

# Распознавание и предотвращение коммерческого мошенничества

Показатели коммерческого мошенничества  
Подготовлено Секретариатом ЮНСИТРАЛ



*Дополнительную информацию можно получить по адресу:*

UNCITRAL secretariat, Vienna International Centre,  
P.O. Box 500, 1400 Vienna, Austria

Телефон: (+43-1) 26060-4060  
Интернет: [www.uncitral.org](http://www.uncitral.org)

Факс: (+43-1) 26060-5813  
Электронная почта: [uncitral@uncitral.org](mailto:uncitral@uncitral.org)

КОМИССИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ  
ПО ПРАВУ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

# Распознавание и предотвращение коммерческого мошенничества

Показатели коммерческого мошенничества  
Подготовлено Секретариатом ЮНСИТРАЛ



ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ  
Нью-Йорк, 2013 год

© Организация Объединенных Наций, октябрь 2013 года. Все права защищены во всех странах мира.

Употребляемые обозначения и изложение материала в настоящем издании не означает выражения со стороны Секретариата Организации Объединенных Наций какого бы то ни было мнения относительно правового статуса какой-либо страны, территории, города или района, или их властей, или относительно делимитации их границ.

Настоящая публикация официально не редактировалась.

Подготовка к изданию: Секция английского языка и издательских и библиотечных услуг, Отделение Организации Объединенных Наций в Вене.

# Содержание

Введение .....	1
А. Задача и целевая аудитория .....	1
В. История вопроса .....	3
С. Что такое коммерческое мошенничество? .....	5
D. Связанные с этим темы .....	5
1. Коррупция и взяточничество .....	6
2. Отмывание денежных средств .....	6
3. Прозрачность .....	7
4. Образцы наилучшей практики .....	7
I. Показатели коммерческого мошенничества .....	11
Показатель 1. Ненадлежащие документы .....	12
Показатель 2. Неправомерное использование технических терминов .....	18
Показатель 3. Несогласованность в сделках .....	21
Показатель 4. Злоупотребление фамилиями и названиями .....	23
Показатель 5. Несоразмерная прибыль .....	26
Показатель 6. Чрезмерная секретность .....	29
Показатель 7. Слишком сложный или чрезмерно упрощенный характер сделок .....	32
Показатель 8. Невозможность проведения проверки .....	35
Показатель 9. Злоупотребление стимулами .....	39
Показатель 10. Психологическое стимулирование и обман .....	42
Показатель 11. Вызываемые кризисами отказы средств профилактического контроля .....	46
Показатель 12. Безотлагательный, спешный или не подлежащий возврату перевод средств .....	49
Показатель 13. Сомнительный или неизвестный источник выплат ...	51
Показатель 14. Иррациональные или алогичные аспекты или доводы	54

Показатель 15.	Мошенничество, основанное на злоупотреблении общностью или связями между лицами . . . . .	57
Показатель 16.	Мошенничество со стороны руководства и/или служащих или при их участии . . . . .	60
Показатель 17.	Необычное привлечение или участие специалистов . . .	64
Показатель 18.	Неуместные просьбы в отношении раскрытия информации . . . . .	67
Показатель 19.	Неправомерное использование технологий и электронное мошенничество . . . . .	70
Показатель 20.	Пирамиды и многоуровневые схемы сбыта . . . . .	74
Показатель 21.	Мошенничество, связанное с товарами и услугами . . .	77
Показатель 22.	Мошенничество с ценными бумагами и злоупотребление рынком . . . . .	80
Показатель 23.	Злоупотребление процедурами несостоятельности . . .	83
Добавление 1.	Проявление надлежащей осмотрительности . . . . .	86

# Введение

## А. Задача и целевая аудитория

Еще в 2002 году Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) впервые рассмотрела проблему мошеннической практики, которая оказывает значительное отрицательное экономическое воздействие на мировую торговлю и негативно сказывается на функционировании законных коммерческих институтов. В результате ряда консультаций с экспертами и государственными служащими, которые регулярно сталкиваются и борются со случаями коммерческого мошенничества и представляют различные регионы, подходы и области знаний, ЮНСИТРАЛ осознала широкое распространение коммерческого мошенничества и его значительное влияние в мире, не зависящее от уровня экономического развития страны или ее системы государственного управления. При рассмотрении возможных способов реагирования на эту угрозу было выражено мнение, что просвещение и профессиональная подготовка могут сыграть значительную роль в предупреждении мошенничества и что особенно полезно в борьбе с мошенничеством было бы выявить общие признаки и показатели, предупреждающие о наличии коммерческого мошенничества.

С этой целью в последующие годы Секретариат ЮНСИТРАЛ провел совещания с международными экспертами и государственными служащими, обладающими знаниями, позволяющими определить и предотвратить коммерческое мошенничество, и в результате выработал прилагаемый перечень, куда вошли двадцать три показателя коммерческого мошенничества. Общая задача этого проекта заключалась в оказании содействия в предотвращении коммерческого мошенничества путем подготовки доступного для понимания и общедоступного документа, где приводились бы показатели, которые помогали бы потенциальным жертвам и организациям, которым они принадлежат, в определении поведения, которое могло бы быть связано с коммерческим мошенничеством или могло бы представлять собой коммерческое мошенничество. Органам государственного управления и другим структурам и организациям предлагается добиваться возможно более широкого распространения этих материалов и стимулировать их использование в предотвращении мошенничества.

Предполагается, что помимо предупреждения конкретных случаев коммерческих мошенничеств посредством просвещения и повышения информированности этот проект по борьбе с мошенничеством будет иметь три основные цели. Во-первых, эти материалы рассчитаны на то, чтобы выявить схемы и характеристики коммерческого мошенничества таким образом, чтобы упорядоченно и систематически содействовать частному сектору в борьбе с коммерческим мошенничеством. Во-вторых, предполагается, что эти материалы окажут содействие государственным органам в понимании того, как помочь государственному и

частному секторам покончить с коммерческим мошенничеством. Наконец, эти материалы могут оказать сектору уголовного права содействие в понимании оптимального способа привлечения частного сектора к борьбе с коммерческим мошенничеством.

Эти материалы не предназначены быть пособием для законодательных органов или правовым документом, скорее, они должны рассматриваться как материалы, содержащие полезные рекомендации и сведения для пользователей. Предполагается, что эти материалы могут изучить и извлечь из них пользу принимающие финансовые решения лица и те, кто занимается борьбой с коммерческим мошенничеством, будь то отдельные инвесторы и покупатели, руководители компаний, банковские служащие, правоохранительные и регламентарные органы или даже совет директоров любой компании, большой или малой. Даже принимающие решения лица, отвечающие за распределение чрезвычайной помощи и средств в случаях кризисов от имени правительств и международных организаций, могут получить преимущества, если научатся распознавать эти потенциальные показатели мошенничества и не допускать их проявления. Кроме того, третьи стороны, такие как служащие банков и других структур или специалисты, содействующие заключению сделки или осуществлению инвестиций, должны сознавать, что они могут невольно содействовать совершению мошенничества, просто не умея распознавать показатели потенциального мошенничества.

Изучение различных показателей выявило, что они, как правило, проявляются во многих различных случаях потенциального мошенничества, независимо от уровня искушенности принимающего финансовые решения лица или от уровня экономического развития конкретной страны. Чтобы продемонстрировать этот аспект, случаи и примеры, приводимые в настоящих материалах применительно к каждому из показателей, взяты из различных областей юридической практики, где жертвами являются различные категории граждан. Они рассчитаны на то, чтобы продемонстрировать, что эти показатели должны повсеместно применяться в коммерческом и административном контексте; единственное качество, которым, несомненно, обладают все жертвы, это уязвимость к мошенничеству, обусловленная тем, что они принимают финансовые решения.

Вместе с тем важно помнить, что каждый из показателей в отдельности или в сочетании с другими не рассчитан на то, чтобы с определенностью указывать на наличие коммерческого мошенничества. Напротив, наличие какого-либо отдельного показателя должно свидетельствовать о том, что коммерческое мошенничество возможно, а наличие нескольких показателей должно усиливать эту вероятность.

Все показатели представлены по единой схеме: сначала дается наименование показателя, затем более подробное его описание, после чего приводятся случаи и примеры конкретного показателя, обнаруженные в сфере коммерческого мошенничества в ряде различных контекстов. Затем даются рекомендации относительно того, что можно сделать, чтобы избежать последствий поведения, описываемого применительно к каждому показателю, или противодействовать им, в зависимости от ситуации. Наконец, многие из показателей могут и должны частично совпадать, поскольку их определение не является точным научным исследованием, при этом в настоящих материалах содержатся перекрестные ссылки на соответствующие показатели, когда это актуально.



## В. История вопроса

На своей тридцать пятой сессии в 2002 году ЮНСИТРАЛ сначала рассмотрела, оказывает ли мошенническая практика международного характера значительное отрицательное экономическое воздействие на мировую торговлю и сказывается ли она негативно на функционировании законных коммерческих учреждений. Отмечалось, что мошеннической практике, которая отрицательно влияет на международную торговлю, международными органами не уделяется достаточно внимания, особенно в отношении ее коммерческих аспектов. Было выражено мнение, что Комиссия является подходящим органом для рассмотрения явления коммерческого мошенничества, поскольку в ее работе уникальным образом сочетается правительственный подход, использование признанных на международном уровне специальных знаний в сфере международной торговли и традиция сотрудничества с другими международными организациями<sup>1</sup>.

Для оценки масштабов и последствий коммерческого мошенничества и рассмотрения возможных рекомендаций в отношении будущей деятельности в декабре 2002 года Секретариат ЮНСИТРАЛ созвал совещание экспертов, которые регулярно сталкиваются со случаями коммерческого мошенничества и борются с ним и которые представляли разные регионы, подходы и области знаний. После этого совещания Секретариат ЮНСИТРАЛ подготовил и опубликовал записку о возможной будущей работе в отношении коммерческого мошенничества (A/CN.9/540), как его просила об этом Комиссия на своей тридцать пятой сессии. В записке сделан вывод, что имеющиеся данные свидетельствуют о том, что коммерческое мошенничество представляет собой серьезную и постоянно возрастающую угрозу международной торговле. В записке также рассматривались факторы, которые необходимо учитывать при определении и описании коммерческого мошенничества, и был сделан вывод о том, что точное определение этого явления в настоящее время отсутствует, но было бы полезно выявить и перечислить общие характеристики деяний, представляющих собой коммерческое мошенничество. И наконец, в записке было также выражено мнение, что в коммерческом мошенничестве присутствует важный независимый коммерческий аспект, помимо аспекта, связанного с применением уголовного права, и сделано несколько рекомендаций в адрес Комиссии в отношении будущей работы.

На своей тридцать шестой сессии в 2003 году Комиссия рассмотрела записку Секретариата (A/CN.9/540). Она одобрила рекомендацию о проведении международного коллоквиума, который позволил бы различным заинтересованным сторонам, в том числе сотрудникам национальных правительств, межправительственных организаций и соответствующих частных организаций, обменяться мнениями по аспектам коммерческого мошенничества, касающимся частного права. Отмечалось также, что коллоквиум предоставит возможность обменяться мнениями с представителями сектора уголовного права и регулирования, которые борются с коммерческим мошенничеством, и выявить те области, в которых можно обеспечить координацию или согласование действий<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> *Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, пятьдесят седьмая сессия, Дополнение № 17 и исправление (A/57/17 и Согг.3), пункты 279–290.*

<sup>2</sup> Там же, *пятьдесят восьмая сессия, Дополнение № 17 (A/58/17), пункты 240–241.*

Коллоквиум по проблеме международного коммерческого мошенничества был проведен в Вене 14–16 апреля 2004 года. Ораторами, членами дискуссионных групп и участниками коллоквиума были эксперты по каждой из нескольких рассматриваемых областей юридической практики, что позволило обеспечить максимально широкий спектр подходов к проблеме коммерческого мошенничества; всего в работе коллоквиума приняли участие примерно 120 представителей из 30 стран. Участники коллоквиума пришли к мнению, что широкая распространенность коммерческого мошенничества и его значительное влияние в мире не вызывают сомнений, вне зависимости от уровня экономического развития страны или существующей в ней системы государственного управления. Было также выражено мнение, что просвещение и профессиональная подготовка играют важную роль в предупреждении мошенничества и что было бы особенно полезно выявить общие признаки и показатели, предупреждающие о наличии коммерческого мошенничества. На коллоквиуме было также выражено мнение, что совместные усилия правоохранительных органов и частного сектора на местном уровне представляются особенно действенными и заслуживают поддержки (см. A/CN.9/555, пункты 3, 4, 25–28 и 62–71).

На своей тридцать седьмой сессии в 2004 году Комиссия рассмотрела доклад Секретариата ЮНСИТРАЛ о работе коллоквиума (A/CN.9/555) и, в частности, выразила мнение, что в просветительских, учебных и профилактических целях было бы полезно подготовить перечни общих черт, присутствующих в типичных мошеннических схемах, в качестве учебного материала для участников международной торговли и других потенциальных объектов действий мошенников. Было сочтено, что такие материалы помогли бы потенциальным жертвам защитить себя и не стать жертвами мошеннических операций. Кроме того, было выражено мнение, что национальным и международным организациям, заинтересованным в борьбе с коммерческим мошенничеством, можно было бы предложить распространить эти материалы среди своих членов, чтобы они помогли испытать и улучшить такие перечни. Хотя самой Комиссии и ее межправительственным рабочим группам не предлагалось принять непосредственное участие в этой деятельности, было выражено мнение, что Секретариату ЮНСИТРАЛ следовало бы рассмотреть вопрос о подготовке, при постоянных консультациях с экспертами, таких материалов, содержащих перечни общих особенностей типичных мошеннических схем<sup>3</sup>.

На своей тридцать восьмой сессии в 2005 году Комиссия подтвердила свою поддержку этого проекта<sup>4</sup>, а на своей тридцать девятой сессии в 2006 году Комиссия также одобрила общий подход к составлению проекта этих материалов, изложенный в записке Секретариата (A/CN.9/600)<sup>5</sup>. На своей сороковой сессии в 2007 году Комиссия рассмотрела результаты этой работы, изложенные в записке Секретариата, озаглавленной “Показатели коммерческого мошенничества” (A/CN.9/624 и Add.1 и 2), высоко оценила проделанную работу и согласилась распространить эти показатели в целях получения замечаний<sup>6</sup>. Наконец, на своей сорок второй

<sup>3</sup> Там же, *пятьдесят девятая сессия, Дополнение № 17 (A/59/17)*, пункты 110–112.

<sup>4</sup> Там же, *шестьдесятая сессия, Дополнение № 17 (A/60/17)*, пункт 220.

<sup>5</sup> Там же, *шестьдесят первая сессия, Дополнение № 17 (A/61/17)*, пункт 217.

<sup>6</sup> Там же, *шестьдесят вторая сессия, Дополнение № 17 (A/62/17)*, пункты 199–200.

сессии в 2008 году ЮНСИТРАЛ рассмотрела представленные Секретариату государствами и организациями замечания, касающиеся показателей (A/CN.9/659 и Add.1 и 2), и постановила опубликовать эти материалы в качестве информационной записки Секретариата в образовательных целях и целях предупреждения мошенничества<sup>7</sup>. Этот текст был обновлен в 2013 году.

С дополнительной информацией можно ознакомиться на веб-сайте ЮНСИТРАЛ по адресу: [www.uncitral.org](http://www.uncitral.org).

### **С. Что такое коммерческое мошенничество?**

С учетом целей и назначения настоящих материалов было бы неуместно вырабатывать строго юридическое определение коммерческого мошенничества, и такое определение не обеспечивало бы достаточную гибкость для широкого применения, на которое рассчитаны эти материалы. Однако описательное определение, отражающее основные элементы коммерческого мошенничества, могло бы быть полезным для пользователей настоящих материалов.

Следующие элементы являются ключевыми для установления коммерческого мошенничества:

- 1) Налицо элемент введения в заблуждение или предоставления неточной, неполной или вводящей в заблуждение информации.
- 2) Полагаясь на ложные сведения или на предоставленную либо скрытую информацию, жертва мошенничества расстается с какой-либо принадлежащей ей ценной вещью или отказывается от того или иного законного права.
- 3) Мошенничество характеризуется значительными экономическими масштабами.
- 4) При мошенничестве налицо использование или злоупотребление и компрометация или деформация коммерческих систем и их законных инструментов с возможными последствиями международного масштаба.
- 5) Результатом этого является потеря стоимости.

Кроме того, термин “мошенник” используется в этих материалах для обозначения того, кто совершает или пытается совершить мошенничество.

### **Д. Связанные с этим темы**

В настоящих материалах не охвачен ряд серьезных проблем, связанных с коммерческим мошенничеством, с тем чтобы сохранить их удобный и полезный масштаб, а также в связи с тем, что эти проблемы рассматривались и продолжают рассматриваться другими форумами и другими организациями. Неисчерпывающий перечень таких проблем и некоторые соображения относительно того, где можно получить подробную информацию, приведены ниже. Следует также отметить, что предлагаемые источники более подробной информации

---

<sup>7</sup> Там же, *шестьдесят третья сессия, Дополнение № 17 (A/63/17)*, пункты 342–343.

ограничиваются международными организациями и что существуют многочисленные национальные правительственные и неправительственные организации, которые тоже ведут большую работу в этих областях и к которым следует обращаться за дополнительной информацией. Все указанные веб-сайты были проверены 1 июля 2013 года.

## **1. Коррупция и взяточничество**

Организация “Транспэрэнси интернэшнл” определяет коррупцию как “злоупотребление вверенными полномочиями в целях личной наживы”. Далее проводится разграничение между “коррупцией с соблюдением правил” и “коррупцией вопреки правилам”, при котором первое включает плату за оказание содействия, когда взятка дается за обеспечение льготных условий в отношении чего-либо, что взяткополучатель обязан делать по закону, в то время как второе включает взятки за получение услуг, которые взяткополучателю запрещено предоставлять.

Ряд международных организаций приняли документы, в том числе конвенции, направленные на борьбу с коррупцией и взяточничеством. В число этих организаций входят: Организация Объединенных Наций, Африканский союз, Совет Европы, Европейский союз, Экономическое сообщество западноафриканских государств, Организация американских государств и Организация экономического сотрудничества и развития.

Существует большой массив информации, касающейся коррупции и взяточничества, в том числе материалов о том, каким образом бороться с ними. Ниже приводится перечень некоторых из многочисленных источников такой информации.

- “Транспэрэнси интернэшнл”: [www.transparency.org/corruption](http://www.transparency.org/corruption)
- Управление Организации Объединенных Наций по наркотикам и преступности: [www.unodc.org/unodc/en/corruption/index.html?ref=menuside](http://www.unodc.org/unodc/en/corruption/index.html?ref=menuside)
- Организация экономического сотрудничества и развития: [www.oecd.org/corruption](http://www.oecd.org/corruption)
- Организация американских государств: [www.oas.org/juridico/english/FightCur.html](http://www.oas.org/juridico/english/FightCur.html)
- Всемирный банк: [www.worldbank.org/anticorruption](http://www.worldbank.org/anticorruption)
- Целевая группа экспертов АТЭС по вопросам борьбы с коррупцией и транспарентности: <http://www.apec.org/Groups/SOM-Steering-Committee-on-Economic-and-Technical-Cooperation/Working-Groups/Anti-Corruption-and-Transparency.aspx>
- Целевая группа по финансовым мероприятиям: [www.fatf-gafi.org/topics/corruption](http://www.fatf-gafi.org/topics/corruption)
- Интерпол: <http://www.interpol.int/Crime-areas/Corruption/Corruption>

## **2. Отмывание денежных средств**

Отмывание денежных средств можно описать как практику совершения специфических финансовых сделок в целях сокрытия источника, пути следования и/или назначения денежных средств. Для борьбы с отмыванием денежных средств был разработан ряд национальных и международных правил и программ.

Опять-таки здесь существует большой объем информации об отмытии денежных средств как в национальном, так и в международном масштабе. Например, можно обратиться к:

- Управлению Организации Объединенных Наций по наркотикам и преступности: [www.unodc.org/unodc/en/money-laundering/index.html?ref=menuse](http://www.unodc.org/unodc/en/money-laundering/index.html?ref=menuse)
- Целевой группе по финансовым мероприятиям: [www.fatf-gafi.org/topics/corruption](http://www.fatf-gafi.org/topics/corruption)
- Форуму Международной ассоциации адвокатов по борьбе с отмытием денежных средств: [www.anti-moneylaundering.org](http://www.anti-moneylaundering.org)
- Интерполу: [www.interpol.int/Crime-areas/Financial-crime/Money-laundering](http://www.interpol.int/Crime-areas/Financial-crime/Money-laundering)

### **3. Прозрачность**

“Прозрачность” определяется опять же “Транспэрэнси интернэшнл” как “принцип, который дает возможность тем, на кого влияют административные решения, хозяйственные сделки или благотворительная деятельность, знать не только основные факты и цифры, но также механизмы и процедуры”, с помощью которых принимаются решения и заключаются сделки. Указывается также, что “государственные служащие, управляющие и попечители обязаны действовать видимым, предсказуемым и понятным образом”.

Подлинной прозрачности как общего принципа следует добиваться во всех сделках, и, если она достигнута, это должно привести к предупреждению и избежанию коммерческого мошенничества.

Дополнительную информацию можно получить из следующих источников:

- “Транспэрэнси интернэшнл”: [www.transparency.org](http://www.transparency.org)
- Всемирный банк: [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)
- Целевая группа экспертов АТЭС по вопросам борьбы с коррупцией и транспарентности: <http://www.apec.org/Groups/SOM-Steering-Committee-on-Economic-and-Technical-Cooperation/Working-Groups/Anti-Corruption-and-Transparency.aspx>
- Реестр прозрачности Европейского союза: <http://europa.eu/transparency-register>

### **4. Образцы наилучшей практики**

Образцами “наилучшей практики” в данном случае являются такие технические приемы, методы, процедуры, виды деятельности и т. п., применяемые пользующимися большим авторитетом организациями, государственными и частными, которые имеют целью предотвращение или раскрытие коммерческого мошенничества и которые должны быть приняты такими структурами, как компании и финансовые учреждения, и последовательно соблюдаться их служащими. Если такие подходы соблюдаются и надлежащие процедуры, контроль и проверка имеют место, эти системы должны в значительной мере содействовать предотвращению и раскрытию мошенничества. Структурам и организациям следует

непрерывно изучать и принимать те образцы наилучшей практики, которые оптимально подходят для их операций, и изучать их они должны с помощью своих профессиональных организаций или консультируясь со специалистами из частного сектора.

### *1) Корпоративное управление*

Термин “корпоративное управление” означает свод процедур, законов, практических мер и институтов, определяющих способ, которым осуществляется руководство корпорацией, ее административное управление и контроль за ней; корпоративное управление включает комплекс взаимосвязей между руководством компании, ее советом директоров, ее акционерами и другими заинтересованными сторонами. В основе корпоративного управления лежат такие понятия, как корпоративная честность, прозрачность, фидуциарная обязанность и подотчетность.

Установление и соблюдение принципов надлежащего корпоративного управления должны в значительной мере содействовать предотвращению коммерческого мошенничества в отношении либо компании, либо других сторон, при содействии служащих.

На эту тему было опубликовано большое число материалов, и можно было бы обратиться к следующим источникам:

- Организация экономического сотрудничества и развития:  
[www.oecd.org/corporate](http://www.oecd.org/corporate)
- Европейский институт корпоративного управления: [www.ecgi.org](http://www.ecgi.org)
- Международная финансовая корпорация (Группа Всемирного банка):  
[http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/Topics\\_Ext\\_Content/IFC\\_External\\_Corporate\\_Site/Corporate+Governance](http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/Topics_Ext_Content/IFC_External_Corporate_Site/Corporate+Governance)

### *2) Практика “сигнал тревоги”*

“Подлежащий сигнал тревоги” – это лицо, обычно инсайдер, которое разоблачает имеющие место в организации противоправные действия перед обществом или перед теми, кто наделен властными полномочиями. Политика в отношении подающих сигналы тревоги рассчитана на то, чтобы предоставить адекватную защиту тем, кто хотел бы сообщить об отклонениях от правовых или этических корпоративных норм. Это может осуществляться, например, с помощью конфиденциальных телефонных линий и сайтов во внутренних сетях, через которые служащие и деловые партнеры могут сообщать о проблемах и передавать информацию. Чтобы сделать такие службы эффективными, несущий за это ответственность комитет при руководящих органах компании должен прислушиваться к вызывающим реальное беспокойство проблемам и своевременно принимать меры в их отношении.

Принятие той или иной организацией надлежащей стратегии в отношении подачи сигналов тревоги и информирование сотрудников относительно существования и анонимности этой практики могут значительно способствовать обнаружению мошенничества или противоправных действий внутри организации.

На эту тему опять-таки существует множество материалов, например:

- “Транспэрэнси интернэшнл”: [www.transparency.org](http://www.transparency.org)

### 3) *Роль внутренних и внешних ревизоров*

Внутренняя ревизия представляет собой независимую и объективную деятельность по обеспечению качества и консультированию, предназначенную для повышения ценности и совершенствования операций организации. Она помогает организации осуществить свои задачи путем внедрения систематического, ответственного подхода с целью оценки и повышения эффективности процессов управления рисками, контроля и управления. Внутренние ревизоры являются служащими организации, которые отчитываются перед генеральным или главным ревизором, который, в свою очередь, отчитывается перед ревизионным комитетом совета директоров.

Внешнюю ревизию финансовых ведомостей компании, отдельного лица или иной организации проводят профессиональные ревизоры, причем ее основная особенность заключается в том, что ревизоры независимы от проверяемой организации. Внешний ревизор также отчитывается перед советом директоров организации, и в соответствии с конкретными законодательными актами он может быть также обязан делать представления регламентарным органам.

Оба вида ревизии полезны и рекомендуются для обнаружения мошеннической деятельности и для содействия в ее предотвращении.

Опять-таки можно обратиться к следующим материалам:

- “Транспэрэнси интернэшнл”: [www.transparency.org](http://www.transparency.org)
- Организация экономического сотрудничества и развития: [www.oecd.org](http://www.oecd.org)





## **I. Показатели коммерческого мошенничества**

- Показатель 1. Ненадлежащие документы
- Показатель 2. Неправомерное использование технических терминов
- Показатель 3. Несогласованность в сделках
- Показатель 4. Злоупотребление фамилиями и названиями
- Показатель 5. Несоразмерная прибыль
- Показатель 6. Чрезмерная секретность
- Показатель 7. Слишком сложный или чрезмерно упрощенный характер сделок
- Показатель 8. Невозможность проведения проверки
- Показатель 9. Злоупотребление стимулами
- Показатель 10. Психологическое стимулирование и обман
- Показатель 11. Вызываемые кризисами отказы средств профилактического контроля
- Показатель 12. Безотлагательный, спешный или не подлежащий возврату перевод средств
- Показатель 13. Сомнительный или неизвестный источник выплат
- Показатель 14. Иррациональные или алогичные аспекты или доводы
- Показатель 15. Мошенничество, основанное на злоупотреблении общностью или связями между лицами
- Показатель 16. Мошенничество со стороны руководства и/или служащих или при их участии
- Показатель 17. Необычное привлечение или участие специалистов
- Показатель 18. Неуместные просьбы в отношении раскрытия информации
- Показатель 19. Неправомерное использование технологии и электронное мошенничество
- Показатель 20. Пирамиды и многоуровневые схемы сбыта
- Показатель 21. Мошенничество, связанное с товарами и услугами
- Показатель 22. Мошенничество с ценными бумагами и злоупотребление рынком
- Показатель 23. Злоупотребление процедурами несостоятельности

## Показатель 1. Ненадлежащие документы\*

1. Коммерческое мошенничество почти всегда предусматривает составление и использование документов, применение которых необычно или нетипично для того вида сделок, для которого они предназначаются, либо документов, которые содержат видимые нарушения, взятые по отдельности или при прочтении их с учетом всех представленных в поддержку данной схемы документов, а также применение таких документов в качестве основы.

### *А. Объяснение*

2. Коммерческое мошенничество, как и законные сделки, предусматривает использование многочисленных документов с целью объяснения, запечатления и отражения сделки. Вместе с тем документы, используемые в коммерческом мошенничестве, зачастую отличаются от документов, используемых в законных сделках, либо потому, что они недолжным образом составлены, либо потому, что они содержат какие-либо необычные характеристики, имеющие целью стимулировать инвестиции, укрепить доверие к мошеннику, объяснить необыкновенные доходы, которые обещает мошенник, либо потому, что ими устанавливаются необычные процедуры. Вероятность или наличие коммерческого мошенничества нередко можно определить путем выявления этих ненадлежащих аспектов. Документы, используемые для поддержки коммерческого мошенничества, могут быть подлинными, мошенническими, подделанными или фиктивными, и могут быть выданы или удостоверены надлежащим или ненадлежащим образом учреждениями или физическими лицами. Иногда к составлению и удостоверению документов могут привлекаться специалисты.

### *В. Случаи и примеры*

3. К документам, которые могут использоваться в связи с коммерческим мошенничеством, относятся:

*a)* подлинные документы;

*Пример 1-1.* Такие документы могут включать: исследования, проводимые организациями; рекомендательные письма; письменные подтверждения, что данное лицо имеет счет в организации или является клиентом организации; договор, составленный юристом; удостоверенное телекоммуникационное сообщение о переводе средств или SWIFT.

*b)* фиктивные документы, которые не используются в законной торговле;

*Пример 1-2.* Такие документы могут включать: безотзывный SWIFT; “конфискационную сделку UCP500” или “зерновые ордера”.

*c)* поддельные или фальшивые документы;

*Пример 1-3.* Служащий подделывает подпись управляющего банком на письме, предоставленном мошенником.

---

\*Просьба принять к сведению, что в настоящих материалах под “документами” также подразумеваются электронные сообщения и записи.

*Пример 1-4.* Документы, которые обычно являются поддельными или фальшивыми, могут включать подделанную подпись или неверное описание товаров в коносаменте; банковскую гарантию; документы по коммерческому аккредитиву; или фальшивые отчеты о ревизии.

d) подделка подлинных документов.

*Пример 1-5.* К документам, которые обычно подделывают, относятся сертификаты о праве собственности на акции; долговые обязательства; простые векселя; депозитные сертификаты на драгоценные металлы; складские свидетельства; или контракты о государственных поставках. Все они могут использоваться для стимулирования инвестиций в мошенническую схему инвестирования или быть заложены, с тем чтобы получить расширение кредита от законного финансового учреждения.

4. Законные учреждения или их служащие могут с их ведома или без ведома убедить выдать или подтвердить законные или незаконные документы, которые затем используются для подкрепления мошеннической схемы. Может также запрашиваться и электронная проверка.

*Пример 1-6.* Технического сотрудника просят выдать или удостоверить документ, который обычно не выдается этим сотрудником или этим учреждением. Или же запрашивающее этот документ лицо добивается включения в него необычных выражений, например относительно того, что средства “не имеют преступного происхождения”, или просит включить законные коммерческие термины, например что клиент “готов, желает и способен” заключить сделку. Сотрудник идет на это, с тем чтобы оказать содействие клиенту, но не понимая документа или выражений, а эти документы затем используются для того, чтобы повысить доверие к мошеннической сделке.

*Пример 1-7.* Технический сотрудник удостоверяет подлинность подготовленного клиентом документа на бланке банка или компании. Хотя этот сотрудник намерен только удостоверить подпись или личность клиента, документ содержит заявления, которые используются для укрепления доверия за счет указания на то, что банк или компания подтверждает то, что сказано в документе.

5. Ненадлежащие моменты в документах, используемых в коммерческом мошенничестве, могут быть созданы специалистами или быть связаны с ними.

*Пример 1-8.* Юрист, бухгалтер или иной специалист по просьбе клиента подготавливает документы, касающиеся сделки, сведений относительно которой этот специалист не имеет или которую он не понимает и которая лишена экономического или какого-либо другого смысла. Мошеннику часто нужен специалист, чтобы внушать доверие к своей схеме. Согласие заверить или подтвердить заранее подписанный документ будет конкретным примером сделки, которая может способствовать мошенничеству.

6. О коммерческом мошенничестве могут свидетельствовать:

- a) отсутствие надлежащей документации;

*Пример 1-9.* Наличие лишь немногих плохо составленных документов для крупной сделки; или банковский кредит без бизнес-плана по выплате денег.

- b) документы, которые выданы реальной коммерческой организацией, но с нарушением правил выдачи;

*Пример 1-10.* Экспедитора просят подписать и датировать будущим числом документ, говорящий о том, что груз, который еще не прибыл, был уже доставлен, основанием для чего является заявление предъядителя о том, что груз будет доставлен к этой дате. Предъявитель затем использует этот документ, чтобы получить оплату, хотя груз так и не был доставлен.

*Пример 1-11.* Продавца недвижимого или личного имущества просят скорректировать указанную покупную цену на недвижимое или личное имущество, с тем чтобы покупатель смог претендовать на получение ссуды на бóльшую сумму или снизить налоговую ответственность за сделку или имущество.

- c) внутренние ненадлежащие положения и несогласованность в документах;

*Пример 1-12.* Документ, касающийся сложной сделки или сделки на крупную сумму денег, содержит орфографические и грамматические ошибки, или снабжен непрофессионально выполненными графиками, или примитивно оформлен.

*Пример 1-13.* Странные выражения или термины в подлинных документах, в том числе: “без оплаты/без указания даты”; о документе, не являющимся аккредитивом, говорится, что он подпадает под действие UCP500; исполнение через “год и один день” или “месяц и один день”; ссылка на “международные банковские секунды, часы или дни”.

*Пример 1-14.* Сделка на крупную сумму денег, которая несоразмерна с ситуацией или лицом, с которым она связана, как, например, небольшой банк с активами в 75 млн. фунтов стерлингов, выдающий документ на 100 млн. фунтов стерлингов.

- d) наличие документа, который сам по себе не имеет смысла или не имеет смысла в связи с другими документами, относящимися к сделке;

*Пример 1-15.* В сделке, которая якобы предусматривает продажу независимых гарантий, представлен документ, касающийся факторинга.

- e) наличие неправильных или необычных заголовков документов или в самих документах;

*Пример 1-16.* Предполагаемый аккредитив озаглавлен “Ипотечное соглашение” и содержит обещание выплатить средства на предъявителя.

- f) документы, которые не используются при обычных коммерческих операциях;
- g) необычный вид или фактура финансового инструмента;

*Пример 1-17.* Документ отпечатан нечетким шрифтом, на бумаге низкого качества, с орфографическими ошибками или непрофессионально выполненным оформлением и графиками.

- h) датирование документов задним или будущим числом;

*Пример 1-18.* Выдается коносамент, в котором говорится, что груз был отгружен на борт судна на дату, которая на одну неделю раньше даты заявленной отгрузки груза.

- i) или изменения в существующей документации, которые коренным и необъяснимым образом изменяют характер сделки.

*Пример 1-19.* Говорится, что сделка касается коммерческой операции с сахаром, и, как утверждается, в результате возникших трудностей документы внезапно переоформляются на операцию с продажей стали.

*Пример 1-20.* Документация относилась к независимой гарантии, и вдруг она оказывается простым векселем.

### ***C. Рекомендации***

7. Следует заранее запрашивать полную документацию об инвестициях и изучить любые необычные характеристики и аспекты, непонятные в том, что касается формы, содержания или подлинности документов, особенно в тех случаях, когда вложение средств связано с финансовыми документами.
8. Прочитайте внимательно документы, представленные в поддержку инвестиций, и помните, что они должны согласовываться с условиями сделки в целом.
9. Документы не должны датироваться ни задним, ни будущим числом и даты, на которые в них содержатся ссылки, должны согласовываться между собой.
10. На документы, представленные в поддержку предлагаемой коммерческой сделки, не следует полагаться, не изучив их содержание, цель и происхождение.
11. Изучите, того ли типа этот документ, который обычно выдается.
12. Если документ адресован безлично, например “Заинтересованным лицам”, его следует дополнительно изучить.

13. Не считайте подлинными шапки на бланках хорошо известных компаний и организаций, которые могли быть отпечатаны на лазерном принтере.
14. Проверьте подлинность подписей.
15. Удостоверьтесь, что привлеченные специалисты разбираются в документах, которые они готовят или подтверждают.
16. Тщательно проведите процедуры надлежащей осмотрительности путем консультаций с независимыми источниками информации или путем консультаций с департаментами юридических услуг управления рисками или безопасности относительно этих документов и их содержания.
17. Если сделка базируется в основном на конкретном документе, он должен быть предъявлен.
18. Следует проявлять крайнюю осторожность при заключении сделки, в которой как само собой разумеющееся в коммерческих операциях используются или служат основанием ненадлежащие или неполные документы.
19. Никогда не выдавайте доверенностей неизвестным лицам.
20. Не подписывайте, не выдавайте и не удостоверяйте документов, которые необычны, непонятны и которые обычно не подписываются лицом или учреждением, которых просят подписать их, или цель которых неясна.
21. Не подписывайте документ, который является неполным или который составлен на не понятном вам языке.
22. Никогда не подписывайте и не делайте заявления, про которое известно или подозревается, что оно является ложным.
23. Изучите, является ли постоянным клиентом лицо, которое запрашивает эту услугу.
24. Возможно, целесообразно указать цель, с которой был составлен документ, в тексте самого документа, как средство в дальнейшем избежать его неправомерного использования.
25. Будьте осторожны при выдаче необычных документов, особенно в тех случаях, когда их текст предоставлен просителем.
26. Используйте формуляры, одобренные юридическим департаментом и департаментом по управлению рисками или департаментом безопасности.
27. Если вам представлен финансовый инструмент, который неизвестен на рынке, такой как сертификат о праве собственности на акции, котирующийся на иностранной бирже, поручите изучить документ авторитетному эксперту в данной области, например биржевому маклеру с хорошей репутацией.

***D. Дополнительные материалы***

Показатель 3 – Несогласованность в сделках; Показатель 4 – Злоупотребление фамилиями и названиями; Показатель 6 – Чрезмерная секретность; Показатель 8 – Невозможность проведения проверки; и Показатель 17 – Необычное привлечение или участие специалистов; Добавление 1 – Проявление надлежащей осмотрительности.

## Показатель 2. Неправомерное использование технических терминов

1. При коммерческом мошенничестве неправомерно используются технические термины: реальный термин используется в неверном контексте или изобретается впечатляюще звучащий термин с целью завоевания доверия, сокрытия неправдоподобных аспектов схемы или произведения впечатления или запугивания жертв и их консультантов.

### *А. Объяснение*

2. Природа современной коммерции и финансов сложна, в них обычно используются специализированные термины, относящиеся к сделке или ее финансированию. При коммерческом мошенничестве часто применяют такие термины, чтобы создать впечатление, что эта схема является подлинной, с целью произвести впечатление или запугать жертв, либо же скрыть свою неспособность объяснить несогласованность или незаконные аспекты сделки. Поскольку мошенники сами зачастую несведущи, они нередко неверно используют специализированные термины, показывая тем самым, что сделка не является подлинной. Законные сделки могут иногда содержать ошибки, которые не имеют существенного значения для сделки, и, если неправомерное использование является редким или если ошибка лишь косвенно относится к характеру схемы, менее вероятно, что она свидетельствует о коммерческом мошенничестве. Однако если неправомерное использование термина имеет существенное значение для схемы и если оно постоянно и часто встречается, это может указывать на то, что сделка не является законной.

### *В. Случаи и примеры*

3. Технические термины могут быть неправомерно использованы, для того чтобы:

- a) произвести впечатление на жертву или подавить ее;

*Пример 2-1.* Мошенник подробно, но неверно излагает макроэкономическую предысторию, с тем чтобы укрепить доверие к вложению средств.

*Пример 2-2.* Мошенник ссылается на основополагающие международные соглашения или программы, такие как бреттон-вудские соглашения или план Маршалла, чтобы объяснить общую схему.

- b) обосновать необъяснимое, прибегая к технической терминологии;

*Пример 2-3.* Заявляется, что средства на счету не подвергаются риску, поскольку они будут “сканироваться” операционным банком, а в иных отношениях затронуты не будут.

- c) оправдать отсутствие обещанных результатов;

*Пример 2-4.* Делаются ссылки на государственные постановления, такие как налоговое законодательство, или на правила электронных систем перевода средств, чтобы объяснить, почему “торги” или выплата откладываются или почему мошеннику необходимы дополнительные средства.



- d) или повысить доверие со стороны жертвы к мнимому превосходству мошенника в области знаний.

*Пример 2-5.* Мошенник объясняет несоразмерность доходов от схемы, основываясь на экономическом анализе, который объясняет, каким образом банки намеренно увеличивают денежную массу.

4. Неправомерно используемые технические термины либо могут существовать и использоваться правомерно, использоваться неправильно или в неправомерном контексте, либо могут быть полностью вымышленными.

*Пример 2-6.* Существующие термины, такие как “факторинг” или “неустойка”, могут использоваться неправильно.

*Пример 2-7.* Заявляется, что инвестиции связаны с торговыми операциями с независимыми гарантиями, которые действительно существуют, но не являются предметом “торговли”.

*Пример 2-8.* Заявляется, что инвестиции производятся по конкретной форме, такой как “ICC Form 1020” или “SWIFT MT760”, но такой формы не существует или она имеет другое назначение.

*Пример 2-9.* Мошенник неправомерно использует или искажает реально существующие технические или научные термины, например в успешно проведенной афере в нефте- и газодобывающей промышленности ссылались на вымышленный процесс “акустического” гидроразрыва пласта (или “акустического” гидравлического разрыва пласта) для добычи нефти или газа.

5. Технические термины могут также неправомерно использоваться другими способами:

- a) на разных этапах схемы;

*Пример 2-10.* Например, они могут быть использованы с целью привлечения инвестора, получения средств, побуждения к передаче контроля над активами, объяснения задержки выплат или предотвращения контактов инвестора с органами власти.

- b) или же с тем, чтобы, невзирая на предназначение этих терминов, использовать их для обоснования сделки.

*Пример 2-11.* При коммерческом мошенничестве нередко используют технические термины, касающиеся перевода средств, чтобы указать на якобы законный характер сделки, тогда как фактически эти термины указывают, что было направлено конкретное сообщение, но не удостоверяют его содержание.

### ***С. Рекомендации***

6. Не давайте себя запугать или подавить использованием технических терминов и жаргона.

7. Настаивайте на четком объяснении, независимо от уровня ваших знаний и опыта.

8. Разберитесь во всех аспектах сделки до вложения средств.
9. При проведении процедур надлежащей осмотрительности не удовлетворяйтесь просто существованием конкретного технического термина, такого как “целевой аккредитив”, но убедитесь в том, используется ли этот технический термин или его роль в сделке надлежащим образом в данном контексте.
10. Проверьте существование и действие любого закона, согласно которому предположительно причитаются налоги, сборы и другие суммы.
11. Сотрудников следует информировать относительно терминов и выражений, которые часто используются неправомерно.
12. Необходимо проконсультироваться с соответствующим сотрудником в организации относительно специализированной сделки, или он должен принимать участие в работе группы, которая ведет переговоры или рассматривает документ.

#### ***D. Дополнительные материалы***

Показатель 6 – Чрезмерная секретность; Показатель 8 – Невозможность проведения проверки; Добавление 1 – Проявление надлежащей осмотрительности.

### Показатель 3. Несогласованность в сделках

1. Стремясь имитировать аспекты подлинных сделок, в коммерческом мошенничестве зачастую содержатся ложные или противоречивые констатации существенных фактов, отсутствуют упоминания о существенных фактах и имеются другие серьезные несогласованности.

#### *А. Объяснение*

2. Коммерческие сделки осуществляются в рамках систем, основанных на правилах; многочисленные аспекты, документы, детали и заявления согласовываются друг с другом и, взятые в целом, отражают масштаб и цель сделки. Любая несогласованность или повторяющиеся несогласованности, которые не являются результатом согласованного изменения в сделке, в случае законных коммерческих сделок устраняются. Участники сделки понимают эти заявления и детали и обеспечивают согласованность всех аспектов контекста сделки в целом. Исходя из этого, они могут уверенно брать на себя обязательства по сделкам и договорам.

3. В сложной сфере несогласованность может быть неочевидна, как, например, при аферах, когда специалисты в уважаемых на вид юридических фирмах, бухгалтеры и банкиры могут быть успешно введены в заблуждение мошенником и неумышленно участвовать в создании мошеннической документации. Вместе с тем при типичной схеме мошенников в поисках потенциальной жертвы вряд ли заботит сущность сделок. На практике мошенники могут умышленно создавать несоответствия в надежде на то, что более информированных лиц это отвратит от сделки и останутся только те потенциальные жертвы, которые являются наиболее уязвимыми. Кроме того, мошенники не обязательно заботятся о том, чтобы все аспекты контекста сделки согласовывались. Они часто используют старые, шаблонные мошеннические приемы, разработанные другими десятилетия назад, и просто приспособливают эти старые схемы к интернету или заменяют старые наименования выдуманными современно звучащими фиктивными инструментами, такими как “сертификаты по борьбе с терроризмом/наркотиками”, и могут не знать о внутренних несоответствиях аферы. Мошенники часто не являются экспертами в областях инвестирования или бизнеса, намеченных для мошенничества, и, не обладая таким опытом, они неумышленно могут создавать несогласованность в сделках в рамках отдельно взятых документов или между документами, или могут существовать несоответствия между тем, что записано, и тем, что говорится в различных случаях.

#### *В. Случаи и примеры*

4. В зависимости от рассматриваемого документа характер товаров меняется.

*Пример 3-1.* Вначале сделка предусматривает поставки одного товара, но, без какого-либо коммерческого объяснения, продаваемые товары в последующей документации описываются как иной товар.

5. То, что записано или сказано, лишено логики или здравого смысла.

*Пример 3-2.* Товары, описанные в сделке, или финансовый инструмент, описанный в сделке, не существуют или не являются объектом коммерческих операций.

*Пример 3-3.* Счет-фактура отражает перевозку морем, но транспортный документ отражает только перевозку по железной дороге или автотранспортом.

*Пример 3-4.* В первом документе речь идет о “корпорации ABC”, а в последующих документах – о “корпорации XYZ”, или одна компания может быть поручителем по первому документу, в то время как другая – поручителем по второму документу.

*Пример 3-5.* Номера контейнеров или пломб, перечисленные в коносаменте или иных транспортных документах, вызывают подозрения или не отражают надлежащих систем нумерации и буквенного обозначения.

6. Отдельные заказы не вписываются в контекст общего хода сделки.

*Пример 3-6.* Заказывается необычное количество одного и того же продукта с требованием, чтобы на следующий день после поставки груз был отправлен на условный адрес.

### ***C. Рекомендации***

7. Читайте документы критически, делайте подробные заметки обо всех устных заявлениях и требуйте, чтобы все устные заявления включались в документы.

8. Не полагайтесь исключительно на документы, представленные для проведения процедур надлежащей осмотрительности.

9. Задавайте вопросы о несоответствиях и не принимайте поверхностные ответы и объяснения. Подозрительные и нелогичные объяснения при обнаружении несоответствий могут свидетельствовать о мошенничестве.

10. Наличие несоответствий является необычным; наличие неустранимых несоответствий весьма необычно; и то и другое может быть признаком мошенничества.

11. Если имеет место сделка или деятельность, которая не проходит проверку на “здравый смысл”, одно это является достаточным основанием считать этот вопрос подозрительным и начать проведение процедур надлежащей осмотрительности.

### ***D. Дополнительные материалы***

Показатель 1 – Ненадлежащие документы; Показатель 8 – Невозможность проведения проверки; Показатель 14 – Иррациональные или алогичные аспекты или доводы; Показатель 21 – Мошенничество, связанное с товарами и услугами; Добавление 1 – Проявление надлежащей осмотрительности.

## Показатель 4. Злоупотребление фамилиями и названиями

1. Лицо, пропагандирующее мошенническую схему, зачастую стремится повысить доверие к себе лично или к схеме, ассоциируя ее с фамилиями лиц или названиями организаций, которые известны или, вероятно, должны быть известны лицу или организации, которой представляется схема.

### *А. Объяснение*

2. При коммерческом мошенничестве фамилии, в особенности тех, кто является уважаемым или влиятельным в данной области, неправомерно используются разными способами. Аналогичным образом, наименования, логотипы, торговые марки, лозунги и символы компании или другой организации могут использоваться при совершении мошенничества. Мошенник может уверять, что лица, известные в данной области, рассмотрели и одобрили намечаемую сделку, заверяя таким образом жертву в надежности, действенности и осуществимости мошеннической схемы. Мошенник может представить или продвигать схему, заявляя о несуществующих взаимоотношениях с лицом или организацией, известными жертве или ее консультантам, или преувеличивая степень близости с ними. Мошенник может представиться хорошо известным лицом или представителем известной организации или намекнуть на связь с ними, или мошенник может просто взять имя или название другого лица или организации, чтобы скрыть собственную личность.

### *В. Случаи и примеры*

3. Фамилии и названия, используемые в связи с коммерческим мошенничеством, могут принадлежать:

- a) хорошо известным лицам или организациям;

*Пример 4-1.* Мошенник утверждает, что он является протеже главы центрального банка страны, или министерства, или аналогичного органа, который якобы консультировал его относительно данной схемы, но чья роль и/или личность не раскрываются.

*Пример 4-2.* Мошенник представляет потенциальную жертву реальному или мнимому родственнику занимающего высокое положение лица, такого как премьер-министр или президент страны, который готов поручиться за мошенника или за предлагаемую им сделку.

- b) лицам, с которыми знакомы потенциальная жертва или ее консультанты;

*Пример 4-3.* Мошенник утверждает, что деловой партнер или друг потенциальной жертвы участвует в сделке, в то время как фактически это лицо не имеет отношения к сделке.

- c) или хорошо известным организациям и правилам.

*Пример 4-4.* В документации, представленной мошенником, упоминается Организация Объединенных Наций, или Международный

валютный фонд, или Международная торговая палата, но не объясняется, каким образом они связаны с этой сделкой. Могут также упоминаться правила Международной торговой палаты, UCP500 или SWIFT, в то время как характер сделки не соответствует приведенным правилам или, в более широком смысле, участию или одобрению других “федеральных”, или “национальных”, или международных банковских или других органов.

4. О коммерческом мошенничестве может свидетельствовать следующее:

- a) инициатор сделки дает указания, касающиеся лиц или организаций, с которыми потенциальная жертва может пожелать связаться для проверки подлинности сделки;

*Пример 4-5.* Мошенник заявляет, что некая международная или государственная организация утверждает сделки пропагандируемого вида. Вместе с тем мошенник предупреждает потенциальную жертву, что, если она обратится в данную организацию, чтобы узнать о сделке, эта организация будет вынуждена отрицать законность сделки.

*Пример 4-6.* Мошенник заявляет, что президент крупного банка одобрил сделку мошенника, и предлагает потенциальной жертве связаться с этим президентом для обсуждения сделки, предоставляя даже номер телефона президента и его электронный адрес. Однако фактически на запросы потенциальной жертвы отвечает мошенник или его сообщник, который заверяет потенциальную жертву в законности сделки.

- b) потенциальная жертва не в состоянии проверить, действительно ли поддерживают сделку лица, на которых ссылается мошенник;

*Пример 4-7.* Мошенник заявляет, что некая знаменитость или известный спортсмен вложили средства в проводимую мошенником сделку. Поскольку жертва не может напрямую связаться с этой знаменитостью, чтобы обсудить финансовые сделки, ссылка не может быть проверена.

- c) либо для проверки информации даются номера телефонов, которые оказываются мобильными или географически не соответствуют тому адресу, который был дан.

### ***С. Рекомендации***

5. Следует провести независимое расследование утверждений о существовании связей. По большинству известных организаций имеется общедоступная информация, с которой можно сопоставить утверждения и документы с целью проверки. Вместе с тем следует отметить, что для сложных схем могут создаваться фальшивые веб-сайты, зеркально отражающие подлинный веб-сайт организации, но содержащие ложную информацию о схеме.

6. Солидная возможность вложения средств должна определяться собственными достоинствами, а не мнимыми связями с хорошо известными лицами или организациями.

7. Не полагайтесь на предположения и не стройте таких предположений относительно использования фамилий и репутации предполагаемых покровителей или предшествующих инвесторов без дополнительных запросов и расследования; выясните, кто является вашим контрагентом.
8. В странах или ситуациях, где трудно расследовать тайные личные связи с могущественными людьми и организациями, потенциальному инвестору следует проявлять особую осторожность.
9. Не полагайтесь на визитную карточку как на средство установления личности лиц, с которыми вы имеете дело.
10. Профессиональные посредники должны также осознавать, как опасно полагаться на используемые фамилии и названия без независимого расследования.
11. Организации должны активно и открыто защищать свои названия и разоблачать любое ненадлежащее их использование, а также четко информировать общество о законных функциях организации.

#### ***D. Дополнительные материалы***

Показатель 1 – Ненадлежащие документы; Показатель 6 – Чрезмерная секретность; Показатель 8 – Невозможность проведения проверки; Показатель 10 – Психологическое стимулирование и обман; Показатель 15 – Мошенничество, основанное на злоупотреблении общностью или связями между лицами; Показатель 17 – Необычное привлечение или участие специалистов; Добавление 1 – Проявление надлежащей осмотрительности.

## Показатель 5. Несоразмерная прибыль

1. При коммерческом мошенничестве зачастую гарантируется прибыль при небольшом риске или при отсутствии риска.

### *А. Объяснение*

2. Каждый инвестор хочет получить максимальную прибыль. Вместе с тем следует помнить, что прибыль всегда соразмерна предполагаемому риску, который по различным инвестициям бывает разным. Когда риск высокий, инвесторы, прежде чем подвергнуть свой капитал риску, требуют более высокой прибыли, чем они получили бы от менее рискованных инвестиций. Другими словами, чем выше риск, тем выше обещанная прибыль. При коммерческом мошенничестве этот принцип соразмерности искажается, и, чтобы привлечь инвестиции, при небольшом риске или отсутствии риска обещают несоразмерно высокую прибыль. Зачастую обещаемая прибыль даже намного превышает то, что могло бы быть получено от в высшей мере спекулятивных инвестиций. Свободный от риска характер предлагаемых инвестиций подчеркивается разнообразными средствами, в том числе обещаниями и гарантиями, которые дают мошенник или третьи стороны и организации. При некоторых мошеннических схемах обещают представить доказательства того, что прибыль уже поступает, или даже может реально выплачиваться такая прибыль от первоначальных инвестиций или от денег, вложенных другими инвесторами, что представляет собой так называемые финансовые пирамиды.

### *В. Случаи и примеры*

3. При коммерческом мошенничестве обещают:

*a)* небольшой риск;

*Пример 5-1.* В рекламе инвестиций содержатся заверения в том, что основной капитал или основной капитал и прибыль “свободны от рисков” или “не подвергаются риску”.

*Пример 5-2.* Заявляется, что средства находятся на счету, который контролируется инвестором, и что эти средства не будут переведены без разрешения инвестора.

*Пример 5-3.* Такие выражения, как “не подвергающийся риску основной капитал”, используются вне контекста.

*b)* получение или предоставление гарантий;

*Пример 5-4.* Мошенник дает личную гарантию или гарантию от своего сообщника, но такие гарантии ничего не стоят.

*Пример 5-5.* Мошенник обещает гарантию от крупного банка или финансового института, которая будет предоставлена после осуществления инвестиций.



*Пример 5-6.* Мошенник утверждает, что средства или инвестиции застрахованы.

*Пример 5-7.* Мошенник утверждает, что эти средства гарантируются государственным или международным учреждением или организацией.

с) или несоразмерно высокую или устойчивую прибыль.

*Пример 5-8.* Обещанная прибыль зачастую колеблется от 20 до 50 процентов в месяц в валюте с устойчивым курсом или же является нереалистично устойчивой, учитывая рыночные ставки.

4. Несоразмерно высокая прибыль объясняется различными способами.

*Пример 5-9.* Высокая прибыль объясняется объемом “торгов”, на которых аккумулируется небольшая прибыль с каждой сделки. Обычно математические выкладки, подкрепляющие эти цифры, неверны: при расчетах могут не учитываться расходы или может завышаться количество сделок, которое обычно имеет место при данных инвестициях.

*Пример 5-10.* Данными о продажах и рынке часто манипулируют, особенно в отношении временных рамок, чтобы создать видимость получения высокой прибыли за очень короткий период времени.

5. Примечание: даже фактическая выплата обещанной высокой прибыли не обеспечивает законность инвестиций.

*Пример 5-11.* То, что подается как прибыль, может выплачиваться из собственных денег инвестора или из денег других инвесторов, а не из реальной прибыли от инвестиций, как в случае с финансовыми пирамидами.

*Пример 5-12.* Такая высокая прибыль зачастую фигурирует только как записи в бухгалтерских книгах, и инвесторов призывают “реинвестировать”, обещая еще более высокую прибыль.

### ***С. Рекомендации***

6. Если схема инвестиций слишком хороша, чтобы реально существовать, очевидно, она не является настоящей.

7. Проведите процедуры надлежащей осмотрительности, изучите природу инвестиций, вероятные и возможные риски и прибыль или же проконсультируйтесь с независимым лицом, на которое можно положиться в отношении получения соответствующих рекомендаций.

8. Остерегайтесь мер, рассчитанных на внушение доверия, то есть небольших, незначительных сделок, которые выглядят эффективными и предлагают приемлемую прибыль с целью стимулирования дальнейших и более существенных инвестиций.

9. Если лицо, предлагающее схему, слишком настойчиво говорит о ставке прибыли или о том, что инвестиции “не связаны с риском”, “связаны лишь с небольшим риском” или “обещают высокую прибыль”, а сущность инвестиций при этом почти или совсем не обсуждается, это должно стать поводом для беспокойства.

10. Обещанная прибыль совершенно несоразмерна предполагаемому риску и преобладающим рыночным ставкам прибыли.

#### ***D. Дополнительные материалы***

Показатель 8 – Невозможность проведения проверки; Показатель 9 – Злоупотребление стимулами; Показатель 13 – Сомнительный или неизвестный источник выплат; Показатель 15 – Мошенничество, основанное на злоупотреблении общностью или связями между лицами; Показатель 20 – Пирамиды и многоуровневые схемы сбыта; Добавление 1 – Проявление надлежащей осмотрительности.

## Показатель 6. Чрезмерная секретность

1. При коммерческом мошенничестве зачастую предпринимаются попытки установить режим чрезмерной секретности и конфиденциальности по ряду вопросов, включая наличие возможности осуществления инвестиций, природу инвестиций, механизмы инвестиций и источник прибыли.

### *А. Объяснение*

2. Решающее значение для функционирования современных финансовых рынков имеет прозрачность, и информация по этим рынкам и инвестициям повсеместно доступна. С другой стороны, случается, что инвесторы осуществляют капиталовложения на основании конфиденциальной информации или информации, значение которой понятно не всем. В определенных ситуациях принятие мер на основе такой информации может быть противозаконным. В рамках других видов коммерческой деятельности компании на законных основаниях стремятся предотвратить разглашение конфиденциальной информации или сведений о методах производства сотрудниками или другими лицами, применяя различные правовые механизмы, с тем чтобы сохранить конкурентоспособность в той или иной отрасли. Вместе с тем подобные ограничения практически всегда неуместны в отношении инвесторов, в особенности применительно к способам получения средств. Чрезмерным считается уровень секретности, превышающий уровень, соответствующий проводимой сделке.

3. Положение о секретности может содержаться в нормах или требованиях, зачастую наряду с “правовыми санкциями”, рассчитанными на то, чтобы инвесторы, если они разглашают какую-либо информацию, несли ответственность за причиненный ущерб, с тем чтобы дать понять, что лицо, принимающее решение в сфере финансов, будет считаться причастным, если сделка будет раскрыта. Такая секретность рассчитана на то, чтобы скрыть сделку, помешать проявлению надлежащей осмотрительности и не дать инвесторам связаться с консультантами или соответствующими источниками информации, которые помогли бы инвестору избежать мошенничества.

### *В. Случаи и примеры*

4. Для обоснования чрезмерной секретности приводятся многочисленные оправдания.

*Пример 6-1.* Нередко заявляется, что консультации с осведомленными лицами или организациями нарушают ход деловой операции, каким-то образом мешают сделке и делают невозможным получение прибыли.

*Пример 6-2.* Зачастую утверждается, что банки, биржи, руководители, специалисты или видные персоны делают такого рода инвестиции на регулярной основе, но тайно, чтобы не дать широкой публике возможности получения таких же финансовых преимуществ.

*Пример 6-3.* Зачастую заявляется, что такого рода секретность требуется законами офшорных юрисдикций, которые каким-то образом причастны к инвестициям.

5. В ходе сделки жертв нередко предупреждают о недопустимости контактов с полицией, сотрудниками регламентарных органов или другими официальными лицами.

*Пример 6-4.* Часто утверждается, что привлечение внимания регламентарных органов к сделке приведет к ее замораживанию, отсрочке или же поставит ее под угрозу, причем вина будет возложена на жертву.

6. В связи со стремлением добиться секретности нередко используется понятие “предотвращение возможного обхода соглашения или нераскрытие”. Такие положения применяются в деловой практике при наличии посредника между покупателем и продавцом, но являются совершенно неуместными в отношении обычных инвестиций.

*Пример 6-5.* От жертв требуют подписать соглашение МТП (Международной торговой палаты) о предотвращении возможного обхода соглашения и нераскрытии, которое при буквальном толковании лишает их возможности обсуждать инвестиции со своими бухгалтерами, адвокатами и финансовыми консультантами.

7. Зачастую в оправдание отсутствия общедоступной информации об инвестициях приводятся соображения конфиденциальности или секретности.

*Пример 6-6.* Алогичные утверждения, которые якобы доказывают законную природу сделок, например, что председатель Федеральной резервной системы Соединенных Штатов осведомлен о сделках такого типа, но будет это отрицать, если его спросить.

8. Применительно к финансовым, в отличие от коммерческих сделок, существуют следующие причины для беспокойства:

*Пример 6-7.* Неоднократно выдвигаются требования относительно обеспечения полной секретности.

*Пример 6-8.* Инвесторам предлагается подписать соглашения, предусматривающие несоразмерно строгие санкции за раскрытие информации.

### ***С. Рекомендации***

9. Инвесторам следует обсудить предлагаемую сделку с компетентным специалистом-консультантом.

10. Инвестору рекомендуется осведомиться относительно того, существует ли коммерческая необходимость секретности или же секретность не связана с основной концепцией инвестиций.

11. Инвестор не должен позволять запугать себя тем, что раскрытие аспектов сделки финансовым консультантам повлечет за собой ответственность.

12. Инвестор должен помнить, что законными соглашениями о конфиденциальности не может запрещаться применение к сделке надлежащей осмотрительности или обращение к органам власти.

13. Инвестор не должен участвовать в капиталовложениях, когда средства переводятся в офшорную зону, если по сделке отсутствуют полные и подробные сведения, позволяющие удостовериться, куда направляются денежные средства и может ли носить ненадлежащий характер направление средств в эту юрисдикцию.

#### ***D. Дополнительные материалы***

Показатель 1 – Незаконные документы; Показатель 2 – Неправомерное использование технических терминов; Показатель 4 – Злоупотребление фамилиями и названиями; Показатель 8 – Невозможность проведения проверки; Показатель 9 – Злоупотребление стимулами; Показатель 10 – Психологическое стимулирование и обман; Показатель 12 – Безотлагательный, спешный или не подлежащий возврату перевод средств; Добавление 1 – Проявление надлежащей осмотрительности.

## **Показатель 7. Слишком сложный или чрезмерно упрощенный характер сделок**

1. Коммерческие сделки зачастую строятся так, чтобы быть чрезмерно сложными, с тем чтобы скрыть основные элементы сделки, и могут включать алогичные представления, равно как и запутанные, неясные и не поддающиеся толкованию документы. С другой стороны, некоторые случаи коммерческого мошенничества могут быть и чрезмерно упрощенными или неформальными, при крайне малом объеме документации и объяснений, невзирая на их очевидную связь с изощренной или сложной финансовой сделкой.

### ***А. Объяснение***

2. Несмотря на то что коммерческие сделки, в первую очередь международные коммерческие сделки, могут порой быть сложными по своему характеру, лицу, которому предлагается принять решение, имеющее финансовые последствия, должно по меньшей мере иметь элементарное представление о сделке, участия в которой от него добиваются. Мошенники зачастую используют в качестве образца законные сделки, которые носят в высшей степени сложный характер и поэтому предлагаются только чрезвычайно квалифицированным инвесторам. Затем этот образец используется мошенником для вовлечения менее сведущих инвесторов, которые могут быть неспособны понять природу сделки и необходимость ее усложненности. Затем может создаваться сеть компаний или иных структур, с тем чтобы при обнаружении мошенничества ответственность не была возложена на мошенника, чтобы помешать возврату активов, отмыть преступные доходы и дать мошеннику возможность провести ряд аналогичных схем. Надуманная и лишняя необходимости сложность и абсурдное упрощение – это два приема, которые мошенники используют для сокрытия основных аспектов сделки, которые, как правило, лишены экономического смысла.

### ***В. Случаи и примеры***

3. Чрезмерно сложные хозяйственные структуры, служащие фасадом для множества компаний без видимой на то надобности или причины, рассчитаны на то, чтобы мошенников было сложно привлечь к ответу.

*Пример 7-1.* Шесть частных лиц создали ряд корпораций и компаний в рамках “программы расширения прав и возможностей” и “повышения благосостояния”, проводя масштабные семинары-практикумы, с тем чтобы побудить несведущих инвесторов производить инвестиции в иностранной валюте, которые они заведомо ложно называли высокоприбыльными и характеризующимися “низким риском”.

4. Очень малый объем документации может быть связан с чрезмерно упрощенной или неформальной сделкой, для которой в обычном случае потребовался бы значительный объем документации.

*Пример 7-2.* Домовладельцев, имуществу которых неминуемо грозило отчуждение, убедили подписать простой бланк для “временной”

передачи прав собственности на их дома “подставным” покупателям. Затем подставные покупатели заложили дома по фальшивым кредитным историям. После истощения капитала погашение ссуд прекратилось, и владельцы подверглись угрозе выселения. Финансовым учреждениям удалось возместить лишь незначительную часть своих средств.

*Пример 7-3.* Наличие в документе неточных формулировок, например такого выражения, как “по обычному номеру телефона”, может свидетельствовать о коммерческом мошенничестве.

5. Сложность усугубляет проблемы, связанные с отслеживанием платежей и перечислений, а также возвратом средств.

*Пример 7-4.* Зачастую мошенники используют ряд уровней хозяйствующих субъектов для проведения множественных переводов средств и/или частых смен депозитарных банков. Поскольку в транснациональных мошеннических схемах также нередко применяются механизмы перевода средств на базе интернета, а не традиционные банковские каналы, такие средства бывает весьма сложно отследить.

6. Все чаще для избежания обнаружения и сокрытия прибыли с целью повышения сложности используются технологии, в том числе транспортные и информационно-коммуникационные.

### ***С. Рекомендации***

7. Следует помнить, что, если отсутствуют объяснения и очевидная коммерческая цель сложности сделки, если запутанность представляется нарочитой, если налицо стороны, не играющие значимой роли, или если число сделок или переводов или структура сделки затрудняют ее расследование, может иметь место коммерческое мошенничество.

8. Убедитесь, что понятна цель каждого элемента сделки. Не стесняйтесь задавать вопросы, хотя, возможно, ответы будут очевидны.

9. Сложными могут быть и имеющие законную силу сделки, но в таких случаях необходимо, чтобы должным образом осведомленные стороны использовали независимые рекомендации информированных источников.

10. Если подробная информация не может быть представлена немедленно, это не должно мешать инвестору до произведения инвестиций узнать подробности где-либо еще.

11. Поинтересуйтесь, кто является инициатором сделки, кто ее рекомендует, почему в качестве потенциального инвестора было избрано конкретное лицо. Если вопросы явно не поощряются, поинтересуйтесь причинами этого.

### ***D. Дополнительные материалы***

Показатель 8 – Невозможность проведения проверки; Показатель 10 – Психологическое стимулирование и обман; Показатель 19 – Неправомерное использование технологий и электронное мошенничество; Добавление 1 – Проявление надлежащей осмотрительности.



## Показатель 8. Невозможность проведения проверки

1. Поскольку надлежащая осмотрительность является ключевым инструментом, при помощи которого можно изучить подозрения и избежать подозрительных сделок, одной из основных целей мошенников является создание помех должному проявлению надлежащей осмотрительности.

### А. Объяснение

2. Физическое или юридическое лицо, которому предлагается принять решение, имеющее финансовые последствия, должно убедиться, что в рамках процедуры надлежащей осмотрительности предлагаемая сделка расследуется с привлечением независимых источников, в первую очередь любые необычные ее аспекты. Лицо, которому предлагается произвести инвестиции, должно обладать максимально возможной мотивацией и оптимальными возможностями для проведения проверки. При коммерческом мошенничестве применяется широкий круг приемов, для того чтобы помешать проверке: создание отвлекающих моментов; создание ложного впечатления надежности за счет впечатления о массовом одобрении; контролирование способов проведения проверки; направление инвестора к источникам, не являющимся независимыми; использование агрессивных методов продаж; выдвижение настоятельных требований в отношении срочности или секретности и т. п. В высшей степени подозрительной является любая попытка помешать полному и независимому расследованию сделки, в особенности необычных или сомнительных ее аспектов.

### В. Случаи и примеры

3. Мошенник может попытаться помешать проведению проверки:

- a) представляя в поддержку сделки информацию, которую невозможно проверить;

*Пример 8-1.* Мошенник может заявить, что в сделке участвуют или ее одобрили видные персоны, с которыми невозможно связаться, либо что сделка уходит своими корнями в заключенные ранее частные или международные соглашения.

- b) настаивая на полной секретности;

*Пример 8-2.* Мошенник предлагает потенциальной жертве произвести капиталовложение, но говорит, что инвестиции и обещанная прибыль возможны только при соблюдении полной секретности.

*Пример 8-3.* Мошенник может утверждать, что информация, используемая при предложении произвести инвестиции, является собственностью компании, секретной или конфиденциальной и что ее нельзя сообщать независимым источникам в ходе проверки.

- c) используя агрессивные методы продаж;

*Пример 8-4.* Мошенник настаивает, что “возможность представится лишь на короткое время” или что это “последний шанс” произвести инвестиции, а потом такая возможность исчезнет навсегда.

*Пример 8-5.* Срочность может объясняться мировыми событиями или кризисами, не связанными со сделкой, но происходящими в настоящее время, такими как политические перевороты или стихийные бедствия, с тем чтобы усилить давление с целью производства инвестиций.

- d) настаивая на том, что надлежащая осмотрительность не является необходимой;

*Пример 8-6.* В ситуации, когда под контролем мошенника находились все стороны сделки (покупатель, продавец и грузоотправитель), покупатель запросил у своего банка аккредитив в пользу продавца. Хотя товар даже не существовал, мошенник подделал документы, согласно которым товар был доставлен, и стремился получить деньги по аккредитиву. Чтобы убедить банковского служащего выдать аккредитив, мошенник заявил ему, что говорил с начальником служащего, который одобрил сделку и аккредитив, и что поэтому служащему даже не требуются доказательства собственности на товар.

*Пример 8-7.* Мошенник рекламирует высокоприбыльную инвестиционную программу при помощи юриста и бухгалтера. Участники семинара, на котором продвигается инвестиционная программа, слушают доклады юриста и бухгалтера, которые утверждают, что изучили сделку и нашли ее законной. У участников создается впечатление, что юрист и бухгалтер являются независимыми, но они оба – соучастники в этой афере.

- e) заявляя, что сделка получила одобрение общества или занятых в данной сфере должностных лиц;

*Пример 8-8.* Мошенник рекламирует потенциальной жертве высокоприбыльную инвестиционную программу, приглашая ее на семинар, где она может получить дополнительные сведения о программе. Потенциальная жертва приходит на семинар вместе с сотнями других потенциальных инвесторов. На семинаре мошенник рекламирует свое богатство и может также дополнительно заявить, что с программой связаны хорошо известные лица, пусть даже только в общем плане. Все эти приемы создают чувство массового одобрения, рассчитанное на то, чтобы разубедить жертву проводить надлежащую проверку.

*Пример 8-9.* Мошенники могут использовать любые средства массовой информации, в том числе печатные и электронные, электронную почту, телевидение, очные презентации и мероприятия типа конференций, для создания чувства массового одобрения, с тем чтобы отвлечь жертву от проведения проверки.

- f) заявляя, что проверка проводится и поэтому инвестору нет необходимости проводить ее самостоятельно;

*Пример 8-10.* Мошенник может создать впечатление, что проверка проводится, хотя на самом деле это не так, заявляя, что она проводится третьей стороной, или же настаивая на том, что достаточной защитой

для инвестора служит гарантия, счет условного депонирования или участие специалистов извне.

*Пример 8-11.* Мошенник может рекомендовать для проведения проверки конкретного специалиста, но этот специалист либо был скомпрометируван мошенником, либо не располагает достаточными знаниями для проведения проверки.

- g) или делая невозможным проведение проверки, даже если при этом инвестору предлагается провести собственную проверку.

*Пример 8-12.* Мошенник может предложить потенциальному инвестору провести проверку, при этом фактически блокируя ее проведение, предоставляя неверную или вводящую в заблуждение контактную информацию, приводя причины, по которым невозможно связаться с нужными людьми, предоставляя недостаточные сведения о сделке для проведения проверки и т. п.

4. О наличии коммерческого мошенничества могут свидетельствовать нетипичные затруднения в получении дополнительной и независимой информации по сделке или ее сторонам ввиду их личностей, географического местоположения или других факторов.

*Пример 8-13.* В мошеннических сделках нередко задействованы международные компании, базирующиеся в офшорной зоне, что затрудняет проверку.

5. Мошенник может при проведении проверки указать потенциальной жертве источники информации, не являющиеся независимыми, или же для повышения достоверности представить фальшивые документы.

*Пример 8-14.* Мошенники используют различные способы, чтобы помешать проведению проверки, в том числе рекомендуют жертве связаться с их сообщниками для проверки информации, и даже известны случаи, когда они создавали сложные фиктивные компании, занимавшие реальные помещения, если от жертв ожидалось крупные инвестиции.

### **С. Рекомендации**

6. Совершенно необходимо запрашивать независимые и компетентные в таких случаях рекомендации из иных источников, нежели представленные лицом, которое предлагает произвести инвестиции.
7. Лицо, рекомендации которого запрашиваются, должно быть сведущим в соответствующей области.
8. Следует проверить основные факты сделки.
9. Доверяйте своему здравому смыслу и тщательно изучайте аспекты, вызывающие беспокойство.

10. Помните, что современные коммерческие мошенники зачастую работают сложными группами, которые в общих чертах сотрудничают и поддерживают друг друга и схему аферы.
11. Дайте оценку причинам срочности, если таковая имеется.
12. Не жалейте времени на расследование и не принимайте поспешных деловых решений, особенно в отношении чего-то из ряда вон выходящего.

#### ***D. Дополнительные материалы***

Все остальные показатели – эффективная проверка во всех случаях является основным способом уберечься от того, чтобы стать жертвой мошенничества; Добавление 1 – Проявление надлежащей осмотрительности.

## Показатель 9. Злоупотребление стимулами

1. Коммерческое мошенничество может предусматривать использование со стороны юридического лица стимулов или предложений помощи, подарков, одолжений или других видов поощрений конкретных лиц в обмен на встречное удовлетворение, которое в противном случае было бы недоступно, или же на игнорирование определенной деятельности сомнительного характера.

### *А. Объяснение*

2. Поощрительные стимулы, разработанные в соответствии с международным и национальным правом, профессиональной этикой и отраслевыми стандартами, могут быть полезным инструментом поощрения приносящей выгоду деятельности, в особенности если они подвергаются жесткому надзору. Вместе с тем они могут также служить прикрытием серьезных проблем в отношении счета или отношений либо же служить для работников мощными стимулами игнорировать то, что иначе явилось бы тревожными признаками.

3. Даже разработанные с наилучшими намерениями схемы поощрения сотрудников, если они должным образом не становятся объектом гласности и по ним не ведутся соответствующие отчетность и контроль, ослабляют защищенность той или иной структуры от коммерческого мошенничества. Наряду с возможностью того, что сами служащие займутся мошеннической деятельностью, с тем чтобы получить стимулирование от своего работодателя, аутсайдеры могут коррумпировать легитимные в иных отношениях схемы стимулирования служащих, находя варианты без надлежащего управления и отбирая служащих, готовых воспользоваться этими слабыми местами.

4. Еще одним аспектом злоупотребления стимулами в общем плане является использование подарков, статуса, одолжений, денег, данных, информации и других способов поощрения для создания у получателя конфликта интересов. Применяя такие средства, чтобы убедить руководство высшего звена или других служащих заняться деятельностью, не соответствующей общепринятым стандартам разумного функционирования, мошенники могут использовать стимулы для подрыва организации в целом. Целью может быть добиться общей готовности оказывать помощь или побудить получателя сделать что-то конкретное, что само по себе не является неподобающим, но упрощает проведение действий, являющихся неподобающими, или же склонить получателя к соучастию в афере.

5. Мошенники могут также использовать хозяйственные стимулы в качестве приема в ходе своих афер, например предлагая первоначальным инвесторам финансовые стимулы для вовлечения других в пирамиды, где выплаты производятся из средств других участников. Мошенниками нередко применяются такие стимулы, чтобы побудить участников “продолжить путем возобновления” – реинвестировать мнимые доходы, а не получить их в виде денежных средств.

### *В. Случаи и примеры*

6. Служащие или мошенники используют не контролируемые должным образом корпоративные схемы стимулирования, например для продолжения операций, даже если последние представляются подозрительными.

*Пример 9-1.* Один служащий фонда хеджирования растратил несколько сотен миллионов долларов средств инвесторов и держал в неведении их и соответствующие учреждения более трех лет, используя поддельные выписки из банковских счетов.

7. Подарки, статус, одолжения, деньги, данные, информация и другие стимулы, которые могут создать у получателя конфликт интересов, рассчитаны на то, чтобы побудить получателя к встречному удовлетворению, которое в противном случае отсутствовало бы, либо же игнорировать или рассмотреть обстоятельства, которые в противном случае были бы сочтены подозрительными или спорными.

*Пример 9-2.* Для получения привилегий заимодавцы организовали для университетских служащих, занимающихся вопросами финансовой помощи, полностью оплаченные поездки и включили должностных лиц университетов в правления своих корпораций. Многие университеты выступали в роли доверенных посредников, рекомендуя этих “предпочтительных кредиторов”, которые отнюдь не предлагали студентам-заемщикам наилучшие ставки кредитов.

8. Внутренние и внешние стимулы и подношения могут определенным подпадающим выявлению образом свидетельствовать о коррупции или мошенничестве.

*Пример 9-3.* Служащий демонстрирует весьма высокие показатели в работе при недостаточном надзоре и понимании сделок.

*Пример 9-4.* Предлагается необычайно широкое гостеприимство или чрезмерные гонорары экспертам или консультантам.

*Пример 9-5.* Известный своей щедростью бизнесмен подарил банкирам и юристам очень дорогие золотые часы, после чего им было неловко задавать неудобные вопросы о крупных кредитах, которые он взял и которые в конечном счете не погасил.

9. Коммерческие и финансовые решения должны приниматься на основе существа дела.

*Пример 9-6.* Лицо, заступничества которого добиваются, может быть прямым или косвенным получателем подарков или одолжений, которые могут преподноситься также его детям, родителям, супругу/супруге и т. д.

*Пример 9-7.* Цель мошенника – заручиться неподобающим встречным удовлетворением или сотрудничеством в отношении получения контрактов, информации, документов, сокращения стремления задавать вопросы, обеспечения доступа к соответствующим людям, поставить под сомнение честность получателя или побудить получателя принять участие в афере.

*Пример 9-8.* Как правило, применяемые в рамках аферы стимулы включают обещания необычной или чрезмерной прибыли и настоятельные приглашения реинвестировать непредвиденные доходы.

### ***С. Рекомендации***

10. Надзор за схемами стимулирования служащих должен включать анализ и проверку, проводимые независимыми лицами.
11. Должны существовать системы для выявления и устранения причин недовольства служащих, а также для обеспечения проведения адекватной и эффективной политики информирования о нарушениях.
12. Работодатели должны установить руководящие принципы внутренней политики относительно получения подарков и одолжений и сообщения о них, а также должны обеспечить осведомленность служащих об этих принципах и их соблюдение.
13. Специалисты должны сознавать, что им зачастую пытаются предложить неподобающие стимулы.
14. Получая подарок, любой служащий или специалист должен надлежащим образом оценить стоимость подарка, а также проанализировать личность дарящего и свои взаимоотношения с ним.
15. Работодатели должны обеспечить, чтобы приобретение подарков за счет фирмы рассматривалось и утверждалось не только вручающим подарок, но и другими лицами.
16. Инвесторы должны понимать, как генерируется прибыль от инвестиций, задавать вопросы при возникновении сомнений и быть готовыми обратиться за подтверждением к специалисту-консультанту.

### ***Д. Дополнительные материалы***

Показатель 5 – Несоразмерная прибыль; Показатель 6 – Чрезмерная секретность; Показатель 8 – Невозможность проведения проверки; Показатель 13 – Сомнительный или неизвестный источник выплат; Показатель 16 – Мошенничество со стороны служащих или при их участии; Показатель 20 – Пирамиды и многоуровневые схемы сбыта; Добавление 1 – Проявление надлежащей осмотрительности.

## Показатель 10. Психологическое стимулирование и обман

1. Мошенники могут стремиться привлечь жертв, используя психологические стимулы и манипуляции, для того чтобы сначала убедить их принять участие в афере, а затем ввести их в заблуждение относительно реальной или воображаемой незаконности их участия в афере. Затем этот обман используется против них, чтобы отвлечь их или заручиться их молчанием относительно значительно более серьезного коммерческого мошенничества.

### А. Объяснение

2. При коммерческом мошенничестве нередко используются психологические стимулы, чтобы побудить лицо, принимающее финансовые решения, стать участником мошеннической сделки, а затем – чтобы избежать раскрытия мошенничества. Одним из очевидных стимулов является апелляция к алчности, но могут также использоваться и другие факторы, в том числе страх перед тем, что сбережений не хватит на оставшуюся жизнь; восхваление принимающего решения лица посредством подарков или упоминаний о мудрости инвестора; или же общая привлекательность участия в частной и эксклюзивной сделке. Многие мошенники – очень милые люди, обладающие большим даром убеждения.

3. Что касается обмана, существует естественное психологическое и моральное нежелание совершать неподобающие и незаконные действия. Когда лицо, стремящееся побудить инвестора произвести инвестиции или совершить иные действия финансового характера, вовлекает инвестора в совершение поступка, который может быть сомнительным или незаконным, это может быть приемом, для того чтобы заручиться его молчанием или отвлечь его внимание от совершающегося коммерческого мошенничества. При последующих попытках избежать раскрытия могут применяться такие психологические инструменты, как угрозы относительно разоблачения и обвинения в сговоре и обмане.

### В. Случаи и примеры

4. Мошенники используют такие сильные чувства, свойственные людям, как алчность, гордость, сочувствие и страх.

*Пример 10-1.* Мошенники считают, что потенциальные жертвы склонны верить в существование тайных способов нажить огромные деньги без риска.

*Пример 10-2.* Еще на стадии вовлечения лицо, призывающее произвести инвестиции, апеллирует к самолюбию жертвы, упоминая о сложности инвестиций или пытаясь заставить жертву почувствовать себя в глупом положении из-за стремления получить объяснения сложных сделок или технических терминов.

*Пример 10-3.* При многих распространенных финансовых аферах чеки и денежные переводы выписываются на суммы, превышающие причитающийся долг или выплачиваемую жертве комиссию, и жертву



убеждают внести чек или денежный перевод на свой банковский счет, а разницу средств перевести на счет в иностранном банке, прежде чем банк оповещает его (ее), что чек или денежный перевод является фальшивым или недействительным.

*Пример 10-4.* При “авансовом” мошенничестве играют на готовности жертв соблюдать нормы государственного регулирования, заставляя их выплачивать деньги мошенникам на несуществующие “налоги”, “сборы” и “таможенные пошлины”, до того как мошенники должны предоставить товары или услуги (например, офшорные налоговые укрытия), обещанные жертвам.

5. Порой схемы коммерческого мошенничества рассчитаны на определенные психологические типы и предлагают “тайные” рынки, заговоры и эксклюзивные деловые круги.

*Пример 10-5.* Тем, кто, как считается, не доверяет органам государственного управления, предлагается произвести инвестиции через офшорные счета для избежания уплаты налогов. В рамках одной многомиллионной аферы жертвам предлагали годовую прибыль в размере 80 процентов при посредстве тайной сети денежных маклеров, якобы созданной в 1914 году коалицией правительств для уплаты долгов Первой мировой войны. Согласно этой схеме, семь “мировых торговцев” контролируют все глобальное предложение денег и выступают в роли “совета директоров” для нескольких сот “лицензированных торговцев” в различных странах мира.

6. Мошенники ищут слабые места групп населения, иммигрантских сообществ, неимущих слоев, престарелых и инвалидов, эксплуатируя такие эмоции, как страх пенсионеров остаться без денег.

*Пример 10-6.* По часто применяемой схеме пожилым людям сообщается, что получатель выиграл крупный “не востребованный приз” или крупную сумму в международном тотализаторе или лотерее, которые нужно получить, авансом заплатив сбор или позвонив на номер обычного или мобильного телефона, за вызов на который взимается значительная плата.

*Пример 10-7.* Жертвы могут подвергаться повышенному риску в зависимости от особенностей биографии или этапа жизни – если они преклонных лет, недавно расторгли брак, имеют заболевания или же недавно выиграли или получили значительную сумму денег.

7. Некоторые мошенники используют лесть и лоск утонченности, чтобы побудить жертв участвовать в мошеннических инвестициях.

*Пример 10-8.* Мошенники могут демонстрировать расточительный образ жизни и дорогостоящие предметы роскоши, предлагая сложно сформулированные, но несуществующие инвестиционные продукты, которые построены по образцу множества новых легитимных продуктов, рассчитывая на то, что простодушные инвесторы не будут задавать вопросов, чтобы не показаться неискушенными.

8. Если другие психологические стимулы не срабатывают, мошенники часто пытаются добиться своего угрозой насилия или фактическим его применением.

*Пример 10-9.* Инвесторов, которые не поняли, что они являются жертвами, используют, чтобы побудить других принять участие в афере. Когда мошенничество разоблачается, эти посредники опасаются, что тоже окажутся замешанными, и мошенник использует этот страх, чтобы заставить их молчать.

*Пример 10-10.* Если жертва обнаруживает, что участвовала в афере, мошенник может угрожать ей публичным позором при раскрытии участия в мошенничестве, либо обманывать жертву, рассказывая ей о ряде воображаемых трудностей, либо предлагать новые схемы с еще большими доходами, – все это распространенные приемы отсрочки разоблачения.

*Пример 10-11.* Участвующему в схеме лицу, зачастую специалисту, могут внушить, что через него отмывались деньги, хотя он был не в курсе этого; сочтя себя соучастником, специалист может не пожелать сообщать об афере.

*Пример 10-12.* Крупному поставщику услуг телефонной связи угрожали, поскольку незаконно подключенный телефон был отключен. В ходе записанного телефонного разговора мошенник грозил телефонной компании, что если она не предоставит доступ к своей компьютерной сети, он добьется сбоя ее веб-обслуживания путем атаки “отказ в обслуживании”, рассчитанной на то, чтобы веб-сайт был в такой степени перегружен запросами на информацию, что законные пользователи не смогут получить к нему доступ.

*Пример 10-13.* Мошенники пытаются напугать жертв, уверяя их, что им не удалось остаться в стороне от аферы и что им не удастся выйти из нее или же что мошенник позаботится, чтобы их арестовали национальные или международные правоохранительные органы. Запугивание свидетелей широко распространено при коммерческом мошенничестве.

9. Мошенники уверяют, что реальных жертв нет, поскольку вовлеченные ими лица корыстны, являются соучастниками и легковверны.

### ***С. Рекомендации***

10. Старайтесь объективно оценить свойства предлагаемой сделки и помните, что следует серьезно относиться к подозрениям, являющимся следствием оценки с позиций здравого смысла. Задайте себе вопрос: “Почему именно я? Если эта схема действительно работает, почему незнакомый человек в зале заседаний в гостинице, или по телефону, или интернету обращается ко мне с предложением принять участие в сложной финансовой схеме с такой высокой прибылью?”

11. Самолюбие не должно заглушать подозрений – продолжайте задавать вопросы, даже если предлагающее схему лицо дает понять, что тот, кто ее не понимает, просто глуп. Гораздо глупее вкладывать деньги во что-то, не полностью понятное.

12. Заручитесь юридической консультацией независимого советника, компетентного давать рекомендации по данной сделке.

13. Не позволяйте отговорить себя от сообщения органам власти о мошенничестве на основании какого-либо аспекта обмана.

#### ***D. Дополнительные материалы***

Показатель 4 – Злоупотребление фамилиями и названиями; Показатель 6 – Чрезмерная секретность; Показатель 7 – Слишком сложный или чрезмерно упрощенный характер сделок; Показатель 8 – Невозможность проведения проверки; Показатель 15 – Мошенничество, основанное на злоупотреблении общностью или связями между лицами; Показатель 17 – Необычное привлечение или участие специалистов; Добавление 1 – Проявление надлежащей осмотрительности.

## Показатель 11. Вызываемые кризисами отказы средств профилактического контроля

1. При коммерческом мошенничестве могут использоваться слабые места систем контроля, с тем чтобы воспользоваться всплесками щедрости или эмоций после стихийных и антропогенных бедствий.

### *А. Объяснение*

2. Признаком цивилизованности является проявление щедрости по отношению к тем, кто находится в менее выгодном положении. При стихийных и антропогенных бедствиях соответствующие импульсы возникают спонтанно. Реагируя на имевшие место в последнее время ураганы, наводнения, разливы нефти, тайфуны, землетрясения и цунами, государственный и частный секторы международного сообщества, действуя сообща, направили на восстановление миллиарды. При массовом уничтожении жилищ, предприятий и государственной инфраструктуры, а также при перемещении миллионов людей необходимы срочные действия, характеризующиеся верой в общую цель. Коммерческие структуры и сделки играют важную роль, делая возможной поддержку восстановления после бедствия со стороны частного и государственного секторов. Вместе с тем наряду с заботой об общем благе ни чрезвычайная ситуация, ни вызываемый кризисом импульс взаимного доверия не должны снимать необходимость понимания природы инвестиций или деловой операции, как и применения надлежащей осмотрительности и бдительности в отношении мер профилактического контроля. Один из основных уроков происшедших ранее бедствий заключается в том, что утрата средств из-за мошенничества замедлила деятельность по восстановлению и сократила объем поддержки, которая могла бы быть оказана для смягчения страданий и удовлетворения потребностей подлинных жертв.

3. В мошеннических аферах предусматривается, что после бедствий частные лица, предприятия и органы власти, как правило, ослабляют бдительность или обходятся без обычных мер профилактического контроля. В представлении мошенников бедствия открывают перспективы для их деятельности, обнаруживая и выявляя слабые места в системе контроля при чрезвычайных ситуациях национального или международного масштаба, когда общество в целом переживает прилив эмоций и хочет верить в то, что все стремятся к общей цели.

### *В. Случаи и примеры*

4. Всплеск щедрости в обществе непосредственно после бедствия нередко сопровождается попытками использовать проявления благотворительности в своих целях.

*Пример 11-1.* Всегда существуют мошеннические схемы, построенные на сборе средств якобы на благотворительные цели. При стихийных бедствиях их число резко возрастает. Так, после террористических актов или стихийных бедствий, таких как цунами, ураганы и землетрясения, правоохранительные органы сталкиваются с большим количеством афер, в рамках которых проводится сбор денег якобы для спасателей и выживших при бедствиях.

*Пример 11-2.* После крупных катастроф и событий мирового масштаба тут же возникают “высокоприбыльные” инвестиционные схемы. Для таких схем характерно, что они пропагандируются не как чисто благотворительные, а как представляющие собой сочетание высокой прибыли и преимущества благотворительной деятельности или “гуманитарных проектов”. Зачастую мошенники утверждают, что та или иная схема “санкционирована Организацией Объединенных Наций” или что это “одобренная Организацией Объединенных Наций программа инвестиций”.

5. Когда органы власти готовятся реагировать, мошенники ищут слабые места в их системах контроля за закупками, распределением пособий и рассмотрением грантов.

*Пример 11-3.* Мошенничество при закупках, например “откат” от поставщиков служащим заключившего контракт учреждения в обмен на режим благоприятствования, – распространенное явление в рамках контрактов на поставку товаров и услуг после крупномасштабных стихийных бедствий, когда многие правительства и международные учреждения заключают контракты на разборку завалов и восстановление инфраструктуры.

*Пример 11-4.* Мошенники убеждают эвакуируемых разрешить им получать за себя почту. Предназначаемые для эвакуированных чеки на государственную помощь после бедствия приходят на адреса мошенников и обналичиваются или используются для закупки товаров у местных предприятий. Затем товары зачастую продаются напрямую или через онлайн-аукционы, проводимые в других регионах или даже в других странах мошенниками, выступающими в роли агентов воровских шаек, действующих в непосредственной близости от места катастрофы.

6. Поскольку для восстановления после бедствия применяются ресурсы частного сектора, мошенники пользуются пробелами в информации об оценке ущерба и систематическими сбоями систем контроля, обычно связанных с финансовыми системами.

*Пример 11-5.* К мошенничеству в сфере страхования относятся обманные правопритязания в связи с нанесенным имуществу ущербом либо утратой имущества или же в связи с якобы причиненным увечьем, а также обманные правопритязания на ремонт в связи с ущербом в результате бедствия, как и торговля фальшивыми страховыми договорами.

*Пример 11-6.* Перемещенные финансовые учреждения, стремящиеся оказывать чрезвычайные банковские услуги пережившим бедствие, испытывают всплеск использования фиктивных чеков – использования нескольких банковских счетов в различных географических районах для размещения вкладов и выписки чеков по счетам, до того как депозитные чеки пройдут банковскую систему, тем самым создавая “запас” денежных средств всего лишь за счет задержки во времени при прохождении чеков через банковскую систему и отправки их на соответствующие счета.

*Пример 11-7.* После стихийных бедствий часто появляется множество мошеннических предложений относительно возможностей для бизнеса на основе сниженных цен или возможностей для инвестиций, например предложения о покупке имущества и вложении средств в медицинские поставки или материалы для восстановительных работ.

### ***С. Рекомендации***

7. Проявляйте щедрость через надлежащие и признанные благотворительные организации.
8. Если утверждается, что инвестиции не только принесут высокий доход, но и послужат гуманитарным целям, будут содействовать в оказании помощи после бедствия и т. п., или же когда такие мотивы приводятся в качестве обоснования инвестиций или иных финансовых перспектив, которые сами по себе не являются объяснимыми и обоснованными, это может свидетельствовать о коммерческом мошенничестве.
9. Внезапное возникновение коммерческой сделки в некоммерческой среде должно вызывать подозрение, что между благотворительной целью и предлагаемой схемой отсутствует реальная или логическая связь.
10. Ради того чтобы существенно уменьшить возможность несанкционированного доступа к системам в обход мер контроля на начальном этапе, ключевым элементом эффективной программы предотвращения мошенничества должны стать меры профилактического контроля.
11. До наступления бедствия меры профилактического контроля следует испытать в полевых условиях, чтобы убедиться, что они функционируют как задумано.
12. В мошенничестве на базе интернета обычно действуют преступники-рецидивисты. Уберечься от принятия фальшивых переводов или счетов-фактур помогут базы данных по предшествующим случаям мошенничества, используемые как средство защиты, например, для сопоставления поступающих переводов с информацией из базы данных по предшествующим случаям мошенничества.
13. Помочь предотвратить мошенничество может должным образом подготовленный персонал, осведомленный о возможности мошенничества. Обучение работающих на передовых позициях сотрудников распознаванию мошенничества, в особенности применительно к возможному мошенничеству в рамках самой программы и тем видам мошенничества, с которыми они, скорее всего, могут столкнуться, является решающим фактором пресечения мошенничества, до того как преступники проникнут в сферу хозяйственной или государственной деятельности.

### ***Д. Дополнительные материалы***

Показатель 8 – Невозможность проведения проверки; Показатель 15 – Мошенничество, основанное на злоупотреблении общностью или связями между лицами; Добавление 1 – Проявление надлежащей осмотрительности.

## **Показатель 12. Безотлагательный, спешный или не подлежащий возврату перевод средств**

1. При коммерческом мошенничестве потенциальных инвесторов зачастую вынуждают не только очень быстро принимать решения, но и немедленно или оперативно переводить средства, практически или совсем не оставляя времени на применение надлежащей осмотрительности или обращение за советом к специалисту.

### *А. Объяснение*

2. Быстрое принятие решений и немедленные действия нередко требуются и при законных сделках. Участвующие в них физические и юридические лица обычно заранее осведомлены о природе рисков и возможных выгодах. Таким образом, эти физические и юридические лица не отказываются от надлежащей осмотрительности при быстром принятии решений, а проявляют надлежащую осмотрительность иного рода или на других этапах сделки.

3. Мошенник же зачастую убеждает жертву в необходимости быстрого принятия решений, стремясь не дать проявить надлежащую осмотрительность и осуществить не подлежащий возврату перевод средств в пользу мошенника. На физическое или юридическое лицо, которому предлагается принять решение, имеющее финансовые последствия, может оказываться давление с целью убедить его осуществить немедленный, быстрый или не подлежащий возврату перевод средств для завершения сделки. Переведенные суммы без труда переводятся мошенником далее, зачастую в другие юрисдикции, что делает их возврат или отслеживание трудным или невозможным.

### *В. Случаи и примеры*

4. Мошенник настаивает на немедленном переводе средств, практически или совсем не оставляя времени на проявление даже базовой надлежащей осмотрительности.

*Пример 12-1.* Предлагающее осуществить инвестиции лицо заявляет об их несомненных преимуществах и высокой прибыльности. В то же время оно предупреждает потенциальную жертву, что возможность вложить средства будет существовать “лишь короткое время” или что “такой шанс бывает раз в жизни” и что жертве необходимо “действовать оперативно”. Предлагающее произвести инвестиции лицо настаивает на том, что решение надо принять быстро, чтобы у жертвы не было достаточного времени для тщательного анализа сделки.

5. Срочность сделки может использоваться, чтобы вынудить жертву согласиться на дополнительные условия.

*Пример 12-2.* Инвестора убеждают санкционировать перевод на новый счет, открытый для аферы. Ввиду якобы существующей срочности и для удобства инвестора убеждают добавить мошенника или его сообщника в качестве лица, имеющего право подписи по новому счету. Затем

мошенник и лицо с правом подписи переводят деньги с нового счета и завладевают ими.

6. Мошенничество также может предусматривать немедленный и не подлежащий возврату перевод средств.

*Пример 12-3.* Сделка предусматривает переводы в офшорную компанию, которую описывают как “анонимную” офшорную компанию, или же в офшорную компанию, доверительный фонд или на счет в юрисдикции, представляющей собой “налоговое убежище”.

### ***C. Рекомендации***

7. Не давайте убедить себя участвовать в сделке, пока не проявите надлежащую осмотрительность, несмотря на оказываемое давление и ссылки на ограниченность времени.

8. Ни под каким видом не передавайте в чужие руки контроль над банковскими счетами и счетами капиталовложений.

9. Необходимо понимать обоснование любого перевода средств, в особенности если сделка предполагает несколько переводов.

10. Будьте особенно бдительны в отношении перевода средств в другую юрисдикцию, в первую очередь офшорную, где действуют законы о тайне вклада и возврат переведенных средств является чрезвычайно сложным и дорогостоящим процессом.

### ***D. Дополнительные материалы***

Показатель 6 – Чрезмерная секретность; Показатель 8 – Невозможность проведения проверки; Добавление 1 – Проявление надлежащей осмотрительности.



### **Показатель 13. Сомнительный или неизвестный источник выплат**

1. При коммерческом мошенничестве источник выплат якобы причитающегося вознаграждения или прибыли от инвестиций зачастую скрывается, и речь идет о неопределенных источниках, иностранных источниках, неуточняемых источниках, таких как “торговые программы” вообще (порой на “тайных” рынках), или же упоминаются источники выплат в иностранных юрисдикциях, не имеющих каких-либо схем регулирования, либо от нерегулируемых структур.

#### ***А. Объяснение***

2. При законных коммерческих сделках необходимо знать и понимать источник возмещения, а также соблюдать документально подтвержденные процедуры, обеспечивающие точные и своевременные выплаты вознаграждения и прибыли. В коммерческих сделках законные финансовые посредники руководствуются разумными принципами управления, четкими хозяйственными моделями и документально подтверждаемыми и надлежащим образом реализуемыми процессами, эффективность которых контролируется на постоянной основе. Операции по выплатам эффективно проводятся по четким и известным правилам, по ясно определенным каналам связи с надежными партнерами. При коммерческих сделках нередко используются иностранные источники выплат, но сделки, как правило, лишены необъяснимых сложных аспектов, в них не применяются неэффективные методы выплат и отсутствуют требования, согласно которым источники выплат зависят от нерегулируемых иностранных юрисдикций. Нетипично также, чтобы частью целиком проводимой в одной стране сделки был офшорный или иностранный источник выплат. Физическое или юридическое лицо, которому предлагается принять имеющее финансовые последствия решение, должно понимать, какими хозяйственными аспектами обосновывается соответствующая сделка, установить конкретные коммерческие причины имеющихся сложностей и точно знать источник выплат.

3. В мошеннических сделках потенциальных инвесторов часто стремятся убедить не задавать вопросов относительно источника и метода производства выплат, предлагая им необычные финансовые стимулы, не связанные с заключаемой сделкой или не имеющие коммерческого обоснования. Инвесторов могут с помощью “повышенной нормы прибыли” уговорить принять обещание выплат от структуры, не имеющей явного хозяйственного отношения к сделке. Нередко часть мошеннической сделки может зависеть от того, согласится ли инвестор на выплаты, проводимые через юрисдикции, которые считаются тайными убежищами. Из-за “офшорного источника” жертва подвергается дальнейшим манипуляциям: согласившись на необычные источники выплат в обмен на возможность избежать уплаты налогов с предлагаемой прибыли, инвестор превращается в соучастника в афере. Неясные, неопределенные и офшорные источники выплат используются для того, чтобы инвесторы находились в состоянии неуверенности и мошенничество не было раскрыто, пока не станет слишком поздно.

## **В. Случаи и примеры**

4. Истинная природа сделки скрывается, по всей вероятности, у нее отсутствует коммерческая цель и имеются неправдоподобные характеристики, например несоразмерная прибыль.

*Пример 13-1.* Утверждается, что “старинные облигации” или облигации, которые когда-то были реальными обязательствами коммерческих или государственных структур, но теперь лишены ценности и собираются и продаются только в качестве предметов коллекционирования, стоят миллионы или миллиарды долларов, на основе заявлений третьих лиц, которые нередко подаются как “предположительная аутентификация” или “гипотетическая оценка”, и эти облигации продаются простодушным инвесторам по ценам, намного превышающим их стоимость как предметов коллекционирования.

5. Заявляется, что прибыль получена в результате продажи товара в объеме, превышающем производимый или доступный в мировых масштабах.

*Пример 13-2.* Утверждается, что источник выплат – золото, “обеспечивающее” воображаемые “золотые сертификаты” или “складские свидетельства”, которые объявляются выданными то неизвестными или несуществующими офшорными банками, то крупными финансовыми учреждениями, то даже хорошо известными международными организациями, и представляющее собой слитки золота, для производства которых потребовалось бы больше золота, чем когда-либо было добыто за всю историю человечества.

6. Выплаты производятся из капиталовложений других участников или данного участника.

*Пример 13-3.* В рамках одной “пирамиды” “торговая компания” продавала пакеты с муравьями и предлагала инвесторам разводить этих насекомых и продавать назад с прибылью в 130 процентов. Первоначально вырученные от новых инвесторов деньги использовались для выплат предыдущим инвесторам. Пирамиды достигают критической массы и рушатся, когда средств, полученных от новых инвесторов, не хватает для выплат предыдущим инвесторам.

*Пример 13-4.* К жертвам, поверившим в инвестиционную аферу “с высокой прибыльностью”, “в первоклассном банке”, зачастую обращается еще одна команда мошенников, предлагающая услуги по “возмещению убытков от аферы”. Небольшие суммы “возвращаются” в обмен на “авансовые платежи”. Затем с жертв начинают требовать дополнительные, более существенные выплаты, суля им “более сложный” возврат более значительных сумм. Источник всех средств, “возвращаемых” второй командой, – это деньги самих жертв, попавшие в руки первой команды. Мошенничество продолжается, пока вторая команда не выманит все деньги, которые жертвы готовы или в состоянии заплатить. К этому времени жертвы лишаются всех средств,

первоначально “инвестированных” первой команде, и всех “авансовых выплат” второй команде.

### ***С. Рекомендации***

7. Будьте способны определить коммерческую цель сделки и понять, откуда поступает прибыль.

8. Для легального ведения дел не характерны уделение чрезмерного внимания эзотерическим подробностям, таким как “старинные облигации”, слишком сложные методы выплат, непоследовательные объяснения относительно источников выплат и необычные условия выплаты вознаграждения.

9. Если прибыль не выплачивается в срок, инвестор должен немедленно обратиться за независимыми и объективными рекомендациями и не принимать никаких отговорок.

10. Когда одним из основных источников прибыли является привлечение других лиц к инвестированию и побуждение их к привлечению, в свою очередь, других лиц, необходимо уделить пристальное внимание легитимности схемы. Если основной коммерческой целью является получение процентов от инвестиций вкладчиков более низкого уровня, возможно, это так называемая “пирамида”.

11. Не стоит так увлекаться суммой предполагаемой прибыли от инвестиций, чтобы забывать поинтересоваться источником этой прибыли.

12. Не доверяйте методам и источникам выплат, связанным со структурами, юрисдикциями или сложностями, не имеющими ощутимого хозяйственного оправдания в связи со сделкой.

13. Заявления о “высокой прибыльности” и “отсутствии риска” применительно к инвестициям в “тайные торговые программы” и “тайные торговые площадки” в “безналоговых” или “соблюдающих банковскую тайну” юрисдикциях свидетельствуют об отходе от коммерческих норм и о том, что коммерческий источник выплат может отсутствовать. При наличии таких характеристик вкладчики должны активно заняться проведением процедур надлежащей осмотрительности.

### ***Д. Дополнительные материалы***

Показатель 5 – Несоразмерная прибыль; Показатель 8 – Невозможность проведения проверки; Показатель 9 – Злоупотребление стимулами; Показатель 10 – Психологическое стимулирование и обман; Показатель 20 – Пирамиды и многоуровневые схемы сбыта; Добавление 1 – Проявление надлежащей осмотрительности.

## Показатель 14. Иррациональные или алогичные аспекты или доводы

1. Когда инвестиции уже сделаны, мошенник, стремясь продлить срок мошенничества или скрыть доход от него, зачастую приводит любую имеющуюся или внешне правдоподобную причину для объяснения того или иного подвергаемого сомнению аспекта. Нередко эти оправдания и объяснения не выдерживают критики, и коммерческое мошенничество раскрывается.

### *А. Объяснение*

2. Современные коммерция и финансы по своей природе рациональны и систематичны. Хотя иногда это сложно осознать, коммерческие, исторические, системные или иные обоснования их характеристик всегда существуют, и их можно понять и объяснить. Если существуют иррациональные или алогичные элементы инструмента или схемы, особенно в отношении банкротств, необходимо провести дополнительное расследование и привлечь независимого эксперта.

3. Мошенник нередко приводит непоследовательные или нелогичные объяснения, чтобы убедить потенциальную жертву не обращаться за консультациями, дабы продлить срок действия мошенничества или скрыть доход от него. Жертве могут предоставляться алогичные объяснения, с тем чтобы побудить ее продолжать участвовать в мошенничестве. Или же, если задерживается выплата прибыли, причитающейся инвестору, мошенник может утверждать, что причиной этого являются стихийные бедствия, текущие события или иные происшествия, обычно не оказывающие воздействия на сделки такого типа. Жертву также могут принуждать хранить молчание о сделке, угрожая, что сообщение о ней приведет к задержке платежей или сделает их невозможными.

### *В. Случаи и примеры*

4. При мошеннических сделках могут использоваться алогичные доводы, касающиеся функций и личностей партнеров по сделке.

*Пример 14-1.* В общей схеме сделки могут существовать маловероятные связи, например банковские операции с организациями, которые банками не являются, такими как Организация Объединенных Наций или Международная торговая палата, или частные банковские операции с международным банковским учреждением, которое не проводит розничные банковские операции, таким как Международный валютный фонд или Всемирный банк.

*Пример 14-2.* Мошенник может упоминать клиентов или партнеров, с которыми жертва никогда не встречается. Например, адвокат пропагандирует сделку, в которой “клиент” торгует финансовыми инструментами в качестве члена тайного межбанковского рынка этих инструментов, но фамилия клиента не называется и жертве его не представляют.

5. Иррациональные или алогичные аспекты могут присутствовать даже в основных положениях сделки.

*Пример 14-3.* Может иметься серьезное несоответствие в общей структуре сделки, например, относительно не крупная сделка обеспечивается гигантским и мощным банком.

*Пример 14-4.* Например, нелогично могут быть организованы перевозки при купле-продаже товаров, когда перемещение товаров не оправдано географически в отношении того, где они обычно производятся или выращиваются.

6. Могут также приводиться иррациональные или алогичные объяснения задержек в реализации прибыли от сделки. В большинстве случаев приводимая причина задержки практически не связана с какой-либо реальной или вероятной задержкой в сделке.

*Пример 14-5.* В сделке могут иметь место задержки, ложно объясняемые правовыми аспектами, вмешательством органов власти, текущими событиями, такими как стихийные бедствия или политические катаклизмы. Так, в одном случае мошенник утверждал, что международные платежные системы не работают в связи с кончиной члена королевской семьи и что прибыль от сделки нельзя будет получить, пока эти системы не возобновят свою работу.

7. Мошенник может активно отговаривать жертву от сообщения о том, что не удалось завершить сделку или произвести платеж, утверждая, что это сделает невозможным завершение сделки или производство платежа в будущем.

*Пример 14-6.* Если прибыль не удастся реализовать, мошенник может уверять жертв, что реализация инвестиций ожидается и что, если сообщить о сделке, органы власти могут ее не понять и вызвать ненужные задержки, изучая ее.

*Пример 14-7.* Если жертва хочет узнать у мошенника причины задержки выплаты прибыли, мошенник может попытаться заручиться ее молчанием, внушив жертве, что она тоже участвует в мошеннических действиях. Например, мошенник может признаться жертве, что законность сделки сомнительна, но, поскольку жертва получила часть доходов от других жертв, она столь же виновна, как и сам мошенник.

### ***С. Рекомендации***

8. Критически оценивайте логичность и вероятность объяснений, и, когда объяснения не понятны, не стесняйтесь и не бойтесь обращаться за консультациями к независимому эксперту.

9. Всегда просите предлагающее сделку лицо объяснить необходимые термины или основные функции, если они не понятны. Не доверяйте тому, кто не

в состоянии удовлетворительно объяснить основные функции или термины, и в таких случаях будьте готовы обратиться за объективными рекомендациями.

10. Разумнее признать существование неприятных подозрений и без промедления изучить ситуацию в их отношении, потому что время всегда работает на мошенника.

11. При наличии сомнений обращайтесь за помощью к органам власти.

#### ***D. Дополнительные материалы***

Показатель 3 – Несогласованность в сделках; Показатель 8 – Невозможность проведения проверки; Добавление 1 – Проявление надлежащей осмотрительности.

## **Показатель 15. Мошенничество, основанное на злоупотреблении общностью или связями между лицами**

1. Коммерческие сделки часто строятся на основе неэкономических факторов, таких как естественное доверие между людьми схожего происхождения, побуждающее потенциальных жертв в меньших масштабах проявлять надлежащую осмотрительность, свойственную им в целом, при этом группа используется в качестве источника потенциальных жертв. Наряду с этим коммерческие сделки нередко моделируются на основе убеждений или общности точек зрения, объединяющих или характеризующих ту или иную группу.

### ***А. Объяснение***

2. Естественно доверять тем, с кем тесно связан, и считаться с мнением таких людей, – родственников, друзей и лиц схожего происхождения, включая религиозную, социальную, политическую, этническую, благотворительную, родственную и иную общность. При коммерческом мошенничестве такая общность нередко используется для пропаганды сделок, с тем чтобы побудить инвесторов заменить чувством безопасности, внушаемым общностью, понимание и получение рекомендаций относительно предлагаемого вложения средств. Проблема заключается не в общности и не в отношениях, но в чрезмерном уповании на общие связи взамен объективных факторов, касающихся предлагаемых инвестиций.

### ***В. Случаи и примеры***

3. К отношениям, злоупотребление которыми может иметь место, относятся:

*a)* семейные связи;

*Пример 15-1.* Мошенники нередко убеждают родственников и друзей вложить деньги в схему, к которой те в ином случае отнеслись бы скептически.

*b)* поддержка со стороны спортивных команд или знаменитостей;

*Пример 15-2.* Мошенник использует репутацию известного спортсмена, чтобы мошенническим образом получить инвестиции.

*Пример 15-3.* Видную публичную фигуру или знаменитость приглашают на мероприятие, где рекламируется возможность инвестиций, и, принимая приглашение, он/она, как представляется, лично поддерживает инвестиции.

*c)* религиозная или культурная общность;

*Пример 15-4.* Религиозную или культурную группу ее члены или лидер убеждают принять участие в инвестиционной схеме, которая, как утверждается, принесет пользу их общей вере или наследию исключительно на основе этих взаимоотношений.

*Пример 15-5.* Группа неожиданно увлекается той или иной возможностью инвестиций или схемой, как представляется, поголовно ее поддерживая, при том что она не связана с целью или темой занятий группы.

*Пример 15-6.* Ранее неизвестное лицо становится членом какой-либо группы и активно рекламирует конкретную возможность инвестиций или схему среди членов этой группы.

*Пример 15-7.* Внезапная смена интересов группы – от религиозных или культурных на интересы более коммерческой ориентации.

d) или благотворительность.

*Пример 15-8.* Мошенник пользуется происшедшей трагедией для создания фальшивого благотворительного общества, доходы от которого идут в пользу мошенника и его сообщников, а не жертв трагедии.

*Пример 15-9.* При коммерческом мошенничестве обычно заявляется, что определенная часть средств пойдет на те или иные гуманитарные или благотворительные цели.

4. Гарантии: мошенник может попытаться установить связь между мошенничеством и группой для обеспечения дополнительного удобства.

*Пример 15-10.* Мошенники могут убедить группу, что вложенные средства остаются в ее распоряжении.

5. Доверие к этим схемам может значительно повыситься, если прибыль выплачивается, как обещано, из самих вложенных денег или из инвестиций других лиц.

### ***С. Рекомендации***

6. Доверие, основанное на общих интересах или связях, не должно заменять понимание инвестиций или хозяйственной сделки, а также проявление надлежащей осмотрительности и бдительности при защите своих интересов.

7. Мыслите независимо.

8. Когда речь идет о финансах, не заменяйте профессиональные рекомендации дружескими советами или предложениями знакомого человека из социальной или иной группы.

9. Если контрагент ранее был финансово состоятельным, не стоит делать вывод, что он состоятелен и в настоящее время.

10. Информированность о своем контрагенте должна носить постоянный характер, поскольку обстоятельства могут измениться и царящее в деловой среде напряжение может привести к безрассудному и мошенническому поведению даже в ранее легитимном предприятии.



11. Не допускайте того, чтобы ваше критическое отношение к возможности осуществления инвестиций было подавлено внешними атрибутами – дорогостоящими коктейлями в роскошных отелях или собраниями единомышленников.

12. С осторожностью принимайте приглашения, поскольку тем самым вы придаете мероприятию вес своего имени и репутации.

#### ***D. Дополнительные материалы***

Показатель 4 – Злоупотребление фамилиями и названиями; Показатель 5 – Несоразмерная прибыль; Показатель 8 – Невозможность проведения проверки; Показатель 10 – Психологическое стимулирование и обман; Показатель 11 – Вызываемые кризисами отказы средств профилактического контроля; Показатель 20 – Пирамиды и многоуровневые схемы сбыта; Добавление 1 – Проявление надлежащей осмотрительности.

## **Показатель 16. Мошенничество со стороны руководства и/или служащих или при их участии**

1. Управляющие и служащие (включая инсайдеров корпорации, имеющих доступ к аналогичной информации или аналогичным системам, таких, как агенты, подрядчики, 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.

### ***А. Объяснение***

2. 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 служащие, а также служащие высшего звена или высококвалифицированные работники либо главные административные сотрудники, 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.

### ***В. Случаи и примеры***

3. 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.

4. 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.

5. 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.

6. 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.

7. Вышестоящие руководители могут предложить служащему или потребовать от него оказать помощь 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.

8. Работа служащего старшего звена или главного административного сотрудника 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.

### ***С. Рекомендации***

9. Юридические лица должны пользоваться услугами независимых аудиторских комиссий, осуществлять аналитические оценки и проводить внезапные ревизии как успешных, так и неуспешных направлений своей деятельности.
10. 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.
11. Работодатели должны внедрять эффективные меры по информированию о нарушениях и обеспечивать осведомленность служащих об этих мерах и их уверенность в действенности этих мер.
12. Работодатели должны обеспечивать адекватный контроль за всеми служащими и руководителями старшего звена.
13. Работодатели должны проводить периодические проверки контрактов и соглашений компании в целях исключения мошенничества с контрактами и закупками, такими как “откат”, взятки и конфликты интересов.
14. Работодатели не должны допускать, чтобы один служащий обладал слишком обширными полномочиями по принятию решений, и должны обеспечивать надлежащее распределение важных обязанностей среди служащих подразделения, а также эффективный внутренний надзор.
15. 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.
16. Работодатели должны осуществлять периодическую ротацию на рабочих местах, не нарушая при этом местное трудовое законодательство.
17. 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.

18. Работодатели должны рассмотреть вопрос об осуществлении программ поощрения лояльности служащих, включая введение конкурентоспособных окладов.

19. Работодатели должны замечать внезапные изменения в образе жизни служащих, в том числе непомерно дорогие покупки или значительные кредитные линии.

20. Работодатели должны обеспечивать соответствие уровня знаний и квалификации служащих занимаемым ими должностям.

21. Работодатели должны проверять рекомендации и полномочия, содержащиеся в заявлениях о приеме на работу или в резюме.

22. В целом, ведя коммерческую деятельность, работодатели должны проводить жесткую политику контроля, направленную на предотвращение мошенничества.

#### ***D. Дополнительные материалы***

Показатель 8 – Невозможность проведения проверки; Показатель 9 – Злоупотребление стимулами; Добавление 1 – Проявление надлежащей осмотрительности.

## Показатель 17. Необычное привлечение или участие специалистов

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

### *А. Объяснение*

2. Специалисты, безусловно, участвуют в коммерческих сделках, выполняя разнообразные функции. Кроме того, коммерческие предприятия опираются на специалистов для получения консультаций и защиты себя 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.

3. 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.

### *В. Случаи и примеры*

4. 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.

5. 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.

6. 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.

*Пример 17-5.* Сообщается, что средства помещаются на условно-депозитный счет специалиста, например адвоката, что должно добавить уверенности в защищенности вложений и средств. Однако этот специалист может по неосмотрительности или сознательно содействовать мошенничеству или может действовать по указанию мошенника, а не лица, депонирующего средства.

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

*Пример 17-6.* Независимого адвоката или бухгалтера привлекают к оказанию помощи в ходе сделки, но предоставляют ему ложные финансовые ведомости и бухгалтерскую документацию.

### ***С. Рекомендации***

8. 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.

9. Никогда не прекращайте выполнение процедур надлежащей осмотрительности только лишь на основании заявления специалиста контрагента о том, что он признал данную сделку законной.

10. 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.
11. 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.
12. Специалисты должны подвергать сомнению необычные инструкции, полученные от своих клиентов.
13. 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.
14. 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.

#### ***D. Дополнительные материалы***

Показатель 1 – Ненадлежащие документы; Показатель 4 – Злоупотребление фамилиями и названиями; Показатель 8 – Невозможность проведения проверки; Показатель 10 – Психологическое стимулирование и обман; Добавление 1 – Проявление надлежащей осмотрительности.



## **Показатель 18. Неуместные просьбы в отношении раскрытия информации**

1. 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.

### ***А. Объяснение***

2. 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 получить 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.

3. 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.

### ***В. Случаи и примеры***

4. 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 “вредоносные” программные средства, разработанные для получения доступа к компьютерной системе без согласия ее владельца) для регистрации и выявления каждого удара по клавише клавиатуры персонального компьютера или сбора конфиденциальной информации в целом.

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

5. 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.

6. 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.

7. 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.

### ***С. Рекомендации***

8. 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.

9. Когда это уместно в отношении защиты конфиденциальной информации, необходимо предлагать служащим подписывать соглашения о конфиденциальности, с тем чтобы обеспечить защиту информации высшего уровня секретности.

10. Любая необычная просьба о предоставлении информации должна подвергаться тщательному анализу до выполнения ее юридическим или физическим лицом.

11. 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.

12. 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.

13. 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, а также с тем, чтобы любая попытка обхода этих мер квалифицировалась как дисциплинарный проступок.

### ***Д. Дополнительная информация***

Показатель 8 – Невозможность проведения проверки; Показатель 19 – Неправомерное использование технологий и электронное мошенничество; Добавление 1 – Проявление надлежащей осмотрительности.

## Показатель 19. Неправомерное использование технологий и электронное мошенничество

1. 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.

### *А. Объяснение*

2. 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.

3. 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.

### *В. Случаи и примеры*

4. 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 богатым семьям направлялись 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 могут использоваться в целях дополнительного мошенничества.

5. 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 промышленного оборудования 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. Оборудование отгружается. 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.

6. 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 тыс. долл. США. Покупатель выдает себя за солидную компанию, осуществляющую международные операции. Продавец получает “гарантированный банком чек” на сумму 50 тыс. 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 тыс. долл. США. Чек оказался поддельным и не был обнаружен компанией, наименование которой указано на чеке, до завершения в этой компании ежемесячной сверки счетов.

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

*Пример 19-5.* Для продажи товаров, украденных мошенниками, используются онлайн-торги, или мошенники выступают в каче-

стве брокеров для воровских шаек в различных регионах мира, которые могут отправлять краденые товары напрямую победителям в торгах.

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

*Пример 19-6.* Мошенники используют во всемирном масштабе интернет-мошенничество “фарминг” – фальшивые 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.

9. 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, включая социальные сети.

### ***С. Рекомендации***

10. 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.

11. Проявляйте осмотрительность, вступая в коммерческие сделки через интернет, предметом которых являются ценные товары, часто использующиеся в схемах интернет-мошенничества, таких как онлайн-торги или онлайн-розничные продажи и мошеннические схемы с кредитными картами.

12. 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.

13. 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.

14. 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.

15. Все более широкое распространение получает так называемый “смишинг”, когда на сотовые телефоны рассылаются мошеннические текстовые сообщения, аналогично “фишингу” с использованием электронной почты.

16. Исключите предпринимательский интерес мошенников путем принятия организационно-коммерческих мер, например установления небольшой платы за услуги или доступ на веб-сайт.

#### ***D. Дополнительные материалы***

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 – Проявление надлежащей осмотрительности.

## **Показатель 20. Пирамиды и многоуровневые схемы сбыта**

1. 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 привлекать к продаже других лиц; они также заплатят взнос, с которого мошенник и привлеченный ранее продавец будут получать комиссионные. Новичку обычно сулят большую прибыль как с продаж, так и со вступительных взносов.

### ***А. Объяснение***

2. 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.

3. 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.

4. 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; известны также случаи, когда используются технологии связи, которые создают иллюзию местонахождения мошенников в других странах.

5. Пирамиды и многоуровневые схемы сбыта могут включать в себя элементы финансовой пирамиды (см. показатель 5), когда прибыль инвесторам “выплачивается” из их же собственных денег или денег, вложенных другими инвесторами, а не из каких-либо поступлений, получаемых в результате вложения финансовых средств.

### ***В. Случаи и примеры***

6. 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.

*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.

7. 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 ориентирующейся 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 новых лиц, 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” на 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.

8. 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.

### ***C. Рекомендации***

9. 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.

10. Остерегайтесь программ, предлагающих будущим инвесторам комиссионные или высокие ставки прибыли за привлечение новых инвесторов, которые, в свою очередь, могут привлекать следующих.

11. 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.

12. 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.

### ***D. Дополнительные материалы***

Показатель 5 – Несоразмерная прибыль; Показатель 8 – Невозможность проведения проверки; Показатель 9 – Злоупотребление стимулами; Показатель 13 – Сомнительный или неизвестный источник выплат; Показатель 15 – Мошенничество, основанное на злоупотреблении общностью или связями между лицами; Показатель 19 – Неправомерное использование технологий и электронное мошенничество; Добавление 1 – Проявление надлежащей осмотрительности.

## **Показатель 21. Мошенничество, связанное с товарами и услугами**

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

### ***А. Объяснение***

2. Продажа товаров, информации 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, информации 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.

### ***В. Случаи и примеры***

3. 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 сбывать 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.

4. 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.

5. 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.

6. Продаваемая информация также может оказаться обманной.

*Пример 21-10.* Мошенник продает информацию из базы данных, но имена и адреса не соответствуют действительности.

### ***С. Рекомендации***

7. Прежде чем заключить сделку, полагаясь на то, что товары существуют, обязательно убедитесь, что товары существуют, как это было представлено.

8. 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.
9. Если продукция доступна для проверки, тщательно проверьте маркировку и качество или, если необходимо, пригласите для проведения проверки признанного эксперта.
10. 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.
11. Соберите сведения о своем контрагенте, в том числе выполните процедуры надлежащей осмотрительности, необходимые для определения надежности контрагента.
12. Удостоверьтесь в том, что количество предлагаемого товара соответствует производственным возможностям изготовителя, – например, небольшая винодельня может производить лишь ограниченное количество бутылок в год.

#### ***D. Дополнительные материалы***

Показатель 3 – Несогласованность в сделках; Показатель 8 – Невозможность проведения проверки; Показатель 19 – Неправомерное использование технологий и электронное мошенничество; Добавление 1 – Проявление надлежащей осмотрительности.

## Показатель 22. Мошенничество с ценными бумагами и злоупотребление рынком

1. Коммерческое мошенничество часто включает продажу ценных бумаг, которые не зарегистрированы, продажу 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.

### *А. Объяснение*

2. 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.

3. Кроме манипулирования рынком через операции инсайдеров, инвесторы могут становиться объектами агрессивной тактики сбыва 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.

### *В. Случаи и примеры*

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

- a)* 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.

- b)* 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.

- c) 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.

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

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

- a) ценные бумаги не зарегистрированы должным образом;

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

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

6. 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 в виде “банкнот Федерального резервного банка”, стоимость которых, как утверждалось, составляла миллиарды долларов США.

*Пример 22-6.* Могут предлагаться ничем не подкрепленные поддельные облигации с запутанной историей происхождения, в которой упоминается об утрате правительственных облигаций в результате несчастного случая.

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

### ***С. Рекомендации***

8. Осуществляйте операции с ценными бумагами только через признанные инстанции или брокеров.
9. 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.
10. 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.
11. Тщательно проверяйте все выписки из банковских счетов, обращая внимание на признаки нарушений, которые могут свидетельствовать о фальсификации выписки для сокрытия хищения.
12. Проводите независимую проверку счетов, обратившись в финансовую фирму, где, как утверждается, они хранятся.
13. Если ценную бумагу невозможно понять без сложного и запутанного пояснения и она обладает необычными характеристиками, эту бумагу следует отклонить или провести независимую проверку.

### ***Д. Дополнительные материалы***

Показатель 8 – Невозможность проведения проверки; Показатель 16 – Мошенничество со стороны руководства и/или служащих или при их участии; Добавление 1 – Проявление надлежащей осмотрительности.



## Показатель 23. Злоупотребление процедурами несостоятельности

1. 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.

### *А. Объяснение*

2. 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.

3. 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.

### *В. Случаи и примеры*

4. 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.

5. 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.

6. 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.

7. Процедуры несостоятельности могут использоваться в целях совершения мошеннических действий.

*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 сторона знает о своей несостоятельности и заключает сделку, предусматривающую предоплату, и заявляет о несостоятельности вслед за получением этой предоплаты.

### ***С. Рекомендации***

8. 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.

9. 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.

10. 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.

11. 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.

12. 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.

#### ***D. Дополнительные материалы***

Показатель 8 – Невозможность проведения проверки; Добавление 1 – Проявление надлежащей осмотрительности.

## **Добавление 1. Проявление надлежащей осмотрительности**

1. 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 Рабочей группы по борьбе с “фишингом” ([www.apwg.com](http://www.apwg.com)), веб-сайт Федеральной торговой комиссии США ([www.ftc.gov](http://www.ftc.gov)); веб-сайт международного консорциума агентств по защите прав потребителей – Consumer Sentinel ([www.consumer.gov](http://www.consumer.gov)); веб-сайт другого международного консорциума – Econsumer ([www.econsumer.gov](http://www.econsumer.gov)); или веб-сайт потребителей Европейского союза ([http://ec.europa.eu/consumers/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/consumers/index_en.htm)).

### ***А. Определение способа выбора лица, с которым установлен контакт***

1. Если контакт установлен не по инициативе инвестора, узнайте, откуда контрагент узнал вашу фамилию и получил информацию для связи с вами.
2. 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.

### ***В. Проверка контрагента***

3. 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.
4. 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.
5. 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.
6. 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.

### ***С. Распознавание методов продаж***

#### *Психологическое давление*

7. Не прекращайте выполнение обязательных процедур надлежащей осмотрительности, если к вам обращаются с эмоциональными призывами, например якобы касающимися гуманитарных кризисов.

8. 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*

9. 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.

### ***Д. Определение продукта***

10. Определите, что является продаваемым продуктом. Зачастую продается услуга или нематериальное юридическое право, представленное как вещественный товар.

11. 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.

12. 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.

### ***Е. Определение характера сделки***

13. 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.

14. Рассмотрите возможность привлечения заслуживающего доверия коммерческого агента в качестве посредника для хранения средств вплоть до выполнения контракта или доставки товаров.

15. Убедитесь, что возможен возврат всех переданных средств в случае незавершения сделки.

## ***F. Определение порядка выполнения и документирования сделки***

### *Порядок обращения со средствами*

16. 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.

17. 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?

18. 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.

19. 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*

20. Контрагент должен быть легко доступен по телефону, почте или электронной почте. Информация должна поддаваться независимой проверке.

21. 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*

22. Следует проявлять осторожность в отношении того, какая информация передается контрагенту. В рамках коммерческой сделки надлежащим является предоставление деловой, но не личной информации.

23. Личную информацию финансовым учреждениям, таким как брокеры по операциям с ценными бумагами и торговые брокеры, следует предоставлять только после проверки их регистрации и финансовой и правовой безупречности в соответствующих регулирующих органах.

## ***G. Изучение сторон сделки, продуктов и сделок***

24. 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.

25. Не оставляйте без внимания любые факты, вызывающие у вас обеспокоенность, например, телефонный код местности, не соответствующий заявленному местоположению, или сведения, не имеющие смысла.

26. По возможности проводите покупательский анализ аналогичных продуктов или сделок.
27. Если дело касается продуктов, постарайтесь получить их образец для проведения анализа или постарайтесь провести оценку данного образца силами квалифицированного и независимого эксперта.
28. Начинайте делать запросы на региональной основе, обращаясь за информацией в местные частные и государственные организации, затем расширьте 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.
29. Если речь идет об очень крупных инвестициях, воспользуйтесь услугами профессионалов для проведения процедур надлежащей осмотрительности в отношении предлагающего лица и в отношении предложения.
30. 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.







Публикация Организации Объединенных Наций  
Отпечатано в Австрии



V.13-85554—October 2013