

## **Осторожно, офшор!**

### **Самые громкие финансовые аферы и офшорные скандалы**

#### **Часть 6**

#### **Дело Марка Харриса**

Не только пользователи офшорных компаний могут оказаться нечисты на руку. Встречаются мошенники и среди офшорных профессионалов: регистраторов компаний, специалистов по налогам и, что хуже всего, по управлению средствами клиентов. Весьма распространены различные варианты мелкого жульничества: организация бессодержательных, но дорогостоящих информационных семинаров, продажа по бешеным ценам литературы, якобы содержащей «конфиденциальные сведения» об офшорных юрисдикциях, наконец, взимание астрономических гонораров за составление схем налогового планирования, подчас вообще оказывающихся неработоспособными.

Но хуже всего, что иногда, в надежде сберечь деньги от налогового инспектора, клиенты таких «специалистов» собственноручно отдают свои сбережения в управление явным аферистам. Судебное же преследование в дальнейшем бывает весьма затруднено. С одной стороны, пострадавший опасается обвинений в свой собственный адрес по уклонению от налогов, с другой стороны, власти офшорных зон, где обычно и базируются фирмы по оказанию соответствующих услуг, далеко не всегда имеют желание и возможность обеспечить клиентам этих фирм достаточную юридическую защиту.

С весны 1997 г. на международных семинарах, посвященных офшорной тематике, стал регулярно появляться молодой, великолепно одетый и обладающий безупречным манерами профессионал по имени Марк Харрис. Он предлагал всем заинтересованным лицам услуги по офшорному налоговому планированию, предоставляемые его фирмой, расположенной в Панаме. Фирма так и называлась: «Организация Харриса» (The Harris Organization).

Организация предлагала клиентам, в основном американцам, полный спектр офшорных финансовых услуг: регистрацию компаний во всевозможных юрисдикциях, а также инвестиционных фондов, страховых компаний и банков, создание трастов, управление активами, разработку налоговых схем и многое другое. «Фирменным блюдом» организации стала так называемая «Матрица Харриса», набор схем налогового планирования, позволявших создавать для американских корпораций — клиентов Харриса — огромные «бумажные» убытки с одновременным выводом денежных средств на офшорные компании, контролируемые этими самыми клиентами («черные дыры», в терминологии Харриса).

Сам Харрис с некоторых пор имел панамское гражданство, но родом был из США, где и получил образование (с отличными оценками), а также лицензию аудитора (Certified Public Accountant). Его неизменно сопровождали американские специалисты по налогам и финансам, причем одетые столь же безупречно, как и он сам. Харрис был блестящим оратором и, по-видимому, не менее блестящим специалистом: он изобретал сложнейшие налоговые схемы буквально на лету. Вообще он любил произвести впечатление на клиентов: приезжавших к нему в Панаму американцев он

встречал в аэропорту, доставлял в свой роскошный офис на «Ягуаре», а также обильно кормил и поил их за свой счет. Иметь с ним дело было настоящим удовольствием.

Стоимость услуг организации была более чем умерена и составляла половину, а то и треть, от преобладающих на этом рынке ставок. Это, наряду с эффективной рекламной кампанией, обеспечило оглушительный успех предприятия: очень скоро организация стала одним из крупнейших поставщиков офшорных услуг в мире, а, возможно, и самым крупным. Ее штат составлял 150 человек, а, кроме того, были заключены договоры о сотрудничестве со многими независимыми поставщиками и открыты офисы в основных офшорных юрисдикциях. Харрис активно сотрудничал и со многими американскими профессионалами, юристами и бухгалтерами, которые обеспечивали ему непрерывный поток клиентов. По данным самой организации, сумма средств под ее управлением достигла 1 млрд. долл.

Конкуренты Харриса подсчитывали убытки и разводили руками: предложить сопоставимых цен они не могли. Так, например, еще одно фирменное блюдо Харриса под названием «Осьминог», включающее несколько офшорных компаний и трастов, страховую компанию, офшорный банк, а также панамский фонд, выступающий в качестве конечного холдинга всей структуры, оценивалось фирмой Харриса в сумму менее 10 тыс. долларов. При сравнении с ценами конкурентов с ценами конкурентов создавалось впечатление, что один ноль в сумме пропущен... Сопоставление низких цен и склонности к роскоши вызывало у особо подозрительных конкурентов впечатление, что фирма Харриса проедает деньги клиентов, отданные ей в управление.

Кроме того, надо сказать, что предлагаемые Харрисом схемы вызывали у многих американских специалистов легкий шок. Они преподносились клиентам как стопроцентно законный способ сократить американские налоги, однако при ближайшем рассмотрении выяснялось, что зачастую они совершенно не учитывают специфики современного «антиофшорного» законодательства США, направленного как раз на предотвращение подобного ухода от налогов.

В этом случае, в отличие от большинства наших историй, дело не дошло до прямого краха фирмы или до вмешательства правоохранительных органов. Стремительный взлет «Организации Марка Харриса» был остановлен журналистом по имени Дэвид Марчант. Интересно, что проведенное им неофициальное расследование было инициировано одним из перспективных клиентов Харриса, который, прежде чем доверить его фирме свои деньги, благоразумно решил собрать о ней побольше информации.

Собранные Марчантом сведения оказались весьма любопытными, и в марте 1998 г. он поспешил опубликовать их в своем еженедельнике «ОфшорАлерт» (OffshoreAlert), как раз и посвященном разоблачению разного рода офшорных мошенников. Согласно его статье, «Организация Харриса» была одной из самых крупных офшорных афер всех времен, имеющей целью надуть клиентов на миллионы долларов, отданных ими в управление организации. Журналисту удалось получить сведения от высокопоставленного сотрудника организации, имеющего доступ к ее бухгалтерии. По его данным, средства под управлением организации составляли вовсе не 1 млрд., а всего лишь порядка 40 млн. долл. Это, конечно, тоже не мало, но не для штата в 150 человек. Хуже всего, что средствами, доверенными ей клиентами, организация управляла из рук вон плохо. Инвестиции велись хаотично и бессистемно, деньги клиентов с легкостью тратились на нужды самой фирмы, зачастую вкладывались в сомнительные предприятия, а иногда и в явно фиктивные (так, полмиллиона долларов было вложено в производство велосипедов в Чили, но ни один велосипед так и не был выпущен). Бухгалтерия фирмы велась небрежно, отчеты перед клиентами высасыва-

лись из пальца, причем за все это взимались фантастические комиссии и гонорары (до 5 тыс. долл. в час). Выплаты же клиентам осуществлялись по принципу «Схемы Понзи», то есть из средств других клиентов. Результат был печален: по данным все того же информированного источника, обязательства организации превышали ее активы на 25 млн. долл., то есть фирма фактически была безнадежным банкротом. Кроме всего прочего, некоторые клиенты Харриса оказались замешаны в преступной деятельности: в момент написания статьи они находились в американской тюрьме по обвинениям в торговле кокаином и отмывании денег.

Что касается самого Харриса, то, как выяснил журналист, его американская аудиторская лицензия была отозвана во Флориде еще в 1990 г. за некомпетентность и халатность. Дело в том, что, проводя аудит флоридского инвестиционного фонда, Харрис не указал в заключении, что он сам являлся его владельцем и управляющим (что обязан был сделать по закону). А, кроме того, сумма активов в балансе не совпала с суммой пассивов(!), не говоря уже о прочих технических погрешностях.

И еще один факт из прошлого Харриса был предан гласности: в 80-е годы он управлял несколькими офшорными банками, зарегистрированными на карибском острове Монтсеррат, которые впоследствии были закрыты британской полицией (Монтсеррат - британская заморская территория) за «незаконную и мошенническую деятельность».

Разумеется, статья Дэвида Марчанта вызвала скандал. Организация Харриса немедленно подала иск в суд (американский), обвинив журналиста и его издание в клевете. Надо сказать, что в США это очень серьезное обвинение. Действительно, ведь подобная статья может разрушить многомиллионный бизнес. И если журналисту не удастся доказать своих обвинений, он, вместе со своим изданием, обязан возместить все убытки, причиненные истцу. Организация Харриса оценила нанесенный ей ущерб в 30 млн. долл.

Но, как оказалось, со стороны Харриса подача иска была скорее рефлекторным актом, чем обдуманным ходом — или, может быть, способом потянуть время. Сам Харрис предпочел вообще не появляться в США, возможно, опасаясь оказаться в пределах досягаемости американской Фемиды, а его организация с треском проиграла процесс, состоявшийся в июле 1999 г. Журналист предъявил суду свои источники информации и доказал, что у него были достаточные основания для выводов, сделанных в статье. Адвокатам Харриса возразить оказалось нечего. В результате в иске организации Харриса было отказано. Строго говоря, это не было обвинительным приговором самому Харрису. Чтобы признать человека правонарушителем в судебном порядке, судом должно быть рассмотрено дело против него самого. Поэтому в юридическом плане выводы Марчанта продолжали оставаться его личными догадками, хотя и догадками, как ему удалось доказать, обоснованными.

Однако после этих событий организация Харриса сдулась, как лопнувший мячик. Репутация ее была безнадежно испорчена. Штат вскоре сократился до нескольких человек. Клиенты наперебой требовали назад свои деньги. Естественно, возникли проблемы с выплатами. Не помогли ни телефонные звонки, ни письма, ни личные визиты разъяренных клиентов в Панаму: денег просто не было. Тем не менее, организация каким-то образом ухитрилась протянуть еще несколько лет. Лишь в июне 2002 г. ее выставили из роскошного панамского офиса за невыплату аренды. Около ста бывших сотрудников Харриса до сих пор не могут получить причитающуюся им зарплату. Клиентами подано более 70 судебных исков к организации, но шансы на возврат денег исчезающе малы.

Сам же Харрис, по сведениям все того же неутомимого Дэвида Марчанта, перебрался в Никарагуа и учредил там новую компанию по оказанию трастовых услуг. Поскольку его вина так и не была доказана в суде, он может с полным правом именовать себя честным предпринимателем.

Увы, случаи злоупотребления доверием клиентов не так уж редки в мире офшорных услуг. Даже в тех случаях, когда фирма не является финансовой пирамидой в чистом виде, неэффективное и некомпетентное управление средствами клиентов неизбежно ведет к элементам «Схемы Понзи» и, в конечном счете, к краху.

Вот свежий пример на близкую тему из российской действительности. С 1996 г. в Москве действовал офис швейцарской фирмы «Соверен Файненс Груп» (Sovereign Finance Group). Клиентам предлагались брокерские услуги на международном рынке (в особенности ФОРЕКС) а также услуги по управлению активами. Компания работала только с богатыми клиентами: минимальный депозит по дилингу составлял 100 тыс. долл. По данным самой компании, ее оборот в 2001 г. составил ни много, ни мало, 200 млрд. шв. фр. (около 120 млрд. долл.). Операции производились через офшорные счета, в том числе через структуры на Сент-Винсенте. При этом, судя по тому, что основным местом сбора средств была Россия, корни у швейцарской компаний были на самом деле отечественные.

И вот в августе 2002 г. у клиентов возникли проблемы с возвратом своих средств. Вероятно, они-то и обратились к властям Швейцарии. В октябре банковские власти провели обыск в офисе компании, а уже на следующий день швейцарский суд вынес приказ о закрытии фирмы в связи с обвинениями по отмыванию денег, а также по ведению банковской деятельности без лицензии. Руководству (номинальному?) фирмы грозит до пяти лет тюремного заключения.

После закрытия компании у нее остались долги перед клиентами в десятки миллионов долларов, возврат которых маловероятен. «Если после ликвидации фирмы останутся какие-либо средства, они будут по справедливости разделены между теми, кто имеет на это право, независимо от места проживания», - обнадежил российских вкладчиков прокурор кантона Цюрих. Увы, утешение слабое...

Материал подготовлен компанией Roche & Duffay

тел. (095) 790-2660; 924-1300

2002 г.