



---

联合国国际贸易法委员会

第四十届会议

2007年6月25日至7月12日，维也纳

商业欺诈的指标

秘书处的说明\*

目录

	页次
指标 16: 雇员实施或牵扯雇员的欺诈.....	2
指标 17: 专业人员非同寻常地介入或参与.....	4
指标 18: 不适当地要求披露信息.....	6
指标 19: 垃圾邮件及相关的技术滥用.....	9
指标 20: 金字塔和多级营销计划.....	11
指标 21: 涉及商品和服务的欺诈.....	14
指标 22: 证券欺诈和市场滥用.....	16
指标 23: 滥用破产程序.....	18
增编 1: 恪尽职守.....	20

---

\* 本文件迟交是因需要完成磋商并最后确定随后的修正案。



## 指标 16：雇员实施或牵扯雇员的欺诈

各级员工（或能够获得类似信息和进入类似系统的其他公司内部人员，包括代理、承包商和附属公司及当事人）都有可能参与各种欺诈，从获得某个职位以便实施欺诈，到独自一人或伙同其他员工或外部人员一起利用在某个实体的机会或环境不等。

### 解释：

企业的所有业务都由员工处理。但是，员工获得了不对外公开的信息（包括机密或专有信息），并且被有效安排在某些职位上。商业欺诈通常都是在受到欺诈的实体员工的参与下完成的。欺诈可能涉及经理、具有专业职称的员工、外聘顾问、担任敏感职务的资历过高的员工、监督不利的临时工以及自以为找不出差错的高级员工或经验丰富的员工。各种欺诈都有可能发生，可能包括挪用资金、获得和出卖或不正当使用敏感信息、库存欺诈、采购欺诈和会计欺诈，以使资产或收益膨胀。员工欺诈的动机或机会可能包括业绩指标过高、年度资金或奖励方案目标过高、有冤情或缺乏充足的监督或内部控制。

### 事例和实例：

- 欺诈者可能试图将其本人或一名资历过高的员工安插在一个容易获得但级别较低的职位上，以便为了各种不正当的目的非法获得信息或其他宝贵数据。

说明 16-1：清洁工或维修工在无人监督的情况下得到了敏感信息并将其出卖。

说明 16-2：拥有决策权的临时工接触到宝贵文件，并将这种文件盗走和出卖。

- 员工担任某一职位的资格不足，没有足够的技能施展，可能感到有压力，会为了完成规定的业绩目标，或者为了显得达到了业绩要求进行欺诈。过高的资金与不切实际的业绩指标挂钩，会促使员工为了获得奖金而参加欺诈计划。
- 不满意的员工或认为自己未得到适当赏识的员工可能参与欺诈，或者成为欺诈者在对公司进行欺诈时使用的靶子。

说明 16-3：心存不满的员工试图通过参与欺诈来惩罚公司。

说明 16-4：心存不满的员工可能接受回扣或贿赂以弥补自认为得不到的赏识。

说明 16-5：认为得不到赏识的员工参与竞标操纵或者价格限定。

- 员工可能受到诱惑把能力用在获得商业资产上，包括获得非资产负债表资产，如客户名单用于个人的目的。

说明 16-6：员工可能未经授权私自利用商业资产以饱私囊——即使未经授权的电话费或获得办公设备这种低层次的欺诈在一段时间里也会积少成多构成欺诈。

说明 16-7：员工可能参与操纵支出账户。

说明 16-8：不明白数据的重要性的员工可能受他人影响出卖看起来不重要的信息。

- 员工可能迫于高级管理人员的要求或压力，协助在其本公司或他们为其工作的公司进行欺诈。

说明 16-9：一名资深理财顾问为了一位私交的利益为一项数百万美元的支票欺诈活动提供便利，他不顾银行的内部控制，指使一名低级员工在该银行资深理财顾问度假时批准该交易。该低级员工担心自己如果拒绝会丢掉工作，便勉强同意，因此回避了对欺诈的侦察。

- 高级员工的工作可能被认为过于复杂、过于重要、或者过于有利，不可能受到怀疑或审查，任何欺诈活动因此都没有受到侦察。

说明 16-10：一家多个合伙人组成的律师事务所因为一名举足轻重且显然成功的高级合伙人为公众欺诈提供方便而被毁。

说明 16-11：一家非常大的律师事务所因一名合伙人的工作造成的名誉损失和数百万美元的财务损失而受害，其他人通常都评论这种事很奇怪，但对他们来说显然过于复杂而难以理解。

**建议：**

- 各实体应该使用独立的审计委员会、对业务的成功方面和不成功方面进行分析复核和突击审计。
- 雇主应该制订欺诈和利益冲突政策，应该确保员工了解这些政策并在其工作中得到培训。

- 雇主应该出台有效的揭发政策，确保员工了解这些政策并对其业务有信心。
- 雇主应该确保所有员工和高级管理人员都受到充分监督。
- 雇主应该对公司合同和协议进行定期审查，以消除合同和采购中的欺诈，如回扣、贿赂和利益冲突。
- 雇主应该确保没有一个员工拥有过多的决策权，实体内的重要职责由员工适当分摊，并且进行有效的内部监督。
- 雇主应该实行强制休假制度：当不法行为者不在控制局面时，通常能查出员工欺诈情况，欺诈员工一般从不休假，或者同公司其他员工相比，其工作时间不正常。
- 雇主应该设立定期的职务轮换制度，只要该制度符合当地的劳动法。
- 雇主应该推行员工援助计划，以帮助员工应对压力，处理吸毒成瘾、家庭问题或经济困难等问题。
- 雇主应该考虑通过各种方案鼓励员工对公司忠诚，包括为他们支付丰厚的薪酬。
- 雇主应该对员工的生活方式突然发生变化，包括过度购物或信贷额度过高保持警觉。
- 雇主应该确保员工的知识和技能与其担任的职务相符。
- 雇主应该核查就业申请或简历中的推荐或资信情况。
- 总之，雇主必须在企业里营造一种有力的控制气氛，以防欺诈。

另见：指标 8 - 阻挠履行应尽职责；指标 9 - 激励措施不道德；增编 1 - 恪尽职守。

### **指标 17：专业人员非同寻常地介入或参与**

专业人员介入，并不能保证交易一定是诚实的，当介入方式有些不同寻常时尤其如此。

#### **解释：**

商业交易自然要求专业人员扮演各种不同的角色。此外，各个企业依靠专业人员出谋划策，并保护它们免受商业欺诈之害。它们可能聘用律师起草交易中使

用的文件；聘用会计师对如何将一笔交易记在公司账簿上或记在其税务事项上提出建议；或者聘用金融顾问或理财顾问推荐某笔具体交易或者就某些类型的交易提出建议。

但是，如果专业人员介入交易看起来不同寻常，则可能暗示发生了商业欺诈。如果专业人员不提供任何建议或服务，只是转钱，或者如果专业人员所做的工作一般应由另一类专业人员完成，则可能存在欺诈。如果过分依赖一名由投资推销商提供的具体的专业人员，而不听从外聘专业人员的独立建议或者外聘专业人员不履行应尽职责，也说明可能发生了欺诈。此外，担任专业人员的个人应该接受过适当的教育和拥有适当的经验，以提供预期的建议或服务。

#### 事例和实例：

- 缺乏适当的资信证明或其资信证明不能轻易核查的个人在完成一般或专门由专业人员完成的工作。

说明 17-1：推销投资计划的欺诈者向未来投资者提供某人的证明，证明某个特定文书中的交易是合法的。这个人没有担任律师、会计师或金融顾问并且没有这种资信证明。

说明 17-2：所涉专业人员具有受惩戒历史，可能包括客户投诉、民事诉讼或刑事诉讼。

- 交易推销商过分依赖并且主张求助于同该推销商一起工作的具体的专业人员，而不听从独立建议。

说明 17-3：推销商向未来投资者保证，某项交易已由该推销商提名和推荐的律师核准，并且鼓励投资者向该律师请教所有问题。该推销商还会说，其他律师会否认此项交易的存在，因为他们的经验不够丰富，不知道有这种交易。

- 专业人员对某项交易可能不提供任何建议，只是掌握或转走现金，如果该专业人员是不知不觉参与该计划的，可能会仅因为掌握或转走现金而领取可观的酬金。

说明 17-4：当事人被告知，会计师或律师将参与某项交易，但该会计师或律师的唯一作用是接受该当事人的现金并将资金转给欺诈者。欺诈者利用这种安排来隐瞒其资金来源，还可能指控专业人员介入洗钱而对其施加压力。

- 欺诈者可能雇用声誉好的顾问，但是限制其职权范围或为他们提供虚假的或具有误导性的信息。

说明 17-5：聘用独立的律师或会计师来协助处理交易，但为他们提供虚假的财务报表和会计记录。

**建议：**

- 如果对某个专业人员有所怀疑，请征求独立建议，如本人所知所信的公司专业顾问；决不仅仅依靠对手推荐的专业人员提出的建议。
- 决不仅仅因为对手的专业顾问声称认定交易合法，而中止履行应尽职责。
- 如果投资推销商推荐的专业人员介入交易，请向现有的任何许可证颁发当局或管理当局核对该专业人员的资信证明和受惩戒历史。
- 专业人员的保赔保险和互助基金通常不弥补欺诈造成的损失。不要将这种保险作为履行应尽职责的替代品。
- 专业人员应该质疑其客户提出的不同寻常的指示。
- 专业人员如果是个体执业者或者是小企业的组成部分且介入了价值显然极高的交易并且为很少的或根本没有的服务领取高额酬金，应该质疑其专家介入的目的。
- 专业人员应该对卷入他们不了解情况或没有把握的交易小心对待，如果为他们提供的诱惑非同寻常，如非常高的酬金或过于慷慨的款待，尤其应该小心。

**另见：**指标 1 - 文件不合常规；指标 4 - 名称误用；指标 8 - 阻挠履行应尽职责；指标 10 - 设置圈套和心理诱惑；增编 1 - 恪尽职守。

**指标 18：不适当地要求披露信息**

商业欺诈所依赖的信息通常都是在某些情形下通过不同寻常或不适当的手段或方式获得的；这种信息可能用来对请求提供信息的个人或实体或其他个人或实体进行欺诈。

**解释：**

进行商业欺诈要求欺诈者收集信息，以便设计欺诈布局并确定潜在的受害者。为此，某个实体的客户名单可能被索取，以便确定可能的受害者，该实体的

内部电话名录可能被索取，欺诈者可能用来为自己找到一种身份，使欺诈行为具有可信性，或确定可能的帮凶。欺诈者也可能需要某个实体编制的文件、标识或商标来复制，以盗用该实体的身份。此外，欺诈者可能试图获得重要的个人身份，以盗用某人的身份。这种信息可能由某人亲自索取或通过电子邮件、电话或传真邀约来索取。

要求提供这种信息的情形不适当或不同寻常，便暗示可能发生了欺诈。请求可能不适当，是因为要求提供的信息一般不通过要求采用的通信方式披露，或者在更极端的实例中，要求提供的信息可能是敏感信息，决不会以欺诈者要求提供的方式披露。请求显得不同寻常，是因为涉及到信息一般不向处于欺诈者位置的那种人披露，或者请求可能就是实体或个人不同寻常的请求形式的一部分。此外，请求可能不适当，还因为被请求提供这种信息的人没有能力披露这种信息。偷窃信息和身份欺诈越来越成为个人和组织的一个问题，从事商业或金融工作的人都应该估量一下信息，应该认真考虑有人要求的信息披露问题。

#### 事例和实例：

- 欺诈者要求提供信息的方式一般在提供这种信息时可能并不使用，或者可能使用技术以不正当的手段获得机密信息。

说明 18-1：在“仿冒诈骗”计划中，欺诈者复制了某个实体的网址或商标，并将未经索取的电子邮件发送给潜在的受害者，使用复制的材料来欺骗受害者，使其相信该实体发送了电子邮件。欺诈者要求潜在的受害者填写敏感的个人敏感信息，如银行账号、个人身份细节并且回答问题。欺诈者随后使用这些从受害者账户上窃取的信息。

说明 18-2：使用技术储存或传输的信息会被不经意披露，因为个人资讯管理工具和移动电话可能同计算机连接，以便存取信息，无线技术在容易获得的扫描设备面前极其易受伤害。“键盘输入”设施或软件（或间谍软件）可能用来记录和细查个人计算机上的敲键次数。

说明 18-3：咄咄逼人的电话邀约可能声称它在宣传救灾、推销（外部或内部的）技术或产品，实际上是为了获得敏感的个人敏感信息。

- 请求提供的信息可能是实体或个人一般不向处于欺诈者位置的个人提供的信息。

说明 18-4：商业欺诈通常涉及请求提供似乎无关紧要的信息，实体一般都不会向客户或实体以外的个人提供。例如，欺诈者可能请求提供客户

清单、内部电话目录等信息，欺诈者可能用来同潜在的受害者联系或者假冒该实体的员工。

说明 18-5：请求某个实体通过印有该实体抬头的信笺提供有关该实体产品或服务的说明。欺诈者然后使用该实体的印有抬头的信笺假冒该实体或为其计划提供可信性。

说明 18-6：要求律师核实某个客户或商业助理为该律师所熟悉，或者该客户或商业助理值得依赖。该客户或商业助理，即欺诈者随后向潜在的受害者出示该信件，以便引诱他们为欺诈者投资。

- 请求不同寻常，也可能是因为要求其披露信息的个人没有能力披露这些信息。

说明 18-7：欺诈者请求银行柜台出纳发一封信，证明欺诈者在银行存入了“非犯罪来源的良好、干净的资金”。该柜台出纳认为要求提供的证明属实，所以发出一份自认为无害的信件，而欺诈者随后将其用在投资骗局中，以为其本人和欺诈行为提供可信性。

- 当进入公司数据库的方式不同寻常时，可能暗示发生了欺诈。

说明 18-8：公司之外的个人多次进入公司数据库。欺诈者获得这种信息可能是为了建立潜在的受害者清单，或盗用清单上所列个人的身份。

**建议：**

- 商业实体应该通过以下方式保护机密信息：执行关于机密信息的获得和使用的指示、认真培训与公众经常接触的员工以及对于哪些员工获得这种信息做出限制。
- 如果要适当保护机密信息，应该要求员工签署保护高度敏感信息的保密协议。
- 实体或个人应该先认真考虑以不同寻常方式提供信息的请求，然后再答应提供。
- 当传输敏感信息，如信用证或银行账号时，只使用可靠手段，并且销毁或保管好收据或其他带有敏感信息的文件。
- 实体应该采用有效的监控程序和有效的安全流程，确保公司以外的人无法获得机密信息，确保实体知晓获得机密信息的企图。



- 实体应该确保有效的计算机数据保护政策和程序已经到位，以防黑客和计算机滥用之害，确保机密信息是安全的，任何无视政策的企图都属于应受惩戒的罪行。

另见：指标 8 - 阻挠履行应尽职责；指标 19 - 垃圾邮件及相关的技术滥用；增编 1 - 恪尽职守。

### 指标 19：垃圾邮件及相关的技术滥用

信息和通信技术在全世界的商业使用大增，导致欺诈活动相应增加，这种欺诈行为针对商业，利用技术来降低风险并且增加潜在的收益和受害者人数。

#### 解释：

固定电话、无线或移动电话、传真机、电子邮件和因特网都是全世界城乡地区正在使用的技术实例，这些技术在商业活动中广泛使用。信息、通信和商业技术的供应和使用与跨国商业欺诈之间存在着一种关系。例如，许多公司通过因特网为其产品或服务销售做广告，试图扩大国内和国际市场，因此招致对公司、其系统及其客户的在线攻击。

信息、通信和商业技术被用作欺诈受害者和转移及藏匿收益的工具。欺诈冒充合法商业，对商业做法进行可能的改变，以便在一段时间里，国家或区域之间及具体的商业领域之间的商业欺诈发生相应的变化。欺诈受害者人数、欺诈收益总额、跨国欺诈次数以及涉及技术的欺诈有所增多，这与技术在商业系统中的使用以及技术供犯罪者和受害者使用都在增多相一致。

#### 事例和实例：

- 技术用来更新可以追溯到几百年前的纸面欺诈并且用来提高这种欺诈的效率。

说明 19-1：一种名为“419”的订金“仿冒诈骗”通过因特网和电子邮件进行联络并寻找受害者。“419”欺诈是“你的朋友成为俘虏”这一古老欺诈术的计算机版本，数百封信发给富裕家庭，向他们提出释放一名虚构的受害者以换取订金。在“419”欺诈中，少数几个人使用计算机就能向全世界发出几十封未经索取的电子邮件，承诺释放受控制的财富，用其中的一定份额换取受害者个人信息或财务信息以及支付订金。受害者的财富被抽调，其身份和财务信息被用来进行更多的欺诈活动。

- 对全球商业和支付制度的普遍信任被用来诱使供应商的不作为并且中止正常的信用和支付控制。

说明 19-2：一家柴油发电机供应商从海外的买方那里接到了一大笔因特网订单。该商家对销售额兴奋不已，接受了几个不同信用证号码作为付款。该费用被信用证审核中心核准，并且收到了确认号码。于是发电机装运。两星期之后，该商家发现信用证审核中心拒付购货款，援引这属于欺诈行为。

说明 19-3：尽管绝大多数商业因特网交易都顺利完成，但越来越多的欺诈者使用伪造的或篡改的财务单据签订货物合同，或使用未经授权或被盗的支付卡数据付款。等到商家知道付款被拒收时，货物可能已经发货、欺诈者已经收到并处置货物。追回丢失的款项极其困难，而且一般都是不可能的。

- 在最初通过电子邮件同公司联系之后，欺诈性买方提供超过销售金额的公司支票或汇票或付款通知单，并且要求卖方通过电汇将差额退回。

说明 19-4：一家批发商收到一个买方的电子邮件，买方下了一份价值 25 000 美元货物的订单。买方声称自己为一家老字号公司，开展国际业务。该批发商收到了一张价值 50 000 美元的“保付公司支票”，并通过电子邮件同买方联系，告之其这一“错误”。买方指示卖方将支票存入、先保留欠款，然后再通过电汇将余额汇到一家汇款服务公司即可。卖方担心该支票一钱不值，一直小心翼翼等到银行证实该支票有效。设想一切都很好，卖方按照指示通过电汇转走余额并且发货。两星期之后，银行撤销了 50 000 美元的付款。该支票是伪造的，直到支票上指定的公司的每月往来调节结束才被该公司查出。

- 欺诈者知道因特网为市场上的被盗货物提供了安全有效的销路。

说明 19-5：网上拍卖被用来销售欺诈者已经盗取的商品，欺诈者也可能充当世界各地盗窃团伙的中间商，他们可能直接将被盗货物发送给拍卖场上的赢家。

- 因特网吸引了那些使用新技术来保留匿名的欺诈者。

说明 19-6：全世界的欺诈者都使用因特网“域欺骗”，即使用似是而非的网址，旨在将合法网址的通信重新导向一个欺诈网址。

说明 19-7：在以下情况下，技术与跨国欺诈牵连在一起：欺诈者使用来电转接、匿名转交邮件和类似手段，以图隐瞒其身份和地址并避免执法部门的追查。

- 技术，包括运输、信息和通信技术越来越被欺诈者更加有效地利用，以便各区域之间分享专门知识，确定、联络和欺骗受害者，逃避侦察以及藏匿收益。

说明 19-8：越来越多的欺诈计划严重依赖技术因素，并利用技术上的弱点，包括电话营销欺诈、因特网欺诈、借贷卡欺诈以及金融机构欺诈。更加复杂的跨国欺诈计划往往利用尖端的技术发展，包括移动电话、因特网电话和因特网通信，以找到潜在的受害者。

#### 建议：

- 知晓通过因特网和相关技术进行的、商界遇到的欺诈范围非常广泛，反映了合法的商业活动多种多样，在这方面，国际秩序特别易受影响。
- 当进行涉及高价值商品的因特网销售交易时务必小心谨慎，这通常会卷入因特网欺诈计划，包括网上拍卖或网上零售以及信用证欺诈计划。
- 只接受金额合适的货款，不要在非现金付款“多付”的情况下通过电汇将现金退回买方。
- 当使用支票、汇票、付款通知单或类似的财务单据付款时，无论是否经过核证，都要核查金额并核对号码和签字，可能的话，使用因特网和电子邮件以外的直接通信方式。向邮政局或开证银行查询，以核查单证号码或款项是合法的。
- 知晓常见的滥用技术手段，如电子邮件“仿冒诈骗”或“域欺骗”，前者引诱受害者向假扮为商业或政府机构重要人物的欺诈者提供其本人的身份或财务信息，后者使用相同的但又是伪造的网址将合法网址上的通信导向欺诈网址。

另见：指标 7 - 交易过于复杂或过于简单；指标 8 - 阻挠履行应尽职责；指标 18 - 不适当地要求披露信息；指标 20 - 金字塔和多级营销技术；指标 21 - 涉及商品和服务的欺诈；增编 1 - 履行应尽职责。

#### 指标 20：金字塔和多级营销计划

欺诈者可能试图招募新的销售人员以出售商品或金融产品。新招募的销售人员必须缴纳（或“投资”）参加该计划的费用，然后再招募其他人，后者也缴纳一笔费用，欺诈者和先前招募的销售人员将从中领取佣金。应招者一般都会得到高额回报的承诺，既来自销售又来自招聘费。

**解释：**

制造商和销售公司一般都建立分销网并招募销售队伍为他们服务。某些可能为应招的销售人员提供奖励，以招募其他销售人员为其工作并分享其销售佣金。这种多级营销结构可能是合法的，但是，欺诈者也会利用这种安排为欺诈提供方便。

金字塔形的销售结构极为重要，欺诈者在顶层，有若干层的销售人员或受害者在他们的下面。其目的是获得尽可能多的销售人员以使佣金最大化。此外，欺诈者可能要求其下线以及下线的下线（依次类推）购买大量的产品，在销售人员饱和的销售区，这种产品难以售出。一般说来，当金字塔最终坍塌时，欺诈者和金字塔塔顶的极少数早期会员都致富了，而后来的会员则损失了其大部分、甚至全部投资。

无论基本产品、服务、投资或计划是什么，任何“利润”都是虚幻的，要按照金字塔式计划来支付。这种“利润”只是从其他投资者-受害者贡献给投资者本人的资本或资金中返回该投资者的本金或投资资本。跨国、多级、大众营销欺诈利用多种管辖区域运作这种计划的不同方面，已知它们使用通信技术创造一种它们设在其他国家的假象。

**事例和实例：**

- 有时，金字塔结构本身就是一种奖励，诱感受害者为该计划提供关系。

说明 20-1：为了得到酬金，一名商品经销商为未来经销商提供机会，招募新的销售人员并在招募到每名新的销售人员时领取直接和代理佣金。未来的经销商必须购买规定数量的商品，它可以将商品转售给其销售人员。

说明 20-2：一家销售各种产品的公司同意根据未来经销商招募受其监督的销售人员的多少，为其支付直接和代理佣金。未来经销商必须同意购买大量的货物，这些货物可以转售给其销售人员。公司没有规定具体的零售指标，佣金是按批发销售额计算的。此外，公司不接受未售出商品的退货。

- 在其他时候，欺诈者使用多级营销结构作为背景，依靠基本建议来诱感应招者，同时改变诱惑条件的细节以适应世界上不同的地区、不同的消费趋势和不同类别的受害者的具体情况。

说明 20-3：一项高产出、无风险、不同寻常的金融工具“滚动交易计划”的推销商向许多未来的投资者提出每月 100%的回报，如果介绍新的投资者还发放“奖金”，后者介绍其他投资者也有资格领取“奖金”。

说明 20-4：在以消费者为中心的经济中，推销商使用报纸广告、电话信息和在饭店及购物中心举办的“投资洽谈会”来联络新的应招者参与投资，承诺在三个月里每月的回报高达 2 500%，在六个月里高达 62 500%，而且“没有风险”。

说明 20-5：在发展中经济体中，私有制权利比较新，推销商引诱新经济体的员工成为投资者，为他们提供边远地区的柚树种植园或无法确定、甚至根本不存在的个别柚树的“不可分割权益”。

说明 20-6：在转型经济体中，推销商诱惑城市无业居民投资，承诺给他们 60%的回报，换取为药用目的养殖昆虫的权利。

- 重大的经济发展或转型等条件可能导致金字塔式、多级、大众营售欺诈活动大量增长，这种欺诈试图利用新旧经济原则之间的混乱以及国有经营私有化等具体活动。

说明 20-7：某个国家在试图从中央所有制向私有制过渡时，由于许多全国范围的、私人经营的、金字塔式彩票欺诈而遭受了极其严重的经济损失。

#### 建议：

- 当某项计划要求购买昂贵的存货和销售资料时，请与适当的管理当局联系以了解该计划的情况，并且履行基本的应尽职责，考虑存货的质量和费用、供货商声誉等等。
- 对于只要招募新的投资者就提供佣金或高额回报的计划保持警觉，这些新的投资者又会招募他人（依次类推）。
- 推销商只提供一点象征性产品但承诺如果未来投资者增加新会员人数便提供高额回报，而且该计划不允许退回未售出商品，这就是可能发生欺诈的一种信号。
- 金字塔式推销商通常推出“资产扩充计划”。当推销商向不熟悉基本的金融工具、投资或产品市场的参与者，提供基于不同寻常的金融工具、投资或产品的“高于市场的回报”或该计划在推出时被标榜为“慈善活

动”或“义卖”时，或当该计划要求缴纳最初报名费时，这就是可能发生欺诈的一种信号。

另见：指标 5 - 收益不成比例；指标 8 - 阻挠履行应尽职责；指标 9 - 激励措施不道德；指标 13 - 还款来源可疑或不明；指标 15 - 凭借个人亲密关系或私交欺诈；指标 19 - 垃圾邮件及相关的技术滥用；增编 1 - 恪尽职守。

### **指标 21：涉及商品和服务的欺诈**

涉及商品和服务的商业欺诈通常由欺诈者提供便利，他们歪曲将提供的或成为投资目标的商品或服务的性质、质量或价值。

#### **解释：**

商品和服务销售是国际贸易的重要内容。欺诈者通常利用这些活动实施欺诈，他们签订交易合同，却无意履行义务，或在交易过程中决定这样做。推销这种交易的欺诈者在实施欺诈时可能严重歪曲所涉的商品或服务、或者产品的购买者、投资者或者某些依赖接受实物的人可能发现该货物从未收到或者从来就不存在。即使收到了货物，收到的商品或者对其进行投资的商品也可能与欺诈者的陈述大不相同，或者可能与交易规格大不相同。商品质量可能低了很多，或者没有什么价值，是伪造的，或者可能被篡改致使其价值大打折扣。同样，签订了接受服务且预付服务费的受害者可能从未得到那些服务。

#### **事例和实例：**

- 成为交易或投资对象的货物的质量或价值可能不如合同中所描述的，或者货物可能是伪造的。

说明 21-1：奢侈品、艺术品、古董或宝石等货物需要买方掌握特别的专门知识以识别其价值或者出处，这种货物可能被歪曲为比其实际价值贵重得多，或者拥有合法出处。

说明 21-2：进行欺诈性投资以据称某类产品的价值预计大涨为基础，这类产品包括艺术品、邮票、甚至麦芽威士忌。

说明 21-3：可能更换标签，或将标签贴在假冒产品上，将其处理给没有疑心的购买者。

说明 21-4：因特网和其他渠道降价销售的医药等产品可能不是真货，或者这些产品是黑市产品，销售是为了获得偷窃或其他犯罪产生的收益。

说明 21-5：欺诈者同买方签订合同，销售专门制造的货物。在欺诈者收到付款之后，买方发现发送的货物是仿制品。

- 欺诈者可能声称货物已发送或已收到，但实际上货物没有发送或收到，或者欺诈者可能声称该货物存在，但实际上并不存在。

说明 21-6：欺诈者同买方签订合同，向买方出售某种货物，而且双方商定卖方将接受信用证付款。卖方没有发货，但将合格单证呈交银行，表明货物已经发送，卖方银行支付了合同货款。

说明 21-7：欺诈者从银行申请贷款，将原材料制成最后产品。欺诈者声称，它已得到原材料并诱惑银行资助该欺诈者，尽管银行从未见到这些原材料。欺诈者收到了交易收益，尽管该原材料并不存在。

- 收到的货物可能已被欺诈者篡改。

说明 21-8：欺诈者签订向买方出售某些货物的合同，双方商定卖方将接受信用证付款。欺诈者用集装箱发送货物，按照装船单证的规定做出适当的标记。欺诈者在交付了集装箱之后，向银行呈交了合格单证以领取付款，随后买方发现集装箱中装的是碎金属而不是合同中规定的货物。

说明 21-9：货车或集装箱上的封印可能被篡改，货车或集装箱中的货物被搬走，封印被欺诈性封印所代替。

#### 建议：

- 在签订取决于货物存在的交易合同时，始终要确保货物的确如所述的那样存在。
- 决不盲目地依赖产品推销商自称的专业知识，当涉及超出本人专业知识范围的货物时尤其如此。
- 如果产品需要检验，仔细检查标签和质量，必要时由声誉好的专家检验产品。
- 当提供的商品价格比批发价低得多，最好持怀疑态度：取出一个随机样品并请声誉好的专家进行分析或评价。
- 了解对手情况，包括履行必要的应尽职责，以便弄清对手是否可靠。
- 如果产品必须检验，认真检查标签和质量。

另见：指标 3 – 交易有不一致之处；指标 8 – 阻挠履行应尽职责；指标 19 – 垃圾邮件及相关的技术滥用；增编 1 – 恪尽职守。

## 指标 22：证券欺诈和市场滥用

商业欺诈通常涉及根据适用的证券法律规章没有销售许可证的人销售未登记的证券，或者发生了滥用市场或操纵市场情况。

### 解释：

证券发行和销售是现代金融和商业的重要组成部分，大多数国家的证券市场管理者都非常积极地预防和起诉证券欺诈和金融市场滥用活动。他们在进行欺诈时，部分上要求登记证券并要求销售证券的人获得许可证。欺诈者常常试图操纵管理制度中产生的这些安全认识并且坐收滥用证券市场可能带来的利益。

除了通过内幕交易操纵市场之外，投资者可能发现自己在某些证券方面承受着巨大的营销策略压力，或者他们可能沦为所谓的“拉高倒货”计划的受害者，这种计划人为抬高证券价格及对该证券的需求，从而使得欺诈者能够以飞涨的价格售出证券。此外，资金和资产可能被某个具体的上市公司的管理层抽取，而牺牲了无控制权股东的利益。总之，相当一部分证券案件涉及以下一种或几种基本违法行为：经纪人没有许可证、证券没有登记或者是虚构的或者有意歪曲或遗漏、建议不合适、交易过度或“买卖过度频繁”、操纵市场、或公司内部人员侵吞资金和资产。

### 事例和实例：

- 以各种方式模仿和扩展合法证券销售从而推销欺诈性证券或虚构的证券：
  - 鼓励或刊登含有虚假或误导性信息的广告或报刊文章；

说明 22-1：刊登文章和广告，暗示根据法规和国际条约禁止流通的第一次世界大战期间一度有效的债券又有了现值。
  - 未经准许而进行联络；

说明 22-2：收到了标榜自己为股票推销商或经纪公司的未经准许便拨打的电话和发出的传真、信件或电子邮件，鼓动接受者在听到这一“小道”消息后立即行动。
  - 采用高压营销策略，而且投资方面通常都包含紧迫因素。



说明 22-3: 推销暗示, 如果投资者不立即采取行动, 将会失去一次难得的获利机会, 因为只有少数人能够投资。欺诈者可能声称, 市场只在有限的时间里开放。

- 保证风险很小或没有风险;
- 而且通常会提到进行“交易”的所谓的“秘密市场”。

- 欺诈性证券或虚构证券违反了证券法律规章, 并且阻挠了其管理计划:

- 证券没有适当登记;

说明 22-4: 欺诈者可能声称在这种情形下不要求登记证券;

- 出售欺诈性证券或虚构证券的人通常没有得到证券经纪人许可证;
- 对该证券所代表的投资的相关利润、风险和收费等重要信息进行歪曲和遗漏。

- 欺诈性证券通常都很特别或者具有不同寻常的特点, 这种证券都有难以置信的传说, 以此来说明其据称价值。

说明 22-5: 装有证券的金属箱子在第二次世界大战结束时被臭名昭著的军阀藏起来, 最近被人发现, 据称其中的所谓的“联邦债券”价值数十亿美元。

- 账户财务报表或交易财务报表外表不规则, 暗示可能是伪造的以隐瞒偷盗行为。

#### 建议:

- 只通过声誉好的渠道和经纪人经营证券。
- 拒绝接受建议或者同适当的证券管理机构联系, 以确信销售人员取得了适当的许可证而且该证券本身符合适用的登记要求。
- 在投资之前, 特别是在具体的金融工具的价格似乎在快速涨落时, 同独立的金融顾问讨论别人建议的投资。
- 认真审查所有的账户财务报表, 不规则迹象可能暗示篡改的报表旨在隐瞒偷盗行为。
- 向据称持有账户的财政机构独立核查有关账户。

- 如果没有繁琐复杂的说明就不能理解具有不同寻常特点的证券，则应该拒绝或者独立核查该证券。

另见：指标 8 – 阻挠履行应尽职责；增编 1 – 恪尽职守。

### 指标 23：滥用破产程序

破产过程可能被用作便利商业欺诈的一种手段，便利以不正当手段转移资产、通过歪曲或通过提交或出售谎报债权申请获得破产实体的投资。

#### 解释：

大多数法律体系都拥有破产法规以使各公司或个别商业实体通过改组或清偿程序重组债务。破产制度规定通过适当使用的司法或行政监督对破产过程进行实质性监督。破产过程满足了遇到财务困难的企业的重要的商业和政策需要。

尽管欺诈通常可能导致申请同受害者有关的破产程序，但是，欺诈计划也使用破产方面的法律程序以遮掩或便利商业欺诈，利用破产过程的可信性向目标受害者提供一种安全感假象。欺诈者利用破产过程误传破产法院或代理人已经审查并核准了据称代表破产实体编写的陈述。欺诈者也可以利用破产过程来隐藏以不正当方式转移资产或者提交和出售谎报债权申请。最后，破产过程可能被用来为破产实体提供可信性，以便该实体可能得到额外的货物、服务或信贷。

#### 事例和实例：

- 破产过程可以用来对现有的债权人隐瞒资产。

说明 23-1：在进入破产之前，某个实体可能将资产从一个管辖区转移到另一个管辖区，以便隐藏资产或建立新的商业实体。这样，该实体的债权人可能无法收回财产，因为实体的资产不足以支付以前的债务。

说明 23-2：在某个实体进入破产之前，该实体的主债务人将资产转移给其本人或实体内部的其他人员，从而拒绝将现有的资金交给该实体的债权人。

- 欺诈者可能歪曲破产实体的资产或工商企业的价值。

说明 23-3：欺诈者低估破产实体的资产价值，以便引诱债权人认为实际价值比欠债总值低得多。

说明 23-4：欺诈者可能高估破产实体的资产价值，明知受害者会相信欺诈者的估价已由法院或破产代理人审查或核查。受害者随后在破产实体投资，相信该实体的财务状况比实际情况更好。

- 可能在破产程序中提交谎报债权申请，以欺诈债权人或未来投资者。

说明 23-5：一旦实体进入破产程序，实体主债务人提交谎报债权申请，就会引诱法院和破产代理人向有效债权人分配较少的资产而将资产份额分配给主债务人。

说明 23-6：欺诈者针对破产实体提交谎报债权申请，并以折扣价将该申请卖给受害者，后者认为该申请有效，企图从破产实体收账。

- 破产程序可能被用来为破产实体提供可信性。

说明 23-7：欺诈者引诱受害者为破产实体提供货物、服务或信贷。受害者被告知，法院或破产代理人通过出具授权书或批准书，担保付款或以其他方式向受害者保证还款，而实际上却没有这种保证。

说明 23-8：另一种欺诈是在以下情况下发生的：某笔交易要求缴纳预付款，而另一方在收到预付款之后声称自己破产。

#### 建议：

- 牢记破产实体进入破产程序，是因为它们无法向现有的债权人付款或者其工商企业失败。在进行投资之前，必须认真审查有人提出的同破产实体做交易或为破产实体投资的建议。
- 永远都要适当履行应尽职责并独立调查破产实体的任何价值陈述，然后再提供追加信贷或通过信贷提供货物和服务。
- 由于破产程序一般都属于记入档案的事项，破产程序应该得到审查以核查据称由破产法院或破产代理人所做的陈述。
- 决不仅仅因为对手声称破产法院或破产代理人批准或授权某项交易或投资便中止履行应尽职责。
- 在破产程序之前或期间认真审查破产实体的资产转移情况，以确定这种转移是否合法。

另见：指标 8 - 阻挠履行应尽职责；增编 1 - 恪尽职守。

## 增编 1：恪尽职守

适当履行应尽职责取决于有关交易的具体情形，但分析应该遵循的某些通则以澄清交易和对手的善意还是可行的。牢记本清单只载有一般准则，应该考虑通过其他渠道得到更加具体的帮助，例如，美国联邦贸易委员会网站([www.ftc.gov](http://www.ftc.gov))、国际消费者保护机构联合会、消费者监控网网址([www.consumer.gov](http://www.consumer.gov))、电子消费者网络([www.econsumer.gov](http://www.econsumer.gov))或者欧洲联盟消费者网站([http://ec.europa.eu/consumers/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/consumers/index_en.htm))。

### 1. 确定对手是如何选择同自己联系的

- 如果投资者没有主动联系，请查询对手是如何得到自己的姓名和联系信息的。
- 调查对手为什么同该特定投资者联系。为什么对手认为该投资者适合进行某项商业交易？含糊地或泛泛地回答说明，对手并没有掌握确定自己适合进行交易的确凿证据。

### 2. 核查对手的情况

- 永远要设法通过因特网、电话簿、商业组织、报刊、图书馆资料等获得对手及其代理人的联系电话号码、信息和身份，不要依赖投资推销商提供的信息。在履行应尽职责时，不要依赖投资推销商提供的专业人员的电话号码、网址、地址或观点。
- 当与专业人员打交道时，请向相关的专业组织弄清该专业人员是否在该组织正式登记和获得资格，弄清该专业的历史，包括对专业人员提出的投诉或指控情况。
- 可能的话，向所在管辖区的刑事欺诈主管当局核对对手和推销商的名称，以了解其犯罪历史或投诉情况。牢记欺诈者可能使用别名。
- 牢记欺诈者可能开展团伙行动，其他人，特别是推销商推荐的人做证，不足以保护自己。

### 3. 识别营销策略

#### 高压

- 面对情感诉求时，不要放弃充分履行应尽职责，比如，有的人故意提到人道主义危机。

- 不要屈服于时间压力，如必须立即投资或购买，因为这次机会就要失去。如果交易涉及的是商品，推销商不需要与投资商个人接洽。如果由于时间压力阻止履行应尽职责，不要再接着完成该交易。

#### 期望值

- 对照当前的经济活动，如所涉具体商品的价格或金额、或者该商品的一般交易模式，核对此项交易的关键内容，包括预测回报率。

#### 4. 认定产品

- 确定正在出售的产品。有时，产品就是一种服务或者是一种假扮为实物产品的无形法律权利。
- 无形权利，如购买选择权、分时安排、租赁权等都非常难以核查是否存在。核查权利的真实性必须履行额外的应尽职责。
- 在本地不同管辖区内或在海外贮存的产品容易造假，也需要履行额外的应尽职责。

#### 5. 确定交易的性质

- 确定别人要求你干什么：缴纳首期付款、缴纳介绍费、进行掉期交易、建立代管关系、购买信用证或仅构成该交易一部分的类似事件。许多此类交易没有向客户转移产权，即使转移，最多也是初步的。
- 考虑使用可信的经纪人作为“中间人”，在履约或交付货物之前由其掌管资金。
- 核查如果交易没有完成寄走的资金是否能退回。

#### 6. 确定交易的例行手续和文件

##### 如何处理资金

- 确定付款资金寄到哪里并核查接受机构。接受机构是声誉好的管辖区内的一家声誉好的金融机构，还是一家海外账户？海外中心的法律补救措施对于投资者个人来说一般都很薄弱。
- 如果资金保存在代管账户或信用证中，该金融机构是否合法有效，是否具有良好信誉？

- 核查提供的签字、账户和其他单证信息，例如联系带抬头的信笺上印有信息的组织或据称签署该文件的个人。
- 提供的任何安全手段或单证，如信用证、担保等都应该核查，给该单证上提到的其他当事人打电话以弄清它们是否有效。

#### 如何同对手交流

- 对手应该通过电话、邮件或电子邮件容易找到。信息应该是可以独立核查的。
- 应该到对手的办公室亲自拜访他们，以对对手的有所了解。应该注意，外表是会骗人的。

#### 与对手交流哪些信息

- 应该认真对待，向对手提供哪些信息。商业信息比较适合，但正常商业交易中不需要个人信息。
- 在向相关的管理当局核实金融机构，如证券和商品经纪人的登记情况和合法有效性之后，才向其提供个人信息。

### 8. 研究当事人、产品和交易情况

- 有关现行欺诈性计划的资料和国内外欺诈领域方面的警告越来越多地由管理当局和商业及消费者组织公布。应该做出各种努力，上网或通过当地工商组织查到这些资料。
- 对于担心之处——例如，电话区号与据称地址不符，或不能弄明白的事实——采取后续行动。
- 进行一些比较，可能的话购买类似的产品或交易。
- 当交易涉及产品时，尽量获得一件样品以进行分析，或尽量请有资格的独立专家评价有关商品。
- 在区域开始调查，向国内的私人 and 政府组织了解情况，然后再扩展使用该办法，以纳入越界审查，调查文件中提到的或推销商提到的管辖区，以及调查文件中没有提到但以前可能发生过欺诈的管辖区。
- 如果考虑进行大笔投资，聘用专业人员对推销商及其建议履行应尽职责。

- 即使关系没有间断过，对待每一项新的投资或重要交易都要同样谨慎，在履行应尽职责时采取同样的办法。
-