



Генеральная Ассамблея

Distr.: General
10 May 2007

Russian
Original: English

**Комиссия Организации Объединенных Наций
по праву международной торговли**
Сороковая сессия
Вена, 25 июня – 12 июля 2007 года

Показатели коммерческого мошенничества

Записка Секретариата *

Содержание

	<i>Стр.</i>
Показатель 6: Чрезмерная секретность.....	2
Показатель 7: Слишком сложный или чрезмерно упрощенный характер сделок	4
Показатель 8: Невозможность проведения проверки.....	6
Показатель 9: Коррупционные стимулы	9
Показатель 10: Обман и психологическое стимулирование	12
Показатель 11: Вызываемые кризисами отказы средств профилактического контроля	15
Показатель 12: Безотлагательный, спешный или не подлежащий возврату перевод средств	18
Показатель 13: Сомнительный или неизвестный источник выплат	19
Показатель 14: Иррациональные или алогичные аспекты или доводы.....	22
Показатель 15: Мошенничество, основанное на злоупотреблении общностью или связями между лицами	24

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



Показатель 6: Чрезмерная секретность

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.

Объяснение

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.

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.

Случаи и примеры

- 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.

- 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.

- 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 нераскрытия, которое при буквальном толковании лишает их возможности обсуждать инвестиции со своими бухгалтерами, адвокатами и финансовыми консультантами.

- 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.

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

Пример 6-7: Неоднократно настаивается на полной секретности.

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

Рекомендации

- Инвесторам следует обсудить предлагаемую сделку с компетентным специалистом-консультантом.
- Инвестору рекомендуется осведомиться относительно того, существует ли коммерческая необходимость секретности или же секретность не связана с основной концепцией инвестиций.
- Инвестор не должен позволять запугать себя тем, что раскрытие аспектов сделки финансовым консультантам повлечет за собой ответственность.

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

См. также: Показатель 1 – Незаконные документы; Показатель 2 – Неправомерное использование технических терминов; Показатель 4 – Злоупотребление фамилиями и названиями; Показатель 8 – Невозможность проведения проверки; Показатель 9 – Коррупционные стимулы; Показатель 10 – Обман и психологическое стимулирование; Показатель 12 – Безотлагательный, спешный или не подлежащий возврату перевод средств; Добавление 1 – Применение надлежащей осмотрительности.

Показатель 7: Слишком сложный или чрезмерно упрощенный характер сделок

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.

Объяснение

Несмотря на то что коммерческие сделки, в первую очередь международные коммерческие сделки, могут порой быть сложными по своему характеру, лицо, 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 умудренных 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.

Случаи и примеры

- 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".

- 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 "соломенным покупателям". Затем соломенные 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.

- 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.

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

Рекомендации

- 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.

- Убедитесь, что понятна цель каждого элемента сделки. Не стесняйтесь задавать вопросы, хотя, возможно, ответы будут очевидны.
- Сложными могут быть и имеющие законную силу сделки, но в таких случаях необходимо, чтобы должным образом осведомленные стороны использовали независимые рекомендации информированных источников.
- Если подробности не могут быть представлены немедленно, это не должно мешать инвестору до произведения инвестиций узнать подробности где-либо еще.
- 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.

См. также: Показатель 8 – Невозможность проведения проверки; Показатель 10 – Обман и психологическое стимулирование; Показатель 19 – Незапрашиваемая электронная почта и связанное с ней неправомерное использование технологии; Добавление 1 – Проявление надлежащей осмотрительности.

Показатель 8: Невозможность проведения проверки

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.

Объяснение

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; настаивание на 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.

Случаи и примеры

- Мошенник может попытаться помешать проведению проверки:
 - 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.

- 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.

- 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.

- настаивая, 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.

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

Пример 8-8: Мошенник рекламирует потенциальной жертве высокоприбыльную инвестиционную программу, приглашая его (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.

- 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, 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 скомпрометирован мошенником, либо не располагает достаточными знаниями для проведения проверки.

- 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.

• 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.

• 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 ожидалась крупные инвестиции.

Рекомендации

- Совершенно необходимо запрашивать независимые рекомендации из иных источников, нежели представленные лицом, которое предлагает произвести инвестиции.
- Лицо, рекомендации которого запрашиваются, должно быть сведущим в соответствующей области.
- Следует проверить основные факты сделки.
- Доверяйте своему здравому смыслу и тщательно изучайте аспекты, вызывающие беспокойство.
- Помните, что современные коммерческие мошенники зачастую работают сложными группами, которые в общих чертах сотрудничают и поддерживают друг друга и схему аферы.
- Дайте оценку причинам срочности, если таковая имеется.
- Не жалейте времени на расследование и не принимайте поспешных деловых решений, особенно в отношении чего-то из ряда вон выходящего.

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

Показатель 9: Коррупционные стимулы

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

Объяснение

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.

Даже разработанные с наилучшими намерениями схемы поощрения сотрудников, если они должным образом не становятся объектом гласности, если 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 коррумпируют легитимные в иных отношениях схемы

стимулирования служащих, находя варианты без надлежащего управления и отбирая служащих, готовых воспользоваться этими слабыми местами.

Еще одним аспектом коррупционных стимулов 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.

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 "пролонгировать путем возобновления" – реинвестировать мнимые доходы, а не получить их в виде денежных средств.

Случаи и примеры

- 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.

- 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.

- Внутренние и внешние стимулы и подношения могут определенным поддающимся 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 неудобно задавать вопросы о крупных кредитах, которые он взял и которые в конечном счете не погасил.

- 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.

Рекомендации

- Надзор за схемами стимулирования служащих должен включать анализ и проверку, проводимые независимыми лицами.
- Должны существовать системы для выявления и устранения причин недовольства служащих, а также для обеспечения проведения адекватной и эффективной политики информирования о нарушениях.
- 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.
- Специалисты должны сознавать, что им зачастую пытаются предложить неподобающие стимулы.
- Получая подарок, любой служащий или специалист должен надлежащим образом оценить стоимость подарка, а также проанализировать личность дарящего и свои взаимоотношения с ним.
- Работодатели должны обеспечить, чтобы приобретение подарков за счет фирмы рассматривалось и утверждалось не только вручающим подарок, но и другими лицами.

- Инвесторы должны понимать, как генерируется прибыль от инвестиций, задавать вопросы при возникновении сомнений и быть готовыми обратиться за подтверждением к специалисту-консультанту.

См. также: 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 – Применение надлежащей осмотрительности.

Показатель 10: Обман и психологическое стимулирование

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.

Объяснение

При коммерческом мошенничестве нередко используются психологические стимулы, чтобы побудить лицо, принимающее финансовые решения, стать участником мошеннической сделки, а затем – чтобы избежать раскрытия мошенничества. Наиболее очевидным стимулом является апелляция к алчности, но может также применяться лесть по отношению к принимающему решения лицу, посредством подарков или упоминаний о мудрости инвестора или же об общей привлекательности участия в частной и эксклюзивной сделке. Многие мошенники – очень милые люди, обладающие большим даром убеждения.

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.

Случаи и примеры

- Мошенники используют такие сильные человеческие свойства, 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 фальшивые или недействительны.

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.

- 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.

- 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 "невостребованный 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.

- 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.

- 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.

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

Рекомендации

- 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?"

- Самолюбие не должно заглушать подозрения – 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.
- Заручитесь юридической консультацией независимого советника, компетентного давать рекомендации по данной сделке.
- Не позволяйте отговорить себя от сообщения органам власти о мошенничестве на основании какого-либо аспекта обмана.

См. также: 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 – Применение надлежащей осмотрительности.

Показатель 11: Вызываемые кризисами отказы средств профилактического контроля

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

Объяснение

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, 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.

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.

Случаи и примеры

- 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 11 сентября 2001 года, цунами в Индийском океане и ураганов "Катрина" и "Рита" правоохранительные органы столкнулись с большим количеством афер, в рамках которых проводился сбор денег якобы для первой помощи спасателям и выжившим 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".

- 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 шаяк, действующих в непосредственной близости от места катастрофы.

- 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.

Рекомендации

- Проявляйте щедрость через надлежащие и признанные благотворительные организации.
- 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.
- Внезапное возникновение коммерческой сделки в некоммерческой среде должно вызывать подозрение, что между благотворительной целью и предлагаемой схемой отсутствует реальная или логическая связь.
- 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.
- До наступления бедствия меры профилактического контроля следует испытать в полевых условиях, чтобы убедиться, что они функционируют как задумано.
- 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.

- 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.

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

Показатель 12: Безотлагательный, спешный или не подлежащий возврату перевод средств

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.

Объяснение

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

Мошенник 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.

Случаи и примеры

- 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.

- 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.

- Мошенничество также может предусматривать немедленный и не подлежащий возврату перевод средств в офшорные компании.

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".

Рекомендации

- Не давайте убедить себя участвовать в сделке, пока не проявите надлежащую осмотрительность, несмотря на оказываемое давление и ссылки на ограниченность времени.
- Ни под каким видом не передавайте в чужие руки контроль над банковскими счетами и счетами капиталовложений.
- Необходимо понимать обоснование любого перевода средств, в особенности если сделка предполагает несколько переводов.
- 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.

См. также: Показатель 6 – Чрезмерная секретность; Показатель 8 – Невозможность проведения проверки; Добавление 1 – Применение надлежащей осмотрительности.

Показатель 13: Сомнительный или неизвестный источник выплат

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 нерегулируемых иностранных юрисдикциях либо от нерегулируемых структур.

Объяснение

При законных коммерческих сделках необходимо знать 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.

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.

Случаи и примеры

- 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.

- Заявляется, что прибыль получена в результате продажи товара в объеме большем, чем 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.

- 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 первом классе 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 командой, и всех "авансовых выплат" второй командой.

Рекомендации

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

- Если прибыль не выплачивается в срок, инвестор должен немедленно обратиться за независимыми и объективными рекомендациями и не принимать никаких отговорок.
- 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".
- Не стоит так увлекаться суммой предполагаемой прибыли от инвестиций, чтобы забывать поинтересоваться источником этой прибыли.
- Не доверяйте методам и источникам выплат, связанным со структурами, юрисдикциями или сложностями, не имеющими ощутимого хозяйственного оправдания в связи со сделкой.
- 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.

См. также: Показатель 5 – Несоразмерная прибыль; Показатель 8 – Невозможность проведения проверки; Показатель 9 – Коррупционные стимулы; Показатель 10 – Обман и психологическое стимулирование; Показатель 20 – Пирамиды и многоуровневые схемы сбыта; Добавление 1 – Применение надлежащей осмотрительности.

Показатель 14: Иррациональные или алогичные аспекты или доводы

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.

Объяснение

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.

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.

Случаи и примеры

- При мошеннических сделках могут использоваться алогичные объяснения функций и идентификация 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.

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

Пример 14-3: Может иметься серьезное несоответствие в общей структуре сделки, например относительно некрupная 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.

- 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.

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

Пример 14-6: Если прибыль не удастся реализовать, мошенник может уверять жертвы, 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.

Рекомендации

- Критически оценивайте логичность и вероятность объяснений, и, когда объяснения не понятны, не стесняйтесь и не бойтесь обращаться за консультациями к независимому эксперту.
- 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.
- Разумнее признать существование неприятных подозрений и без промедления изучить ситуацию в их отношении, потому что время всегда работает на мошенника.
- При наличии сомнений обращайтесь за помощью к органам власти.

См. также: Показатель 3 – Несогласованность в сделках; Показатель 8 – Невозможность проведения проверки; Добавление 1 – Применение надлежащей осмотрительности.

Показатель 15: Мошенничество, основанное на злоупотреблении общностью или связями между лицами

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.

Объяснение

Естественно доверять и считаться с мнением тех, с кем тесно связан, – родственников, друзей и людей 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.

Случаи и примеры

- К отношениям, злоупотребление которыми может иметь место, относятся:
 - семейные связи;

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

- **Гарантии:** Мошенник может попытаться установить связь между мошенничеством и группой для обеспечения дополнительного удобства.

Пример 15-10: Мошенник может убедить группу, что вложенные средства остаются в ее распоряжении.

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

Рекомендации

- 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.
- Мыслите независимо.
- Когда речь идет о финансах, не заменяйте профессиональные рекомендации дружескими советами или предложениями знакомого человека из социальной или иной группы.
- Если контрагент ранее был финансово состоятельным, не стоит делать вывод, что он состоятелен и в настоящее время.
- Необходимо знать своего контрагента на постоянной основе, поскольку обстоятельства могут измениться и царящее в деловой среде напряжение может привести к безрассудному и мошенническому поведению даже в ранее легитимном предприятии.
- Не допускайте того, чтобы ваше критическое отношение к возможности осуществления инвестиций было подавлено внешними атрибутами – дорогостоящими коктейлями в роскошных отелях или собраниями единомышленников.
- С осторожностью принимайте приглашения, поскольку тем самым вы придаете мероприятию вес своего имени и репутации.

См. также: Показатель 4 – Злоупотребление фамилиями и названиями; Показатель 5 – Несоразмерная прибыль; Показатель 8 – Невозможность проведения проверки; Показатель 10 – Обман и психологическое стимулирование; Показатель 11 – Вызываемые кризисами отказы средств профилактического контроля; Показатель 20 – Пирамиды и многоуровневые схемы сбыта; Добавление 1 – Применение надлежащей осмотрительности.