа извне к конфиденциальной информации и оповещения о предпринимаемых попытках доступа к такой информации.
- Коммерческие структуры должны добиваться внедрения эффективной политики и процедур защиты компьютерной информации, с тем чтобы уберечься от действий компьютерных хакеров и неправомерного использования компьютеров, обеспечить защиту конфиденциальной информации и чтобы любая попытка обхода этих мер квалифицировалась как дисциплинарный проступок.

См. также: Показатель 8 – Невозможность выполнения проверки; Показатель 19 – Незапрашиваемая электронная почта и связанное с ней неправомерное использование технологий; Добавление 1 – Применение надлежащей осмотрительности.

Показатель 19: Незапрашиваемая электронная почта и связанное с ней неправомерное использование технологий

Значительное расширение коммерческого использования информационных и коммуникационных технологий в мировом масштабе обусловило соответствующий рост масштабов мошенничества, направленного на сферу торговли и использующего эти технологии для снижения уровня риска, увеличения доходов и числа потенциальных жертв.

Объяснение

Проводные телефоны, беспроводные и сотовые телефоны, факсимильные аппараты, электронная почта и интернет – примеры технических средств, доступных как в городских, так и в сельских районах во всем мире и широко используемых в коммерческой деятельности. Существует взаимосвязь между доступностью и использованием информационных, коммуникационных и коммерческих технологий и коммерческим транснациональным мошенничеством. Например, многие компании стремятся расширить свои внутренние и международные рынки, для чего рекламируют свою продукцию или услуги, используя интернет, и вследствие этого становятся мишенью для онлайн-атак, направленных на компанию, ее системы и ее клиентов.

Информационные, коммуникационные и коммерческие технологии используются как инструменты для обмана жертв мошенничества и для передачи и сокрытия доходов. Мошенничество имитирует законную

коммерческую деятельность, в силу чего изменения торговой практики, вероятно, со временем приведут к соответствующему изменению коммерческого мошенничества, между странами и регионами, а также в отношении конкретных областей торговли. Наблюдается увеличение числа жертв мошеннических действий, общего объема доходов от мошенничества, масштабов транснационального мошенничества, а также мошенничества с использованием технических средств по мере расширения использования технических средств в коммерческих системах и доступности технических средств для правонарушителей и жертв.

Случаи и примеры

- Технические средства используются для развития и повышения эффективности мошенничества в бумажной форме, история которого насчитывает сотни лет.

Пример 19-1: Один из видов мошенничества типа "фишинг", направленного на получение предварительной оплаты и известного под кодом "419", основывается на использовании интернета и электронной почты для установления контактов и поиска жертв. Мошенничество "419" – это компьютерная версия старинного мошенничества "ваш друг захвачен", в рамках которого направлялись богатым семьям сотни писем с предложением освободить воображаемую жертву при предварительной оплате. Используя для мошенничества "419" компьютеры, всего несколько человек могут разослать по электронной почте миллиарды незапрашиваемых писем по всему миру, обещая освободить захваченные состояния, часть которых может быть получена в обмен на личную или финансовую информацию о жертвах и внесение предварительной платы. Состояния жертв скачиваются, а их личные данные и финансовая информация используются для осуществления дополнительного мошенничества.

- Общее чувство доверия к глобальным коммерческим и платежным системам используется для того, чтобы убедить поставщиков бездействовать и приостановить обычный контроль за кредитами и платежами.

Пример 19-2: Поставщик дизельных генераторов получает по интернету крупный заказ от заграничного покупателя. Обрадовавшийся объему продажи торговец принимает несколько различных номеров кредитных карт в качестве платежа. Платежи санкционируются центром идентификации владельцев кредитных карт и выяснения их кредитоспособности, и поступают номера подтверждений. Генераторы отгружаются. Спустя две недели торговец обнаруживает, что центр идентификации владельцев кредитных карт отозвал сумму, равную стоимости покупки, ссылаясь на мошенничество.

Пример 19-3: В то время как подавляющее большинство коммерческих сделок через интернет завершаются без происшествий, все большее число мошенников будут заключать контракты на куплю-продажу товаров, используя в качестве платежа подложные или фальсифицированные финансовые документы либо

данные неподтвержденных или похищенных платежных карт. Когда торговец узнает, что платеж отклонен, товары могут быть уже отправлены, получены и реализованы мошенником. Добиться возмещения потерянных сумм чрезвычайно сложно, а как правило, вообще невозможно.

- После первого обращения к компании по электронной почте покупатель-мошенник представляет корпоративный чек или почтовый перевод либо тратту на сумму, превышающую объем продаж, и просит продавца вернуть разницу электронным банковским переводом.

Пример 19-4: Оптовый продавец получает по электронной почте сообщение от покупателя, который размещает заказ на товары стоимостью 25 000 долл. США. Покупатель выдает себя за солидную компанию, осуществляющую международные операции. Продавец получает "гарантированный банком чек" на сумму 50 000 долл. США и обращается к покупателю по электронной почте, чтобы сообщить об "ошибке". Покупатель поручает продавцу просто депонировать чек, оставить причитающиеся ему деньги, а разницу направить электронным банковским переводом в пункт службы электронных переводов денег. Опасаясь, что чек может быть возвращен, продавец ждет, когда чек будет проведен банком. Предполагая, что все в порядке, продавец осуществляет электронный банковский перевод избыточных средств, согласно инструкции, и отгружает товар. Спустя две недели банк отменяет платеж на сумму 50 000 долл. США. Чек оказался поддельным и не был обнаружен компанией, наименование которой указано на чеке, до завершения в этой компании ежемесячной сверки счетов.

- Мошенники знают, что интернет предоставляет безопасные и эффективные способы сбыта краденых товаров.

Пример 19-5: Для продажи товаров, уже украденных мошенниками, используются онлайн-торги, или мошенники выступают в качестве брокеров для воровских шаек в различных регионах мира, которые могут отправлять краденые товары напрямую победителям в торгах.

- Интернет привлекает мошенников, которые используют новые технологии для сохранения анонимности.

Пример 19-6: Мошенники используют во всемирном масштабе интернет-мошенничество "фарминг" – фальшивые веб-сайты двойники, предназначенные для перенаправления трафика с законного веб-сайта на мошеннический веб-сайт.

Пример 19-7: Образуется взаимосвязь технологий и транснационального мошенничества, когда мошенники используют переадресацию вызова, анонимные ремейлеры и аналогичные средства, стремясь скрыть свою личность и местоположение и избежать преследования со стороны правоохранительных органов.

- Технологии, включая транспортные и информационно-коммуникационные технологии, все шире и эффективнее используются мошенниками для распространения своего опыта в других регионах, для

определения жертв, установления с ними контакта и последующего обмана, для того чтобы избежать обнаружения и скрыть доходы.

Пример 19-8: Все большее число различных мошеннических схем в значительной степени обуславливается техническими элементами и определяется уязвимостью технологий, например: телемаркетинг в мошеннических целях, интернет-мошенничество, мошенничество с кредитными и дебетовыми картами и мошенничество с финансовыми учреждениями. При организации более сложных схем транснационального мошенничества формируется тенденция к использованию преимуществ технологических новшеств в целях установления контакта с потенциальными жертвами, например сотовой телефонии, пакетной передачи речи по сетевому протоколу (VOIP) и технологии связи через интернет.

Рекомендации

- Не следует забывать, что сфера мошенничества, которое осуществляется через интернет и связанные с ним технологии и с которым сталкивается коммерческое сообщество, весьма широка и отражает в полной мере разнообразие законной коммерческой деятельности и что особенно уязвимыми в этом отношении являются международные переводы.
- Проявляйте осмотрительность, вступая в коммерческие сделки через интернет, предметом которых являются ценные товары, часто используемые в схемах интернет-мошенничества, таких как онлайн-торги или онлайн-розничные продажи и мошеннические схемы с кредитными картами.
- Добивайтесь получения определенной суммы денег, соответствующей объему продажи, и не осуществляйте электронный перевод наличных средств обратно покупателю на основании допущенного им "избыточного платежа", который был произведен не в наличной форме.
- Если в качестве платежа используются чеки, почтовые переводы, тратты или аналогичные финансовые документы, подтвержденные или нет, проверяйте сумму и сверяйте номер и подпись, используя по возможности прямые каналы связи, избегая интернета и электронной почты. Обратитесь с запросом в почтовую службу или выдавший документ банк для проверки подлинности номеров документов и указанных в них сумм.
- Помните о часто встречающемся неправомерном использовании технических средств, таком как "фишинг" по электронной почте, когда жертв побуждают предоставить личные данные или финансовую информацию мошенникам, выдающим себя за представителей коммерческих или государственных органов, или "фарминг", когда идентичные, но фальшивые веб-сайты перенаправляют трафик законного веб-сайта на мошеннический сайт.

См. также: Показатель 7 – Слишком сложный или чрезмерно упрощенный характер сделок; Показатель 8 – Невозможность проведения проверки; Показатель 18 – Неуместные просьбы в отношении раскрытия информации; Показатель 20 – Пирамиды и многоуровневые схемы сбыта; Показатель 21 –

Мошенничество, связанное с товарами и услугами; Добавление 1 – Применение надлежащей осмотрительности.

Показатель 20: Пирамиды и многоуровневые схемы сбыта

Мошенник может объявить о наборе персонала для продажи товаров или финансовых продуктов. Набираемых продавцов просят заплатить (или "инвестировать") взнос для вступления в программу и затем привлечь к продаже других лиц, которые также будут платить взнос, с которого мошенник и привлеченный ранее продавец будут получать комиссионные. Новичку обычно сулят большую прибыль как с продаж, так и со вступительных взносов.

Объяснение

Производственные и торговые компании обычно создают сети сбыта и нанимают продавцов для обслуживания этих сетей. Некоторые компании используют стимулы, поощряя продавцов привлекать новый торговый персонал для работы с ними и получать часть их комиссионных. Такая многоуровневая структура сбыта может быть законной, но мошенники используют такие структуры и для упрощения мошенничества.

Структура продаж в основном имеет форму пирамиды, на вершине которой находится мошенник, а под ним последовательно располагаются слои продавцов или жертв. Цель заключается в привлечении возможно большего числа продавцов, с тем чтобы собрать максимальный объем взносов. Кроме того, мошенник может потребовать от нанятых работников и от нанятых ими работников покупать большие объемы продукции, реализовать которые может быть сложно, если данная территория насыщена продавцами. Как правило, богатеют мошенник и весьма ограниченный круг нанятых первыми продавцов, которые находятся на вершине пирамиды, в то время как нанятые позже продавцы теряют большую часть вложенных денег или все деньги, когда в конце концов пирамида рушится.

Независимо от основного продукта, услуги, инвестиций или программы, любая "прибыль" имеет иллюзорный характер, и ее выплата обуславливается самой схемой в форме пирамиды. Такая "прибыль" представляет собой лишь возврат основного или инвестированного капитала инвестору из его собственного капитала или средств, внесенных другими инвесторами-жертвами. При осуществлении транснационального многоуровневого мошенничества с массовым сбытом мошенники используют различные юрисдикции для обеспечения разных направлений своих схем, а также известны случаи, когда используются технологии связи, которые создают иллюзию местонахождения мошенников в других странах.

Случаи и примеры

- Иногда структура самой пирамиды является стимулом и побуждает жертв рекомендовать программу.

Пример 20-1: Распространитель товаров предоставляет будущим распространителям в обмен на некоторый взнос возможность привлекать новых торговцев и получать прямые комиссионные и возрастающие комиссионные за каждого нового нанятого продавца.

Будущий распространитель должен приобрести определенное количество товара, который он может перепродать своему продавцу.

Пример 20-2: Сбывая различные продукты, компания предлагает будущим распространителям прямые и возрастающие комиссионные для привлечения продавцов под своим контролем. Будущий распространитель должен согласиться приобрести большое количество товаров, которые он может перепродать своим продавцам. У компании нет конкретных показателей по розничным продажам, и комиссионные рассчитываются по объему оптовой продажи. Кроме того, компания не принимает обратно непроданный товар.

- В других случаях мошенники не стремятся привлечь внимание к структурам многоуровневого маркетинга и полагаются на основное предложение для привлечения новичков, меняя при этом детали этой приманки, с тем чтобы обеспечить соответствие различным регионам мира, динамике потребительских тенденций и категориям жертв.

Пример 20-3: Лицо, предлагающее высокоприбыльный, не сопряженный с риском, весьма необычный финансовый инструмент – "скользящую программу торговли", – предлагает состоятельным будущим инвесторам 100 процентов прибыли в месяц и "премии" за привлечение новых инвесторов, которые также будут иметь право на премии за привлечение других инвесторов.

Пример 20-4: В стране с ориентирующей на потребителя экономикой, используя рекламу в газетах, сообщения по телефону и "семинары по инвестициям" в отелях и торговых комплексах, мошенник стремился привлекать к инвестициям все новые лица, обещая им прибыль до 2500 процентов ежемесячно в течение трех месяцев и 62 500 процентов через шесть месяцев "без риска".

Пример 20-5: В одной из развивающихся стран, где право на частную собственность является относительно новым, инициатор привлекал инвесторов из числа наемных работников в новых экономических условиях, предлагая им "право на долю" в отдаленных плантациях тикового дерева или неопределимые или даже несуществующие отдельные тиковые деревья.

Пример 20-6: В одной из стран с переходной экономикой инициатор привлекал безработное городское население обещаниями доходов, составляющих до 60 процентов, в обмен на право разведения насекомых в медицинских целях.

- Значительное экономическое развитие или переходная экономика могут обуславливать значительный рост масштабов мошенничества типа пирамид, многоуровневого сбыта, массового сбыта, питательной средой для которых служат смешение старых и новых экономических принципов и определенные направления деятельности, такие как приватизация государственных предприятий.

Пример 20-7: Одна из стран, пытаясь осуществить переход от централизованной к частной собственности, потерпела крупную неудачу в экономике в результате серии мошеннических действий

типа лотереи-пирамиды, осуществляемых частными компаниями в общенациональном масштабе.

Рекомендации

- Если в рамках программы требуется приобретение дорогостоящих запасов и материалов по маркетингу, обратитесь в соответствующий контрольный орган за получением информации об этой программе и выполните основные процедуры надлежащей осмотрительности, анализируя качество и стоимость запасов, репутацию поставщика и тому подобное.
- Остерегайтесь программ, предлагающих будущим инвесторам комиссионные или высокие ставки прибыли за привлечение новых инвесторов, которые, в свою очередь, могут привлекать следующих.
- Признаком возможного мошенничества является предложение инициатором лишь символического объема продукции и обещание при этом крупной прибыли, если потенциальный инвестор увеличит число вновь привлеченных, и при этом программой не предусматривается возврат непроданного товара.
- Инициаторы пирамид часто предлагают "программы наращивания активов". Признаком возможного мошенничества служит то, что инициатор предлагает "прибыли выше рыночных" или программы, основанные на необычных финансовых инструментах, инвестициях или продуктах, участникам, не знакомым с рынком базовых для этой программы инструментов, инвестиций или продуктов, когда программа предлагается на мероприятиях, объявленных "актом благотворительности" или "добрым делом", или если программой предусматривается начальный вступительный взнос.

См. также: Показатель 5 – Несоразмерная прибыль; Показатель 8 – Невозможность проведения проверки; Показатель 9 – Коррупционные стимулы; Показатель 13 – Сомнительный или неизвестный источник выплат; Показатель 15 – Мошенничество, основанное на злоупотреблении общностью или связями между лицами; Показатель 19 – Незапрашиваемая электронная почта и связанное с ней неправомерное использование технологий; Добавление 1 – Применение надлежащей осмотрительности.

Показатель 21: Мошенничество, связанное с товарами и услугами

Коммерческому мошенничеству, связанному с товарами и услугами, зачастую способствуют мошенники, неверно представляющие характер, качество или ценность товаров или услуг, которые будут предоставлены или являются объектом инвестиций.

Объяснение

Продажа товаров и услуг является важным компонентом международной торговли. Мошенники часто пользуются этим видом деятельности для осуществления мошенничества, вступая в сделку без намерения выполнить свои обязательства или принимая такое решение в ходе сделки. Мошенник, предлагающий сделку, может совершить мошенничество, серьезным образом исказив сведения о товарах или услугах, с которыми связана данная сделка,

или же покупатель продукции, инвестор или любое лицо, ожидающее получения физических товаров, может обнаружить, что товары никогда не будут поставлены или никогда не существовали. Если товары будут получены, доставленные товары или товары, в которые были сделаны инвестиции, могут значительно отличаться от тех, которые представлял мошенник или которые были указаны в товарной спецификации сделки. Товары могут оказаться некондиционными, малоценными или фальсифицированными или же могут утратить значительную часть своей ценности в результате небрежного обращения с ними. Аналогичным образом, жертва, заключившая контракт на получение услуг и внесшая предоплату, может никогда не получить этих услуг.

Случаи и примеры

- Товары, являющиеся предметом сделки или объектом инвестиций, могут оказаться более низкого качества или менее ценными, чем указанные в контракте, или же товары могут быть фальсифицированными.

Пример 21-1: Такие товары, как предметы роскоши, искусства, антиквариат или драгоценные камни, в отношении которых покупателю необходимы специальные знания для определения их ценности или происхождения, могут быть ложно представлены как имеющие значительно большую ценность, чем в действительности, или как имеющие законный источник.

Пример 21-2: Основанием для вымогаемых инвестиций может служить заявляемое значительное планируемое возрастание ценности различных товаров, включая предметы искусства, марки и даже солодовое виски.

Пример 21-3: Маркировка может быть изменена или перенесена на фальсифицированные продукты, с тем чтобы сбыть их доверчивым покупателям.

Пример 21-4: Фармацевтические или иные продукты, продаваемые по значительно заниженным ценам через интернет или иным образом, могут быть поддельными продуктами или продукцией черного рынка, сбываемыми для получения доходов от хищений или иных преступлений.

Пример 21-5: Мошенник заключает контракт с покупателем на продажу определенным образом произведенных товаров. После получения мошенником платежа покупатель обнаруживает, что отгруженные товары являются подделкой.

- Мошенник может представить дело так, будто товары отгружены и получены, в то время как в действительности это не так, или же мошенник может уверять, что товары существуют, хотя на самом деле они не существуют.

Пример 21-6: Мошенник заключает с покупателем договор о продаже ему определенных товаров, и они оба соглашаются с тем, что продавец в качестве платежа примет аккредитив. Продавец не отгружает товаров, но представляет в свой банк подтверждающие документы, в которых указывается, что товары отгружены, и банк продавца выплачивает стоимость контракта.

Пример 21-7: Мошенник обращается в банк за получением средств на переработку сырья в готовую продукцию. Мошенник представляет дело так, будто он уже владеет сырьем, и убеждает банк открыть финансирование, хотя банк не убедился в наличии сырья. Мошенник получает доход от сделки, хотя сырья не существует.

- Полученные товары могут оказаться подделанными мошенником.

Пример 21-8: Мошенник заключает контракт на продажу определенных товаров покупателю, и обе стороны соглашаются с тем, что продавец примет в качестве платежа аккредитив. Мошенник отгружает товары в контейнерах, надлежащим образом маркированных в соответствии с грузовыми документами. Мошенник представляет подтверждающие документы в банк для получения платежа на основании доставки контейнеров, до того как покупатель обнаружит, что вместо указанных в контракте товаров в контейнерах находится металлолом.

Пример 21-9: Печати на грузовиках или контейнерах с товарами могут быть повреждены, содержимое грузовика или контейнера заменено, а печати подменены фальшивыми.

Рекомендации

- Прежде чем заключить сделку, полагаясь на то, что товары существуют, обязательно убедитесь, что товары существуют, как это было представлено.
- Никогда не полагайтесь безоглядно на опыт инициатора сделки, о наличии которого он заявляет, особенно если дело касается товаров, в отношении которых вы не обладаете необходимой компетенцией.
- Если продукция доступна для проверки, тщательно проверьте маркировку и качество или, если необходимо, пригласите для проведения проверки признанного эксперта.
- Если товар предлагается по цене, значительно ниже оптовой, отнеситесь к этому с осторожностью: возьмите произвольный образец и отдайте его на анализ или оценку признанному эксперту.
- Соберите сведения о своем контрагенте, в том числе выполните процедуры надлежащей осмотрительности, необходимые для определения надежности контрагента.
- Если продукция доступна для осмотра, тщательно проверьте маркировку и качество.

См. также: Показатель 3 – Несогласованность в сделках; Показатель 8 – Невозможность проведения проверки; Показатель 19 – Незапрашиваемая электронная почта и связанное с ней неправомерное использование технологий; Добавление 1 – Применение надлежащей осмотрительности.

Показатель 22: Мошенничество с ценными бумагами и злоупотребление рынком

Коммерческое мошенничество часто включает продажу ценных бумаг, которые не зарегистрированы, лицами, не имеющими лицензии на их продажу в рамках применимых законов и правил, касающихся ценных бумаг, или же злоупотребление рынком или связанные с ним манипуляции.

Объяснение

Выпуск и продажа ценных бумаг является одним из важнейших компонентов современных финансовых и коммерческих систем, а органы, регулирующие рынок ценных бумаг, во многих странах ведут весьма активную деятельность, направленную на предупреждение и уголовное преследование мошенничества с ценными бумагами и злоупотребления рынком. В частности, регулирующие органы требуют регистрации ценных бумаг и лицензирования лиц, осуществляющих продажу ценных бумаг. Мошенники часто умело используют представления о безопасности, порожденные системами регулирования, и получают прибыль, которую может принести злоупотребление рынками ценных бумаг.

Кроме манипулирования рынком через операции инсайдеров, инвесторы могут становиться объектами агрессивной тактики сбыта в отношении определенных ценных бумаг или жертвами так называемых схем "накачка и сброс", когда искусственно повышается цена ценных бумаг и спрос на них, что дает мошеннику возможность продать эти ценные бумаги по завышенной цене. Кроме того, средства и активы могут откачиваться руководством конкретной акционерной компании открытого типа в ущерб не осуществляющим контроль акционерам. В целом отмечается высокий процент случаев с ценными бумагами, в которых используются одно или более из следующих основных нарушений: не имеющие лицензии брокеры, незарегистрированные или поддельные ценные бумаги либо преднамеренное введение в заблуждение или непредставление информации, несоответствующие рекомендации, чрезмерный объем торговли или "накрутка", манипулирование рынком или явное хищение средств и активов корпоративными инсайдерами.

Случаи и примеры

- Поддельные или фальшивые ценные бумаги предлагаются разными способами, которые имитируют и расширяют сбыт законных ценных бумаг:

- поощряется или размещается реклама или статьи в газетах, содержащие ложные или дезориентирующие сведения;

Пример 22-1: Публикуются статьи и реклама, внушающие, что облигации, которые были действительны во времена Первой мировой войны и изъяты из обращения законодательным актом и международным договором, представляют ценность в настоящее время.

- поступают незапрашиваемые обращения;

Пример 22-2: Поступают незапрашиваемые телефонные звонки, факсы, письма или сообщения по электронной почте от

лиц, которые представляются биржевыми агентами или брокерными фирмами и убеждают действовать немедленно на основании информации из первых рук.

- используются агрессивные стратегии сбыта, и весьма часто в связи с инвестициями присутствует элемент срочности;

Пример 22-3: Инициаторы внушают мысль о том, что будет упущена уникальная возможность получения прибыли, если инвестор не станет действовать немедленно, поскольку круг лиц, которые могут сделать инвестиции, ограничен. Могут последовать заявления, что рынок открыт только в течение ограниченного периода времени.

- следуют заверения о существовании лишь незначительного риска или об отсутствии такового;
- и часто используются ссылки на так называемые "секретные рынки", на которых происходит "торговля".

- Поддельные или фальшивые ценные бумаги являются нарушением законов и правил, касающихся ценных бумаг, и подрывают сформированную ими схему регулирования:

- ценные бумаги не зарегистрированы должным образом;

Пример 22-4: Мошенник может утверждать, что регистрации ценных бумаг в данном случае не требуется.

- лицо, торгующее поддельными или фальшивыми ценными бумагами, часто не имеет лицензии брокера по операциям с ценными бумагами;
- либо предоставляются ложные сведения или не сообщается важная информация о прибылях, рисках и сборах, связанных с инвестициями, представленными данными ценными бумагами.

- Поддельные ценные бумаги зачастую необычны, или имеют необычные характеристики, или с ними связаны невероятные истории, объясняющие приписываемую им стоимость.

Пример 22-5: Недавно на Филиппинах были обнаружены спрятанные там печально известным военачальником в конце Второй мировой войны металлические ящики, в которых находились ценные бумаги, стоимость которых, как утверждалось, составляла миллиарды долларов США.

- Выписки из банковских счетов или отчеты о сделках, имеющие необычную форму, наводят на мысль о подделке с целью сокрытия хищения.

Рекомендации

- Осуществляйте операции с ценными бумагами только через признанные инстанции или брокеров.
- Отклоните предложение или обратитесь в соответствующий регулирующий орган по ценным бумагам, чтобы убедиться, что продавец

имеет надлежащую лицензию, а сами ценные бумаги отвечают применимым требованиям по регистрации.

- Прежде чем делать инвестиции, обсуждайте любое предложение об инвестировании с собственным независимым финансовым консультантом, особенно если цена конкретного финансового инструмента, как представляется, быстро растет или быстро падает.
- Тщательно проверяйте все выписки из банковских счетов, обращая внимание на признаки нарушений, которые могут свидетельствовать о фальсификации выписки для сокрытия хищения.
- Проводите независимую проверку счетов, обратившись в финансовую фирму, где, как утверждается, они хранятся.
- Если ценную бумагу невозможно понять без сложного и запутанного пояснения и она обладает необычными характеристиками, эту бумагу следует отклонить или провести независимую проверку.

См. также: Показатель 8 – Невозможность проведения проверки; Добавление 1 – Применение надлежащей осмотрительности.

Показатель 23: Злоупотребление процедурами несостоятельности

Процедуры несостоятельности могут использоваться в качестве механизма, упрощающего коммерческое мошенничество, в форме содействия ненадлежащему переводу активов, получения инвестиций для неплатежеспособного юридического лица путем искажения фактов или предъявления либо продажи фальшивых исков.

Объяснение

В большинстве правовых систем имеется законодательство о несостоятельности, позволяющее компаниям или отдельным коммерческим юридическим лицам осуществить реструктуризацию долгов путем процедур реорганизации или ликвидации. Такие режимы несостоятельности при правильном применении обеспечивают прочный контроль над процедурами банкротства посредством судебного и административного надзора. Процедуры несостоятельности удовлетворяют важные коммерческие и политические потребности предприятий, испытывающих финансовые трудности.

В то время как мошенничество зачастую приводит к применению в отношении жертвы процедур несостоятельности, в мошеннических схемах используются также законные процедуры, связанные с банкротством, с тем чтобы скрыть или упростить коммерческое мошенничество либо воспользоваться надежностью процедуры несостоятельности и внушить предполагаемым жертвам ложное чувство безопасности. Мошенники используют процедуры несостоятельности для намеренного введения в заблуждение относительно того, что суд или представитель по делам о несостоятельности рассмотрел и одобрил информацию, предположительно представленную от имени неплатежеспособного юридического лица. Мошенники также могут использовать процедуру несостоятельности, для того чтобы скрыть ненадлежащую передачу активов или предъявить или продать фальшивые иски. Наконец, процедура несостоятельности может использоваться для

внушения доверия к неплатежеспособному юридическому лицу, с тем чтобы оно могло получить дополнительные товары, услуги или кредит.

Случаи и примеры

- Процедура несостоятельности может использоваться, для того чтобы скрыть активы от имеющихся кредиторов.

Пример 23-1: До начала процедуры несостоятельности юридическое лицо может переместить активы из одной юрисдикции в другую, с тем чтобы скрыть активы или создать новое коммерческое предприятие. Кредиторам этого юридического лица отказывают в возврате долга по причине недостаточности активов для погашения предыдущих долгов.

Пример 23-2: До начала процедуры несостоятельности руководители юридического лица переводят активы самим себе или другим инсайдерам, делая средства предприятия недоступными для кредиторов.

- Мошенник может неверно представлять стоимость активов или коммерческих предприятий неплатежеспособного юридического лица.

Пример 23-3: Мошенник занижает стоимость активов неплатежеспособного юридического лица, так что кредиторы соглашаются принять сумму, значительно меньшую общей суммы причитающегося им долга.

Пример 23-4: Мошенник может завышать стоимость активов неплатежеспособного юридического лица, понимая, что жертвы решат, что приводимые мошенником показатели рассмотрены и проверены судом или представителем по делам о несостоятельности. После этого жертвы вкладывают средства в это неплатежеспособное юридическое лицо, считая, что его финансовое состояние устойчивее, чем в действительности.

- В ходе процедур несостоятельности могут быть поданы фальшивые иски с целью введения в заблуждение кредиторов и потенциальных инвесторов.

Пример 23-5: После начала юридическим лицом процедуры несостоятельности его руководители предъявляют фальшивые иски, побуждая суд и представителя по делам о несостоятельности распределить меньшую часть реальным кредиторам, а также доли активов руководителям.

Пример 23-6: Мошенник выставляет против неплатежеспособного юридического лица фальшивые иски и продает со скидкой эти иски жертвам, которые, считая иски действительными, пытаются получить по ним деньги с неплатежеспособного юридического лица.

- Процедуры несостоятельности могут использоваться для внушения доверия к неплатежеспособному юридическому лицу.

Пример 23-7: Мошенник убеждает жертву предоставить неплатежеспособному юридическому лицу товары, услуги или кредит. Жертве сообщается, что суд или представитель по делам о

несостоятельности гарантирует платеж или иным образом заверяет жертву в возвращении денег, давая свое разрешение или одобрение, хотя на самом деле такие гарантии им предоставлены не были.

Пример 23-8: Может использоваться другая схема мошенничества, когда сделка предусматривает предоплату, а другая сторона заявляет о своей несостоятельности вслед за получением этой предоплаты.

Рекомендации

- Помните, что к неплатежеспособным юридическим лицам применяются процедуры несостоятельности, потому что они не могут расплатиться с имеющимися кредиторами или потерпели неудачу в коммерческой деятельности. Любое предложение о сделке с неплатежеспособным юридическим лицом или об инвестициях в пользу такого лица должно быть тщательно проанализировано до осуществления каких-либо вложений.
- Всегда выполняйте процедуры надлежащей осмотрительности и проводите независимое изучение любых сведений о стоимости, сообщенных неплатежеспособным лицом, прежде чем представить какой-либо дополнительный кредит или товары и услуги в кредит.
- Поскольку сведения о процедурах несостоятельности в большинстве случаев общедоступны, следует анализировать их ход, с тем чтобы проверять любые сведения, которые, как утверждается, были представлены судом или представителем по делам о несостоятельности.
- Никогда не прекращайте выполнения процедур надлежащей осмотрительности на основании непроверенного заявления контрагента о том, что суд или представитель по делам о несостоятельности одобрил или разрешил какую-либо сделку или инвестиции.
- Тщательно анализируйте все переводы активов, которые осуществляет неплатежеспособное юридическое лицо как до, так и после начала процедур несостоятельности, с тем чтобы определить, являются ли законными такие переводы.

См. также: Показатель 8 – Невозможность проведения проверки; Добавление 1 – Применение надлежащей осмотрительности.

Добавление 1: Применение надлежащей осмотрительности

Адекватное выполнение процедур надлежащей осмотрительности зависит от конкретных условий рассматриваемой сделки, однако возможно определить ряд общих правил, которых следует придерживаться, устанавливая законность сделки и добросовестность контрагента. Следует помнить, что данный перечень содержит только общие руководящие принципы и что для получения более детальных рекомендаций следует обращаться к иным источникам, таким, например, как веб-сайт Федеральной торговой комиссии США (www.ftc.gov); веб-сайт международного консорциума агентств по защите прав потребителей – Consumer Sentinel (www.consumer.gov); другого международного консорциума – Econsumer (www.econsumer.gov); или веб-сайт потребителей Европейского союза (http://ec.europa.eu/consumers/index_en.htm).

1. Определение способа выбора лица, с которым установлен контакт

- Если контакт установлен не по инициативе инвестора, узнайте, откуда контрагент узнал вашу фамилию и получил информацию для связи с вами.
- Выясните, почему контрагент обратился к конкретному инвестору. Почему контрагент считает данного инвестора подходящим для совершения коммерческой сделки? Нечеткие или неконкретные ответы показывают, что контрагент не имеет твердой основы для определения соответствия какого-либо лица данной сделке.

2. Проверка контрагента

- Всегда старайтесь узнать номера контактных телефонов, информацию о контрагенте и его личные данные, а также личные данные его представителей, помимо информации, которую предоставило лицо, пропагандирующее данные инвестиции, используя для этого интернет, телефонные справочники, коммерческие организации, печать, библиотечные материалы и аналогичные источники. При выполнении процедур надлежащей осмотрительности не полагайтесь на телефонные номера, веб-сайты, адреса и мнения специалистов, которые сообщило лицо, пропагандирующее инвестиции.
- Имея дело со специалистом, установите в соответствующей профессиональной организации, зарегистрирован и аттестован ли данный специалист этой организацией надлежащим образом, а также его послужной список, в том числе наличие каких-либо жалоб или выдвинутых против него обвинений.
- Если возможно, проверьте по фамилиям контрагентов и лиц, пропагандирующих данные инвестиции, не заведено ли на них уголовное досье и не поданы ли на них жалобы, обратившись для этого в инстанции, занимающиеся случаями преступного мошенничества, в пределах вашего судебного округа. Помните, что мошенники могут использовать вымышленные имена.
- Помните, что мошенники могут действовать группами, поэтому подтверждений, предоставляемых другими лицами, в особенности рекомендованных лицом, пропагандирующим инвестиции, может быть недостаточно, для того чтобы защитить себя от мошенничества.

3. Распознавание методов продаж

Психологическое давление

- Не прекращайте выполнение обязательных процедур надлежащей осмотрительности, если к вам обращаются с эмоциональными призывами, например якобы касающимися гуманитарных кризисов.
- Не поддавайтесь доводам, согласно которым из-за дефицита времени необходимо сделать покупку немедленно, чтобы не упустить представившейся возможности. Если бы сделка была настолько выгодна, не возникло бы необходимости привлекать индивидуальных инвесторов. Если вас отговаривают от выполнения процедур надлежащей осмотрительности, мотивируя это нехваткой времени, не участвуйте в сделке.

Ожидания

- Проверьте основные данные сделки, включая прогноз нормы прибыли, исходя из действующих экономических условий, таких как цена и объем конкретного товара, являющегося предметом сделки, или стандартные схемы торговли данным товаром.

4. Определение продукта

- Определите, что является продаваемым продуктом. Зачастую продается услуга или нематериальное юридическое право, представленное как вещественный товар.
- Нематериальные права, такие как право покупки, соглашения на основе разделения времени, права на аренду, весьма сложно проверить на предмет их существования. Для проверки их подлинности потребуется выполнение процедур исключительной осмотрительности.
- Продукты, которые находятся на хранении на территории другой юрисдикции местного значения или за рубежом, легко фальсифицировать, и они также требуют применения дополнительных процедур надлежащей осмотрительности.

5. Определение характера сделки

- Определите, что вас просят выполнить: внести первый платеж, выплатить комиссионные посредника, вступить в обменную сделку, открыть депозитный счет, купить аккредитив или произвести аналогичные действия, которые составляют лишь часть сделки. Многие такие сделки не предусматривают передачу покупателю каких-либо прав собственности, а являются, в лучшем случае, предварительными.
- Рассмотрите возможность привлечения заслуживающего доверия коммерческого агента в качестве посредника для хранения средств вплоть до выполнения контракта или доставки товаров.
- Убедитесь, что возможен возврат всех посланных средств в случае незавершения сделки.

6. Определение порядка выполнения и документирования сделки

Порядок обращения со средствами

- Определите, куда отправляются средства для платежей, и проверьте организацию получателя. Является ли она признанным финансовым учреждением в заслуживающей доверия юрисдикции или это офшорный счет? Как правило, в офшорных центрах индивидуальные инвесторы не имеют эффективных средств правовой защиты.
- Если деньги хранятся на условном счете или в форме аккредитива, является ли финансовое учреждение безупречным в финансовом и правовом отношении и пользуется ли оно хорошей репутацией?
- Проверьте подписи, счета и прочую полученную документальную информацию, обратившись, например, в организацию, на бланках которой напечатана информация, или к лицу, которое, как утверждается, подписало документ.

- Все представленные механизмы защиты и документы, такие как аккредитивы, гарантии и тому подобное, следует проверять, обращаясь к другим сторонам, упомянутым в документе, с тем чтобы удостовериться в их действительности.

Как осуществлять связь с контрагентом

- Контрагент должен быть легко доступен по телефону, почте или электронной почте. Информация должна поддаваться независимой проверке.
- Должна существовать возможность личного посещения офисов контрагента, с тем чтобы составить впечатление о характере деятельности контрагента. Следует помнить, что внешность может быть обманчива.

Какая информация предоставляется контрагенту

- Следует проявлять осторожность в отношении того, какая информация передается контрагенту. В рамках коммерческой сделки надлежащим является предоставление деловой, но не личной информации.
- Предоставление личной информации финансовым учреждениям, таким как брокеры по операциям с ценными бумагами и торговые брокеры, должно осуществляться только после проверки их регистрации и финансовой и правовой безупречности в соответствующих регулирующих органах.

8. Изучение сторон сделки, продуктов и сделок

- Все в больших объемах регулирующие органы, коммерческие и потребительские организации распространяют информацию о современных схемах мошенничества и предупреждения относительно внутренних и зарубежных сфер мошенничества. Следует принимать меры для поиска таких материалов либо в онлайн-среде, либо обращаясь в местные коммерческие организации.
- Не оставляйте без внимания любые факты, вызывающие у вас обеспокоенность, например телефонный код местности, не соответствующий заявленному местоположению, или сведения, не имеющие смысла.
- По возможности проводите покупательский анализ аналогичных продуктов или сделок.
- Если дело касается продуктов, постарайтесь получить их образец для проведения анализа или постарайтесь провести оценку данного образца силами квалифицированного и независимого эксперта.
- Начинайте делать запросы на региональной основе, обращаясь за информацией в местные частные и государственные организации, затем расширяйте охват, проводя проверки на трансграничной основе, включая юрисдикции, на которые делаются ссылки в документации или которые указывал инициатор сделки, а также те, которые не были упомянуты и которые могли быть местом предыдущего мошенничества.
- Если речь идет об очень крупных инвестициях, воспользуйтесь услугами профессионалов для проведения процедур надлежащей

осмотрительности в отношении предлагающего лица и в отношении предложения.

- Даже в случае налаженных взаимоотношений относитесь к любым новым инвестициям или крупным сделкам с такой же осторожностью и применяйте к ним такие же процедуры надлежащей осмотрительности.
