

## ЭСТОНСКИЙ СЛЕД НА АУКЦИОНЕ EBAY

Автор: Светлана Койдик,

Сайт: <http://www.estonianet.ru/>

Недавно я наткнулась на одно объявление в эстонской газете, предлагалась работа связанная с компьютером и интернетом. Резюме просили выслать на такой-то email. Весьма типичное анонимное газетное объявление и мой взгляд на нём вряд ли задержался, если бы не адрес электронной почты. Адрес начинался со слова «ebay» и вряд ли это было случайное совпадение.

[www.ebay.com](http://www.ebay.com) - самый крупный и известный в мире интернет-аукцион, на котором торгуют и покупают люди со всего мира, годовой денежный оборот аукциона исчисляется миллиардами. А там где вращаются деньги, обязательно должны быть и мошенники. А тут это газетное объявление, таким образом поставив перед собой цель вывести на чистую воду этого деятеля, под видом ищущего работу, я вступила в переписку с его автором. Очень скоро я получила ответ от некой Кайре, как я и ожидала, никакого конструктивного предложения с её стороны не было, небольшая презентационная вступительная часть и ссылка на страничку в интернете с нужной информацией. Сама и страничка и адрес конечно же были на бесплатном эстонском хостинге, а это значит, что проверить личные данные владельца без привлечения хостингового провайдера не представлялось возможным.

Итак, какую работу мне хотели предложить? Предлагалось всем желающим торговать на аукционе [www.ebay.com](http://www.ebay.com), предоставляемыми товарами неизвестной американской фирмы, делаясь потом процентом с полученной прибыли, а это 50%. По их словам, они опытные продавцы и им выгодно продавать дорогие вещи, а начинающий продавец ещё не заслужил доверия и поэтому на первых порах вынужден торговать дешёвым товаром, что вообще-то правда. А у них есть всякий товар, а самим возиться с дешёвкой не хочется. Для наглядности привели пример, что можжевелевую пивную кружку ручной работы можно продать в 2 раза дороже.

На переписку с автором объявления у меня ушло 3 дня. Моей задачей было как можно больше получить детальной информации и таким образом сделать выводы, зачем я им нужна на самом деле. На четвёртый день наконец-то я получаю письмо с подробными инструкциями, готовую страничку с фотографией пивной кружки и описание данного предмета на английском языке. Мне остаётся только открыть аккаунт на аукционе и скопировать туда уже готовую страничку и на этом моя работа заканчивается, далее я жду когда кто-нибудь сделает максимальную ставку и товар будет продан. Переписку с человеком выигравшим аукцион, доставку ему товара и получение денег берёт на себя мой заботливый партнёр.

Для меня это очень выгодное предложение, потому что мне не надо не о чём беспокоиться и вся эта процедура выставление товара на торги, заняла бы 15 минут, а для опытного продавца 5 минут. Невольно напрашивается вопрос, почему они сами не выставляют, ведь 95% работы уже сделано? С этим и ещё парочкой наболевших вопросов я обращаюсь к своему будущему партнёру. Дело серьёзное и прежде, чем вступить в денежные отношения, хотелось бы знать с кем имеешь дело (название фирмы, телефон, домашний адрес) и вообще не плохо бы встретится. Мне отвечают примерно следующее: «Мой босс живёт в США, задания я от него получаю по Интернету, встречаться с партнёрами и называть себя мне запрещено. Если вы думаете, что мы являемся продавцами пивных кружек, то ошибаетесь. Мы просто Вас тестируем на профпригодность, о тайнах нашего

бизнеса Вы узнаете через 2 месяца, когда мы убедимся, что Вам можно доверять.» Ответ достойный Штирлица, но меня он совсем не устраивает.

Давайте рассмотрим все возможные вытекающие из этого безобидного на первый взгляд объявления, варианты надувательства. Самый распространённый случай мошенничества на онлайн-аукционах - это выставление на продажу товаров, не существующих в реальности. Продавец при регистрации на аукционе обязательно указывает номер своей кредитной карты, что выступает гарантом установления его личности в случае возникновения проблем. Вырисовывается такая схема. Злоумышленник через моё имя продаёт несуществующий товар, покупатель перечисляет деньги на его американский счёт, но купленный товар ему не доставляется. Мой партнёр с деньгами, а меня ждут большие неприятности. Потому что на аукционе есть только мои данные и пожаловаться мне абсолютно некому, сама виновата.

Самое слабое место торгующего из Эстонии на аукционе [www.ebay.com](http://www.ebay.com) - это получение денег. Большинство американцев используют электронную платёжную систему PayPal, подключение к которой для жителей большинства стран Восточной Европы недоступно. Электронный платёж это самый быстрый и удобный способ перевода денег за границу, а отправка денег через почту или банк уж очень не выгодна, особенно если сумма маленькая. Поэтому американцы не обнаружив на вашей аукционной страничке логотипа PayPal, скорее всего у такого продавца ничего не купят.

Поэтому вопрос о том кто получает деньги, я или партнёр, не стоит. Вышеописанная мною схема мошенничества, это самый худший вариант и является уже уголовным преступлением. Однако вероятность исполнения его в маленькой Эстонии крайне низка. Но автор объявления всё-таки очень многое от меня скрывает и мне по-прежнему не ясно, какая от меня выгода? Может быть он использует меня, как танк, т.е. тестирует как пойдёт продажа нового товара, если покупать не будут, то процент за участие в торгах снимается с моей кредитной карты, а никто и не гарантирует что всё будет продаваться. Или другой вариант, возможно, что прибыль от продаж маленькая, просто ищут как можно больше людей в целях наживы за счёт большого оборота при низкой цене. Допустим прибыль с продажи составляет 10 крон, моя прибыль за минусом 50% - 5 крон. Если на удочку хитреца попадётся хотя бы 100 человек, то чистая прибыль ему - 500 крон.

Подлость и непорядочность явление не новое в обществе, но как оградить себя от таких людей не позволять им обманывать себя. Если объявление начинается со слов «..предлагается работа...», то можно быть уверенным, что это совсем не то, что Вы ищете. Лучший способ - это поставить себя на место «работодателя» и спросить, а какая ему от меня польза на предложенных им условиях. Если Вы не можете ответить на этот вопрос, то значит от Вас что-то скрывают. Как я и думала, что после моих конкретных вопросов, у партнёра закончились все аргументы и он резко пропал. Ведь он рассчитывал играть в одни ворота и на своём футбольном поле.